

EKONOMSKI EFEKTI TRANZICIJE I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE SRBIJE U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA

Redaktori

Srđan Šapić

Milan Kostić

Vladimir Obradović

Violeta Todorović

Mikica Drenovak



**UNIVERZITET U KRAGUJEVCU
EKONOMSKI FAKULTET**

**EKONOMSKI EFEKTI TRANZICIJE
I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE SRBIJE
U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA**

Redaktori

Srđan Šapić Milan Kostić
Vladimir Obradović Violeta Todorović
Mikica Drenovak

Izdavač

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Za Izdavača

Dekan Fakulteta, Petar Veselinović

Recenzenti

Boban Stojanović

Biljana Jovanović Gavrilović

Zoran Mladenović

Ana Aleksić Mirić

Suzana Đukić

Agneš Slavić

Srđan Marinković

Jelena Stanković

Evica Petrović

Slobodan Cvetanović

Marija Petrović Ranđelović

Natalija Jovanović

Bojan Krstić

Dražen Marić

Jadranka Đurović Todorović

Pere Tumbas

Ljilja Antić

Dejan Spasić

Redaktori

Srđan Šapić

Vladimir Obradović

Mikica Drenovak

Milan Kostić

Violeta Todorović

Tehnička priprema

Biljana Petković

Štampa

InterPrint - Kragujevac

Tiraž 120

ISBN 978-86-6091-089-1

© Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu 2019.

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

MAKROEKONOMSKI ASPEKTI TRANZICIJE I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

MEĐUSOBNA USLOVLJENOST MAKROEKONOMSKIH INDIKATORA PRIMER REPUBLIKE SRBIJE Miroslav Đorđević i Nemanja Lojanica	3-12
INSTITUCIONALNE I STRUKTURNE PROMENE U KONTEKSTU KONVERGENCIJE REPUBLIKE SRBIJE PREMA EVROPSKOJ UNIJI Vlastimir Leković	13-25
NAJZNAČAJNIJI MAKROEKONOMSKI EFEKTI EVROPSKOG INTEGRACIONOG PROCESA REPUBLIKE SRBIJE Nenad Janković i Veroljub Dugalić	27-37
ZNAČAJ POLITIKE ZAŠTITE KONKURENCIJE ZA EFIKASNOST TRŽIŠTA DOBARA U SVETLU EVROPSKIH EKONOMSKIH INTEGRACIJA Ljiljana Maksimović, Milan Kostić	39-49
KOMPARATIVNA ANALIZA TRŽIŠTA RADA U EU I REGIONU ZAPADNOG BALKANA STANJE I PREPORUKE Gordana Marjanović i Vladimir Mihajlović	51-61
DA LI JE PRISUTAN HISTEREZIS NEZAPOSLENOSTI DINAMIKA KRETANJA NEZAPOSLENOSTI U BALKANSKIM ZEMLJAMA Saša Obradović i Lela Ristić	63-74
EKONOMSKA POLITIKA U FUNKCIJI INTEGRACIONIH PROCESA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE Petar Veselinović	75-94
TENDENCIJE I OGRANIČENJA EKONOMSKOG RASTA U PROCESU TRANZICIJE REPUBLIKE SRBIJE Milka Grbić i Milena Jakšić	95-107
SPOLJNOTRGOVINSKE PERFORMANSE I KONKURENTNOST PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE Nenad Stanišić i Gordana Milovanović.....	109-120
UNAPREĐENJE INOVATIVNOSTI PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA Danijela Despotović	121-134
OBNOVLJENA STRATEGIJA INDUSTRIJSKE POLITIKE EU – POUKE ZA SRBIJU Vladimir Mičić	135-149

MASTRIHTSKI KRITERIJUMI KONVERGENCIJE KAO PREDUSLOV ZA ČLANSTVO
U EVROPSKOJ MONETARNOJ UNIJI REPUBLIKA SRBIJA I ZEMLJE REGIONA
Srđan Furtula i Tijana Tubić 151-160

NEDOSTATAK INSTITUCIONALNOG OKVIRA KAO OGRANIČAVAJUĆI USLOV
NERAZVIJENOSTI PROFESIONALNIH INVESTITORA U REPUBLICI SRBIJI
Nikola Makojević..... 161-170

TRANZICIJA ENERGETSKOG SEKTORA REPUBLIKE SRBIJE
U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA
Nikola Bošković..... 171-181

EVROPSKE INTEGRACIJE I INSTITUCIONALNE PROMENE U BALKANSKIM ZEMLJAMA
Vladan Ivanović..... 183-194

POSLOVNI ASPEKTI TRANZICIJE I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

ULOGA I ZNAČAJ INTELEKTUALNOG KAPITALA U PROCESU
FORMULISANJA I IMPLEMENTACIJE STRATEGIJE
Stevo Janošević..... 197-212

RAZVOJ KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U SRBIJI KAO
PRETPOSTAVKA EVROPSKIH INTEGRACIJA
Jelena Nikolić i Verica Babić..... 213-225

TRGOVINSKA MARKA KAO FAKTOR LOJALNOSTI KUPACA
Gordana Radosavljević i Katarina Borisavljević..... 227-235

ELEMENTI ORGANIZACIONOG DIZAJNA U FUNKCIJI
KONKURENTSKE PREDNOSTI PREDUZEĆA
Vesna Stojanović Aleksić i Aleksandra Bošković..... 237-247

ZNAČAJ MARKETING KONCEPTA U PROCESU RESTRUKTURIRANJA PREDUZEĆA
Milan Kocić i Katarina Radaković 249-258

UTICAJ PRESTIŽA I MATERIJALIZMA NA KUPOVINU EVROPSKIH BRENDOVA
Srđan Šapić i Jovana Filipović 259-268

RESTRUKTURIRANJE KAO MERA UNAPREĐENJA EFIKASNOSTI PREDUZEĆA
Violeta Domanović..... 269-286

ALTERNATIVNI PRISTUPI SEGMENTACIJI KORISNIKA USLUGA
MOBILNE TRGOVINE U REPUBLICI SRBIJI
Veljko Marinković i Zoran Kalinić 287-298

IZAZOVI I EFEKTI RESTRUKTURIRANJA PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI
Slađana Savović..... 299-311

INOVACIJE KAO PRETPOSTAVKA UNAPREĐENJA PREDUZETNIŠTVA
U REPUBLICI SRBIJI
Dejana Zlatanović i Jelena Erić Nilsen 313-324

STRATEGIJSKA PRAKSA UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA
I DELJENJE ZNANJA MEDIJATORSKI UTICAJ AKVIZICIJE TALENATA
Marko Slavković..... 325-335

FINANSIJSKI I RAČUNOVODSTVENI ASPEKTI TRANZICIJE I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

UPRAVLJANJE PERFORMANSAMA U JAVNOJ UPRAVI
Milan Čupić i Predrag Stančić 339-349

PRIMENA INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA U
RAČUNOVODSTVU - IZAZOVI ZA REVIZIJU
Mirjana Todorović i Snežana Ljubisavljević 351-362

TRŽIŠTE OSIGURANJA U SRBIJI U PROCESU EVROINTEGRACIJA
Mirjana Knežević i Zlata Đurić 363-373

ANALIZA POSTOJANJA PREVARA U POSLOVANJU JAVNIH PREDUZEĆA
U REPUBLICI SRBIJI UPOTREBOM BENEISH M-SCORE MODELA
Dragan Stojanović i Dragomir Dimitrijević..... 375-386

KONCEPCIJSKE-METODOLOŠKE PERFORMANSE POREZA
NA DODATU VREDNOST U EU
Srđan Đinđić..... 387-410

RAZLIKE IZMEĐU NACIONALNIH RAČUNOVODSTVENIH SISTEMA
Jasmina Bogičević i Vesna Janjić..... 411-419

UTICAJ SMERNICA GRI NA IZVEŠTAVANJE O KORPORATIVNOJ
DRUŠTVENOJ ODGOVORNOSTI
Dejan Jovanović i Vesna Janjić 421-431

REGULATORNI OKVIR INVESTICIONE AKTIVNOSTI
OSIGURAVAJUĆIH KOMPANIJA U SRBIJI
Vladimir Stančić i Biljana Jovković 433-447

REZERVISANJA ZA TROŠKOVE RESTRUKTURIRANJA
Vladimir Obradović i Nemanja Karapavlović 449-459

OSTALI ASPEKTI TRANZICIJE I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

DINAMIČKI MODEL ZA MERENJE PERFORMANSI
NACIONALNOG ISTRAŽIVAČKOG I INOVACIONOG SISTEMA
Predrag Mimović i Ana Krstić 463-478

RAZVOJ INFORMACIONOG DRUŠTVA U SRBIJI U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA Zoran Kalinić i Vladimir Ranković.....	479-489
UTICAJ JEDINSTVENOG TRŽIŠTA PLATNIH USLUGA NA INTEGRACIONE PROCESSE Violeta Todorović i Nenad Tomić.....	491-500
REŠAVANJE PROBLEMA MREŽNOG PROTOKA SA MINIMALNOM CENOM Mikica Drenovak i Olivera Stančić.....	501-514
MODELI ZA UNAPREDJENJE POSLOVNIH PERFORMANSI U RAZLICITIM TIPOVIMA E-LANACA SNABDEVANJA Dragana Rejman Petrović i Milan Stamenković	515-532
UNIVERZITET I NAUKA U REPUBLICI SRBIJI U PROCESU EVROPSKIH INTEGRACIJA Milena Jovanović Kranjec i Maja Luković.....	533-541

PREDGOVOR

Tematski zbornik radova "Ekonomski efekti tranzicije i restrukturiranja privrede Srbije u funkciji evropskih integracija" se realizuje u okviru naučno-istraživačkog projekta Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, pod nazivom: "Ekonomski aspekti evropskih integracija - iskustva i perspektive Republike Srbije".

Tematski Zbornik sadrži 41 rad nastavnika i saradnika na teme odobrene od Nastavno-naučnog veća Fakulteta. U radovima objavljenim u Zborniku razmatraju se aktuelna pitanja tranzicije i restrukturiranja privrede Republike Srbije u kontekstu evropskih integracija. Zbornik se sastoji iz četiri tematske celine u kojima se ekonomski efekti tranzicije i restrukturiranja sagledavaju sa različitih aspekata ekonomske nauke: makroekonomije, mikroekonomije, institucionalne ekonomije, menadžmenta, marketinga, računovodstva, poslovnih finansija, javnih finansija, poslovne informatike. Prvi deo Zbornika odnosi se na makroekonomske aspekte tranzicije i restrukturiranja privrede Republike Srbije i čini ga 15 radova u vezi sa makroekonomskim efektima integracija, institucionalnim okvirima i promenama, ekonomskom politikom, spoljnotrgovinskim performansama i konkurentnosti privrede Srbije. Drugi deo Zbornika odnosi se na poslovne aspekte tranzicije i restrukturiranja privrede Republike Srbije i čini ga 11 radova u kojima se razmatra uloga i značaj intelektualnog kapitala, korporativnog upravljanja, restrukturiranja, inovacija, upravljanja ljudskim resursima i različitih marketing koncepata u procesu evropskih integracija. Treći deo Zbornika se odnosi na finansijske i računovodstvene aspekte tranzicije i restrukturiranja privrede Republike Srbije i čini ga 9 radova u kojima se razmatra upravljanje performansama i otkrivanje prevara u poslovanju javnog sektora, PDV u EU, finansijsko računovodstvo i izveštavanje u kontekstu restrukturiranja i evropskih integracija i tržište osiguranja u procesu evropskih integracija. Četvrti deo se odnosi na ostale aspekte tranzicije i restrukturiranja privrede Republike Srbije i čini ga 6 radova u kojima se razmatraju različiti modeli za merenje i unapređenje poslovnih performansi, uloga i značaj univerziteta, nauke i informacionog društva u procesu evropskih integracija. Zaključci i preporuke koje Zbornik nudi mogu biti od koristi naučnoj i stručnoj javnosti i institucijama koje se bave pitanjima evropskih integracija i ekonomskim problemima i efektima tranzicije i restrukturiranja privrede Republike Srbije na putu evropskih integracija. Izrada ovako koncipiranog Zbornika predstavlja doprinos nastavnika i saradnika Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu boljem razumevanju ekonomskog aspekta evropskih integracija. Radovi publikovani u Zborniku pružaju sveobuhvatnu teorijsko-metodološku podršku procesu tranzicije i restrukturiranja privrede Srbije na putu evropskih integracija. Određena ograničenja identifikovana u publikovanim radovima predstavljaju osnov za dalja istraživanja u ovoj oblasti. Polazeći od ove činjenice, autori i redaktori Zbornika su otvoreni za sve sugestije vezane za prezentirane rezultate istraživanja kako bi u nastavku projektnih aktivnosti došli do novih ideja i pristupa.

Svi radovi u Zborniku su recenzirani i pozitivno ocenjeni od strane renomiranih profesora sa ekonomskih fakulteta univerziteta u Beogradu, Nišu i Novom Sadu, koji su svojim angažovanjem i objektivnošću dali značajan doprinos kvalitetu objavljenih radova, na čemu su im zahvalni kako autori publikovanih priloga, tako i redaktori Zbornika.

Redaktori

**MAKROEKONOMSKI ASPEKTI
TRANZICIJE I RESTRUKTURIRANJA
PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE**

MEĐUSOBNA USLOVLJENOST MAKROEKONOMSKIH INDIKATORA: PRIMER REPUBLIKE SRBIJE

Miroslav Đorđević* i Nemanja Lojanica**

Za Srbiju, kao zemlju u tranziciji, od presudnog je značaja adekvatno upravljanje instrumentima monetarne i fiskalne politike, u kontekstu dinamiziranja privredne aktivnosti. Osnovni cilj ovog rada je usmeren na ispitivanje povezanosti ekonomskog rasta, stope inflacije, novčane mase, kamatne stope i državnih izdataka, sa posebnim akcentom na uzročnost, koja se kreće od i ka ekonomskom rastu. Za utvrđivanje potencijalne povezanosti varijabli, korišćen je Johansen test kointegracije i odgovarajući VECM model. Kao dodatni metod u modeliranju upotrebljena je i dekompozicija varijanse greške predviđanja. Vremenski period posmatranja varijabli je Q1 2007 - Q4 2015. Empirijski rezultati pokazuju da instrumenti monetarne i fiskalne politike uzrokuju promene u ekonomskom rastu. Za postizanje stabilnog i održivog rasta u Srbiji, neophodna je adekvatna koordinacija monetarne i fiskalne politike.

Ključne reči: privredni rast, Republika Srbija, kointegracija, dekompozicija varijanse.

Uvod

Privredni rast ima odlučujuću ulogu u iskazivanju bogatstva i siromaštva nacionalne ekonomije. Ispitivanje faktora koji determinišu privredni rast, predstavlja veliki izazov. U fokusu pažnje brojnih studija nalaze se raznovrsni faktori koji generišu privredni rast, te i njihovi rezultati dovode do brojnih nedoumica. Ekonomska politika treba da bude usmerena ka osnaživanju performansi rasta. Iz tog razloga, uspostavljanje odgovarajuće veze parametara ekonomskog rasta od suštinskog značaja je za svaku nacionalnu ekonomiju. Pod parametrima ekonomskog rasta, obično se podrazumevaju makroekonomski indikatori, koji su uvek u fokusu pažnje nosilaca ekonomske politike.

Srpska ekonomija je u prvim godinama nakon oktobarskih promena, ostvarivala relativno visoke godišnje stope ekonomskog rasta. Takav napredak je ostvaren putem institucionalnih reformi i ekonomske i socijalne politike, ali je postignut uz, pre svega, rastući fiskalni deficit i visoku prosečnu stopu inflacije. Takođe, jedan od razloga za rast ekonomske aktivnosti izražen kroz privredni rast, rezultat je i veoma niske startne osnove koje je postojala krajem devedesetih godina. Globalna kriza je snažno pogodila i srpsku ekonomiju, i pokazala sve manjkavosti modela privrednog rasta. Kao i za druge zemlje u tranziciji, za Srbiju je od presudnog značaja postizanje makroekonomske stabilnosti. Ona, između ostalog, podrazumeva primenu instrumenata fiskalne politike za smanjenje ili eliminisanje budžetskog deficita, i primenu instrumenata monetarne politike za vođenje odgovarajuće neinflatorne monetarne politike.

Osnovni cilj ovog rada je da ispita da li promene u makroekonomskim varijablama kao što su stopa inflacije, novčane masa, kamatna stopa, državni izdaci, uzrokuju promene u privrednom rastu Srbije. Saglasno postavljenom cilju, testiraće se sledeća hipoteza:

* Redovni profesor u penziji, e-mail: djordjevickg@gmail.com

** Asistent, e-mail: nlojanica@kg.ac.rs

X: Adekvatna koordinacija monetarne i fiskalne politike može da obezbedi dugoročan i održiv privredni rast Republike Srbije.

Struktura rada je sledeća. Nakon pregleda literature, metodološki deo uključuje eksplikaciju baterije testova koji će na primeru Srbije biti sprovedeni. Rezultati istraživanja su prikazani u četvrtom delu: testovi jediničnog korena, kointegracije, kao i rezultati dekompozicije varijanse. Na kraju, zaključna razmatranja sadrže diskusiju o dobijenim rezultatima i preporuke nosiocima ekonomske politike.

Pregled empirijskih i teorijskih istraživanja

Inflacija i ekonomski rast. S jedne strane, visoka stopa inflacije se negativno odražava na privredna kretanja, pre svega na odluke o potrošnji i investiranju. Sa jedne strane, velika količina novca u opticaju povećava troškove proizvodnje, dovodi do depresijacije deviznog kursa, i smanjuje dostupnost ograničenih resursa, kao što su hrana i nafta. Sa druge strane, smanjenje inflacije može biti povezano sa gubitkom outputa i većom nezaposlenošću. Inflacija je signal da ekonomija raste, jer nacionalna ekonomija bez inflacije stagnira. Visoke stope ekonomskog rasta mogu generisati hiperinflaciju, koja ima veoma negativne posledice na nacionalnu ekonomiju. U vreme dominacije kejnzijanizma, inflacija nije posmatrana kao osnovni ekonomski problem. Saglasno interpretaciji Filipsove krive, viša stopa inflacije smanjuje stopu nezaposlenosti, što u krajnjoj instanci treba da doprinese većem ekonomskom rastu. Prema viđenju kejnzijanskog ekonomskog pravca, umerena stopa inflacije je od suštinskog značaja za ekonomski rast. Monetaristi vide inflaciju kao veliki problem i ograničavajući faktor za ekonomski progres. Kao prilog njihovoj tvrdnji služe dešavanja tokom sedamdesetih godina XX veka, kada je došlo do pada ekonomske aktivnosti u zemljama koje je karakterisala visoka stopa inflacije.

Sa empirijske tačke gledišta, jedan broj studija je ukazivao na postojanje pozitivne kauzalne veze ove dve varijable (Behera & Mishra, 2016; Malik & Chowdury, 2001), ali ima i onih koje su potvrdile negativan uzročni odnos pomenutih varijabli (Barro, 1995; Fischer, 1993; De Gregorio, 1993; Gomme, 1993; Valdovinoz, 2003). Prema Aisen & Veiga (2007), pored visoke inflacije i velika promenljivost negativno utiče na ekonomski rast i političku stabilnost jedne zemlje. Sa druge strane, Erbaykal & Okuyan (2008), nisu pronašli statistički značajnu dugoročnu vezu između inflacije i ekonomskog rasta.

Ekonomski rast i novčana masa. Ispitivanje povezanosti ekonomskog rasta, novčane mase i cena, predmet je brojnih debata, naročito kejnzijanaca i monetarista. Sa jedne strane, monetaristi posmatraju novčanu masu kao značajan faktor koji determiniše nivo cena i ukupan dohodak. Prema njihovim stavovima kauzalnost ide iz pravca količine novca prema dohotku i cenama, bez povratnog dejstva. Sa druge strane, kejnzijanci tvrde da promene u dohotku vode ka promenama u količini novca, putem promena u tražnji za novcem. Stoga, kauzalnost se kreće od dohotka prema novcu, bez povratnog efekta. Pionirsko istraživanje na temu ove relacije sproveo je Sims (1972). Koristeći kvartalne podatke za SAD, u svom bivarijacionom modelu, utvrdio je postojanje jednosmerne kauzalnosti, odnosno, da promene u novcu dovode do promena u dohotku, što je skladu sa monetarističkim shvatanjem.

U teorijskoj literaturi su se izdvojile dve teorije koje objašnjavaju pravac kauzalnosti. Prva, monetarna teorija poslovnih ciklusa (monetary-business-cycle) objašnjava da promene u rastu novčane ponude uzrokuju promene u ekonomskom rastu. Ovaj kauzalitet se može objasniti putem sticky-wage modela, koji posmatra ugovore o zaradama kao centralnu karakteristiku u svakoj ekonomiji. Ovaj model, dakle, opisuje pozitivnu vezu između rasta novčane mase i ekonomskog rasta (Fischer, 1977). Još jedno objašnjenje monetarne teorije poslovnih ciklusa koje se tiče neneutralnosti novca, potiče od modela poznatog kao model nepotpunih informacija

(imperfect information). Ovo podrazumeva da povećanje relativne tražnje kao rezultat pogrešne percepcije vodi ka rastu proizvodnje (Lucas, 1975). Druga teorija realnih poslovnih ciklusa (real-business-cycle), pre svega, razlikuje se u pravcu uzročnosti između novčane ponude i ekonomskog rasta. Prema ovoj teoriji, realna ekonomska aktivnost utiče na ponudu novca. Šokovi mogu da utiču na ponudu realnih resursa i relativne cene sa kojima pojedinci očekuju da se susretnu tokom vremena. Shodno tome, rast ekonomske aktivnosti je determinisan realnim šokovima, a ne rastom novčane mase (Kydland & Prescott, 1982). Ovo podrazumeva jednosmernu kauzalnost od ekonomskog rasta ka ponudi novca.

Ekonomski rast i kamatna stopa. U gore pomenutim teorijskim razmatranjima o odnosu monetarnih agregata i ekonomskog rasta, nije uzeta u obzir kamatna stopa, i pitanje njene povezanosti sa ekonomskim rastom. U skladu sa uticajnim modelima koji se vezuju za McKinnon (1973) i Shaw (1973), finansijska liberalizacija predstavlja neophodan uslov za ekonomski razvoj, naročito u zemljama u kojima vlada finansijska represija, odnosno tamo gde je negativna realna kamatna stopa rezultat kombinacije visoke stope inflacije i uvedenih ograničenja nominalne kamatne stope od monetarnih vlasti.

Ovakva teorijska pretpostavka je naišla na drugačije empirijske rezultate. Primera radi, Warman & Thirlwall, (1994) su, ustanovili da visoka kamatna stope ne dovodi do povećanja štednje, investicija i ekonomskog rasta. U prilog ovome, govori i istraživanje koje je sproveo Taylor (1999). On je, analizirajući povezanost komponenti agregatne tražnje, pre svega potrošnje i investicija sa kamatnom stopom, zaključio da je ona veoma slaba. U literaturi su prisutna istraživanja koja su ispitivala i direktni i indirektni uticaj kamatne stope na ekonomski rast. Posebno je značajan indirektni uticaj koji se vrši putem uticaja liberalizacije kamatne stope na finansijsko širenje (Odhiambo, 2009). Direktni mehanizam je onaj koji se tiče odnosa akumulacije i razvoja. Niža kamatna stopa podstiče ekonomski rast. Sa druge strane, kamatna stopa (rast) kao deo ekonomskog sistema, kanališe sredstva u akumulaciju, i time se smanjuje nivo investicija. I teorijski i empirijski posmatrano, kamatna stopa ima ogroman uticaj na kretanje investicija.

Ekonomski rast i državni izdaci. Eksplozivni razvoj teorija endogenog rasta podstakao je veliki broj empirijskih radova o determinantama ekonomskog rasta. Ispitivanje veze državne potrošnje i ekonomskog rasta svakako je značajno pitanje u kontekstu ove debate, a Barro (1991) je dao poseban doprinos empirijskim analizama. On je, koristeći podatke i za bogate i siromašne zemlje, pokazao snažnu empirijsku evidenciju da veliki javni sektor guši ekonomski rast. Tendencija da obim vlade teži da se poveća sa rastom dohotka poznata je kao Vagnerovo pravilo (Wagner's law). Hansson & Henrekson (1994), su korišćenjem dezagregiranih podataka utvrdili da državni transferi, potrošnja i ukupni output imaju negativne efekte na rast produktivnosti. Pri tom, izdaci za obrazovanje imaju pozitivne efekte, a državne investicije nemaju efekte na rast produktivnosti. Barro (1990) je istakao da neproduktivna državna potrošnja smanjuje stopu rasta bruto domaćeg proizvoda. Efekti produktivne državne potrošnje su dvosmisleni, u zavisnosti od ponašanja vlade, kao i od udela državnih izdataka u strukturi agregatne tražnje. Negativnu vezu državnih izdataka i ekonomskog rasta ustanovili su Folster & Henrekson (2001), dok su pozitivnu vezu varijabli pokazali Wu, et al. (2010); Iheanacho (2016); Cooray (2009); Olayeni (2009), i Chinweoke, et al. (2014).

Podaci i metodologija

U okviru ove analize korišćice se pet varijabli: ekonomski rast, stopa inflacije, državni izdaci, kamatna stopa i novčana masa. Ekonomski rast je izražen preko kretanja bruto domaćeg proizvoda (GDP), stopa inflacije preko indeksa potrošačkih cena (CPI), državni izdaci preko

konsolidovanih javnih rashoda (GE), novčana masa preko M1 novčane mase (MS), kamatna stopa preko referentne kamatne stope (MMR). Podaci o bruto domaćem proizvodu, novčanoj masi i državnim izdacima su dati u milionima dinara, dok je referentna kamatna stopa prikazana u procentima. Kao pokazatelj kretanja inflacije korišćen je indeks potrošačkih cena, 2006=100. Za sve varijable koje su predmet ove analize su korišćeni kvartalni podaci i obuhvataju period od prvog kvartala 2007. do četvrtog kvartala 2015. godine, i raspolaže se sa 36 opservacija. Podaci o kretanju novčane mase i kamatne stope preuzeti su sa sajta Narodne banke Srbije (2016). Podaci o bruto domaćem proizvodu i indeksu potrošačkih cena preuzeti su sa sajta Republičkog zavoda za statistiku (2016), dok su podaci o državnim izdacima preuzeti sa sajta Ministarstva finansija Republike Srbije (2016). Iz statističkih razloga, podaci za bruto domaći proizvod, indeks potrošačkih cena, novčanu masu i državne izdatke su, nakon desezoniranja, konvertovani u logaritamski oblik (L). Multivarijacioni model se može specifikovati na sledeći način:

$$LGDP_t = \alpha_0 + \alpha_1 LCPI_t + \alpha_2 LMS + \alpha_3 MMR_t + \alpha_4 LGE_t + \mu_t \quad (1)$$

Pretpostavka modela je da rezidual (μ_t) poseduje karakteristike belog šuma i ima normalnu raspodelu. Deskriptivna statistika i odgovarajuća korelaciona matrica za varijable su prikazani u Tabeli 1.

Tabela 1 Deskriptivna statistika i korelaciona matrica

	LGDP	LCPI	LMS	MMR	LGE
Ar. sredina	13.56	4.99	12.53	10.58	11.74
Minimum	13.49	5.21	12.13	4.50	11.27
Maksimum	13.59	5.03	13.08	17.08	12.00
St. devijacija	0.02	0.19	0.26	2.78	0.19
Korelacija	LGDP	LCPI	LMS	MMR	LGE
LGDP	1.00	0.52	0.46	0.03	0.56
LCPI	0.52	1.00	0.88	-0.51	0.97
LMS	0.46	0.88	1.00	-0.66	0.86
MMR	0.03	-0.51	-0.66	1.00	-0.50
LGE	0.56	0.97	0.86	-0.50	1.00

Izvor: Autori

U daljem delu teksta dat je redosled urađenih operacija. Prvo je ispitana stacionarnost varijabli. U ispitivanju da li je vremenska serija stacionarna ili ne, primenjena su 2 tradicionalna testa: prošireni Diki i Fuller ADF test (Dickey & Fuller, ADF, 1981) i Kwiatkowski, et al. (KPSS, 1992) test. Kod izvođenja ADF testa, koristi se Akaike informacioni kriterijum (AIC), za određivanje veličine kašnjenja serije. Blough (1992) je ukazao na problem moći testova jediničnog korena, jer oni moraju imati ili vioku verovatnoću pogrešnog odbacivanja nulte hipoteze o nestacionarnosti, ili nisku moć u odnosu na stacionarnu alternativu. Ovi problemi se dešavaju kada je prisutna ekvivalentnost nestacionarnog i stacionarnog procesa u konačnom uzorku. Iz tog razloga, koristi se i KPSS test jediničnog korena, kako bi se potvrdila validnost rezultata dobijenih ADF testom. ADF test polazi od H_0 : vremenska serija ima jedinični koren (nestacionarna). S druge strane, KPSS test testira H_0 : vremenska serija je stacionarna. Dugoročna povezanost varijabli je ispitivana primenom Johansen testa kointegracije. Osnovni preduslovi za upotrebu Johansen (1991) testa jeste da su varijable nestacionarne na nivou, i da su stacionarne nakon konvertovanja u prvu diferencu. Statistika traga i maksimalna karakteristična statistika se koriste za utvrđivanje ranga. Nakon utvrđivanja kointegracije među varijablama, sprovede se i VEC modeliranje, a osnovni oblik jednačine se može prikazati kao:

$$\Delta X_t = \Pi X_{t-1} + \sum_{i=1}^{k-1} \Gamma_i \Delta X_{t-1} + \alpha_1 DUM_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

gde je Δ operator prve diference, $k - 1$ reprezentuje broj pomaka umanjen za jedan (važna razlika u odnosu na VAR), Π je odgovarajuća matrica, dok DUM označava dummy varijablu, a pretpostavka je da residual (ε_t) prati normalnu raspodelu i da ima karakteristike belog šuma. X_t reprezentuje 5x1 vektor endogenih varijabli (LGDP, LCPI, LMS, MMR, LGE). Od ranga matrice Π zavisi nivo integrisanosti varijabli. Primera radi, ukoliko je rang matrice 0, model se svodi na VAR prvih diferenci. Ukoliko je veći od nule, recimo 1, tada se matrica može dekomponovati na sledeći način: $\Pi = \gamma\beta$, gde vektor β sadrži kointegracione parametre, dok vektor γ obuhvata parametre prilagođavanja. Ukoliko je vrednost koeficijenta prilagođavanja statistički značajna, tada se može reći da se vremenska serija prilagođava putanji dugoročne ravnoteže odgovarajućom brzinom. Ukoliko je pak, vrednosti ovog koeficijenta statistički neznačajna, za takvu seriju se može reći da predstavlja izvor nestacionarnosti, odnosno da je ona slabo egzogena. Drugi deo jednakosti se odnosi na kratkoročnu kauzalnost varijabli, ukoliko je broj docnji koji garantuje stabilnost VAR modela određen i iznosi bar 2 (tada je u VEC modelu broj pomaka jednak 1). Kratkoročna kauzalnost se određuje na bazi zbirnog χ^2 testa na ocenjene nezavisne varijable u prvoj diferenci.

Na kraju, treba istaći da VAR model ima određena ograničenja. Naime, pomenuta procedura utvrđivanja potencijalne kauzalnosti ne može da prikaže jačinu kauzalne veze između varijabli izvan odabranog vremenskog perioda. Iz tog razloga, u ovom radu se koristi inovativni pristup, kao što je dekompozicija varijanse. Dekompozicija varijanse predstavlja supstitut funkciji impulsnog odziva. VAR modelom se ne opisuju tekući uticaji promenljivih. Ukoliko postoje, onda su oni obuhvaćeni delom modela koji ne objašnjava sistematske uticaje. Na osnovu vektorske forme pokretnih proseka, može se zaključiti koliko u ukupnom varijabilitetu neočekivane promene jedne promenljive učestvuje varijabilitet ostalih. Prema Pesaran & Shin (1999), ovaj pristup pokazuje fluktuacije jedne varijable zbog inovativnih šokova koji se dešavaju u ostalim varijablama. Engle & Granger (1987) i Ibrahim (2005) ističu da dekompozicija varijanse u VAR okruženju daje bolje i preciznije rezultate u poređenju sa ostalim tradicionalnim pristupima. Primenom ove metode, posredno se može zaključiti kakvi su strukturni odnosi u datom ekonomskom sistemu (Mladenović & Nojković, 2015).

Rezultati i diskusija

Kako bi se obezbedila robusnost rezultata, empirijska analiza počinje testiranjem postojanja jediničnog korena varijabli od interesa. Testiranje stacionarnosti je od velike važnosti pre primene testova uzročnosti ili kointegracije. Rezultati ADF i KPSS testa su prikazani u Tabeli 2. Saglasno rezultatima testiranja, uočljivo je da varijable poseduju jedinični koren, odnosno da nisu stacionarne. Nakon konvertovanja u prvu diferencu, one postaju stacionarne. Na osnovu toga, može se reći da su LGDP, LCPI, LMS, MMR i LGE reda integrisanosti I(1). Na taj način, ispunjen je neophodan uslov za sprovođenje Johansen testa kointegracije. U Tabeli 3 su predstavljeni rezultati Johansen testa kointegracije. Budući da veličina docnje umnogome determiniše rezultate testa kointegracije, posebna pažnja je usmerena ka njenom optimalnom izboru. Optimalna docnja k je odabrana na osnovu postavke VAR modela, koji karakteriše odsustvo autokorelacije, heteroskedastičnosti, kao i raspodela reziduala koja teži normalnoj. Na osnovu rezultata iz VAR modela, odgovarajuća docnja u Johansen metodologiji odgovara $k-1$. Kao što se i može primetiti, optimalna dužina docnje iznosi 1 (u VAR modelu 2 perioda). Rezultati Trace-statistike i Max-Eigen, nedvosmisleno pokazuju da su pristuna dva kointegraciona vektora između varijabli od interesa.

Tabela 2 Rezultati testova jediničnog korena

Varijabla	Determinističke komponente	ADF	KPSS
LGDP	Konstanta	-2.403 (4)	0.399
LCPI	Konstanta i trend	-0.876 (1)	0.184
LMS	Konstanta i trend	-0.898 (2)	0.197
MMR	Konstanta	-2.133 (1)	0.469
LGE	Konstanta i trend	-3.818 (0)**	0.178
Prva diferencija			
LGDP	Konstanta	-4.638(3)*	0.166
LCPI	Konstanta i trend	-4.343 (0)*	0.107
LMS	Konstanta i trend	-5.646 (1)*	0.140
MMR	Konstanta	-3.624 (1)**	0.116
LGE	Konstanta i trend	-6.336 (1)*	0.099

Napomena: broj u zagradi se odnosi na odabir docnji prema Akaike informacionom kriterijumu. * i ** označavaju značajnost na 1% i 5%. Kritične vrednosti na 5% za KPSS test su za konstantu 0.463 i 0.146 za konstantu i trend.

Izvor: Autori

Tabela 3 Rezultati Johansen testa kointegracije

Republika Srbija; Deterministička komponenta: V_2009Q1; VAR(2); Docnja (k-1)						
Nulta hipoteza	Statistika traga	Kritična (5%)	vrednost	Maksimalna karakteristična vrednost	Kritična (5%)	vrednost
$H_0: r=0$	88.967	69.819		38.819	33.877	
$H_0: r=1$	50.148	47.856		28.231	27.584	
$H_0: r=2$	21.917	29.797		16.761	21.132	
$H_0: r=3$	5.155	15.495		4.195	14.265	
$H_0: r=4$	0.961	3.841		0.961	3.841	

Izvor: Autori

U Tabeli 4 su izdvojeni rezultati VEC modeliranja, gde su prikazane kointegracione jednačine, kao i slabo egzogene varijable sistema. Posmatrajući prvu kointegracionu jednačinu, može se reći da rast kamatnih stopa i državnih izdataka vrši negativan i statistički značajan uticaj na LGDP, dok uticaj ponude novca nije statistički značajan. Pored toga, novčana masa i kamatna stopa se mogu okarakterisati kao slabo egzogene varijable. Preciznije, LMS i MMR su najčešći izvor nestacionarnosti u sistemu.

Tabela 4 Rezultati VECM modela

Zavisna varijabla	Kointegraciona jednačina	Slabo egzogena varijabla
LGDP	$LGDP=16.26-0.05*LMS-0.01*MMR-0.16*LGE$	D(LMS); D(MMR)
LCPI	$LCPI=-0.08*LMS-0.01*MMR+1.05*LGE-6.27$	Nema

Napomena: Koeficijenti označeni crvenom bojom nisu statistički značajni. Slabo egzogene varijable su one kod kojih dugoročni koeficijenti prilagođavanja nisu statistički značajni.

Izvor: Autori

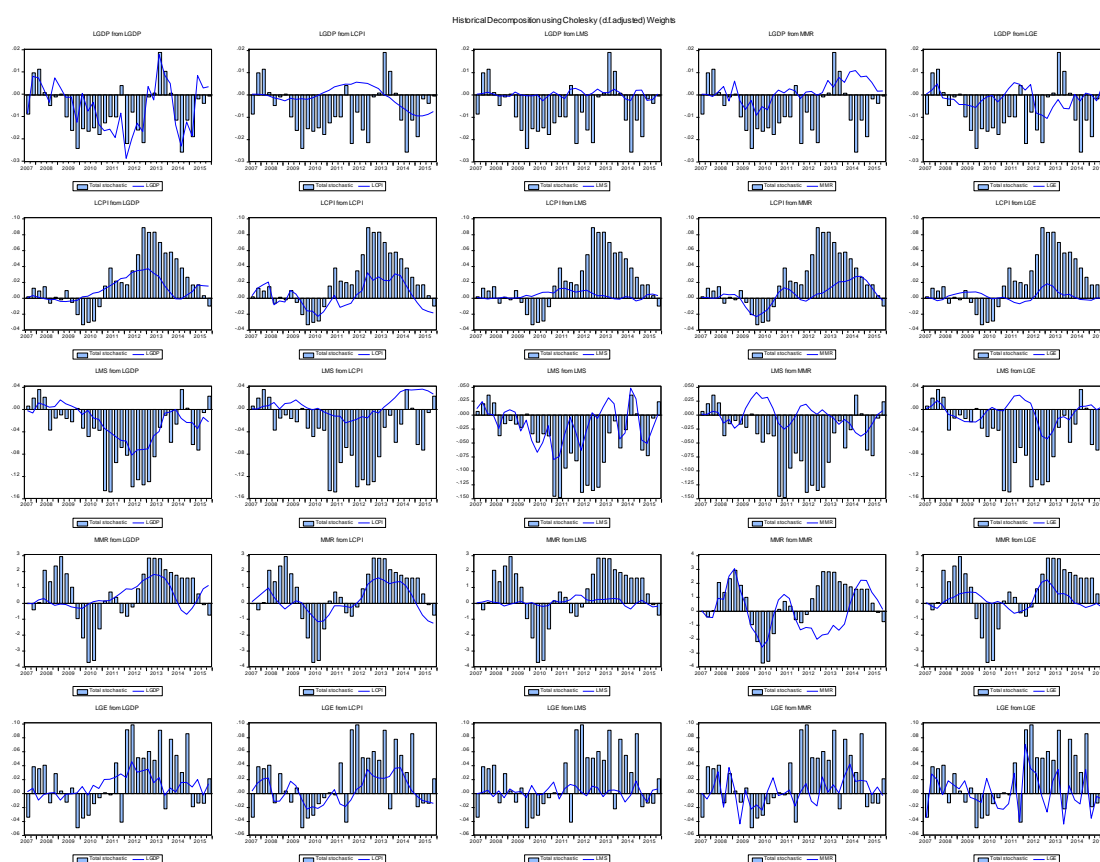
Odabrani rezultati Grejndžerove kauzalnosti su prikazani u Tabeli 5. Uspostavljeno je pet kauzalnih veza varijabli. Najpre, promene u kamatnim stopama uzrokuju promene u bruto domaćem proizvodu. Pored toga, promene u kamatnim stopama uzrokuju promene u nivou cena i novčane mase. Državni izdaci, kao instrument fiskalne politike, uzrokuju promene u

bruto domaćem proizvodu, dok je veza novčane mase i kamatne stope bidirekciona, jer i promene u novčanoj masi uzrokuju promene u nivou kamatnih stopa.

Tabela 5 Rezultati Grejndžerove uzročnosti

Nulta hipoteza	χ^2	p- vrednost	Pravac kauzalnosti
ΔMMR ne uzrokuje $\Delta LGDP$	4.506	0.03	$\Delta MMR \rightarrow \Delta LGDP$
ΔLGE ne uzrokuje $\Delta LGDP$	9.107	0.00	$\Delta LGE \rightarrow \Delta LGDP$
ΔMMR ne uzrokuje $\Delta LCPI$	5.007	0.02	$\Delta MMR \rightarrow \Delta LCPI$
ΔMMR ne uzrokuje ΔLMS	4.878	0.03	$\Delta MMR \rightarrow \Delta LMS$
ΔLMS ne uzrokuje ΔMMR	3.219	0.07	$\Delta LMS \rightarrow \Delta MMR$

Izvor: Autori



Slika 1 Rezultati istorijske dekompozicije varijanse

Izvor: Autori

U Tabeli 6 i na Slici 1 su prikazani rezultati dekompozicije varijanse greške predviđanja nakon 4,8 i 12 perioda. U ukupnom varijabilitetu LGDP, dominantan udeo ima sopstveni varijabilitet. Udeo LGE u LGDP je oko 20% nakon 3 godine, dok je još prilično visok udeo i kamatne stope, sa oko 14%. LMS i MMR karakteriše značajno učešće sopstvenog varijabiliteta, što je uskladu sa njihovom slabom egzogenošću u sistemu. U ukupnom varijabilitetu LCPI veoma je visoko učešće MMR, i to sa 27.93%. U ukupnom varijabilitetu LGE, najznačajnije je učešće LGDP.

Tabela 6 Rezultati dekompozicije varijanse greške predviđanja

Dekompozicija	Period	Varijable				
		LGDP	LCPI	LMS	MMR	LGE
LGDP	4	84.70	0.50	1.58	1.50	11.72
LCPI	4	15.64	69.15	5.47	1.33	8.41
LMS	4	12.13	0.68	75.32	3.19	8.68
MMR	4	0.78	13.55	1.43	77.11	7.13
LGE	4	12.40	24.96	2.99	13.86	45.79
LGDP	8	69.14	4.33	1.00	8.12	17.41
LCPI	8	34.75	25.18	11.74	21.33	7.00
LMS	8	19.26	2.47	67.01	2.47	8.79
MMR	8	8.12	12.13	1.33	65.54	12.88
LGE	8	26.57	21.19	3.95	14.55	33.74
LGDP	12	58.21	7.39	0.73	13.78	19.89
LCPI	12	37.08	15.26	14.22	27.93	5.51
LMS	12	20.42	3.29	65.63	2.46	8.20
MMR	12	15.68	10.18	2.02	56.85	15.27
LGE	12	33.81	17.93	5.02	16.23	27.01

Izvor: Autori

Zaključak

U ovom radu se istraživala veza ekonomskog rasta, inflacije, novčane mase, kamatne stope i državnih izdataka, na primeru Republike Srbije. Vremenski horizont posmatranja je Q1 2007- Q4 2015. godine. Za utvrđivanje kauzalnosti makroekonomskih pokazatelja korišćen je test kointegracije, odgovarajući VECM model, dok je kao dopuna korišćena dekompozicija varijanse greške predviđanja.

Uočljivo je da kamatna stopa i državni izdaci imaju statistički značajan uticaj na kretanje ekonomskog rasta. Veza nije dvosmerna, odnosno, inflacija, novčana masa, državni izdaci i kamatna stopa nisu dohodno elastične varijable. Empirijski rezultati nameću određene implikacije koje mogu biti od značaja nosiocima ekonomske politike. Prvo, uticaj kamatne stope na ekonomski rast je značajan. Saglasno tim rezultatima, monetarna politika predstavlja bitnu determinantu za održivi ekonomski rast. Kod vođenja monetarne politike treba biti oprezan iz najmanje dva razloga. Najpre, u mehanizmu monetarne transmisije kanal kamatne stope ima ograničeno dejstvo, zbog visokog stepena evroizovanosti nacionalne ekonomije. Treće, uloga vlade, odnosno fiskalne politike u održivom ekonomskom rastu, od posebnog je interesa. Državni izdaci utiču na ekonomski rast, ali treba biti obazriv kod sprovođenja ove politike, jer viši državni izdaci mogu uzrokovati visok budžetski deficit. Negativan predznak kod ovog odnosa nije u skladu sa ekonomskom teorijom. Jedan od razloga za ovakav rezultat može se naći u činjenici da Srbija nema adekvatan kvalitet institucija, kao i da je prisutan visok nivo koruptivnih aktivnosti, čime se smanjuje efikasnost fiskalne politike. Takođe, trebalo bi preispitati i strukturu državnih izdataka. Rezultati dekompozicije varijanse su pokazali da u promovisanju ekonomskog rasta, i monetarna i fiskalna politika imaju određenu ulogu. Na osnovu ovakvog rezultata, može se reći da adekvatna koordinacija monetarne i fiskalne politike predstavlja preduslov održivog rasta i makroekonomske stabilnosti, što je u skladu sa polaznom pretpostavkom rada. Kod primene ovih politika treba voditi računa o aktuelnoj globalnoj krizi i ekonomskoj situaciji u Srbiji, pošto zakasneli proces tranzicije u velikoj meri determiniše makroekonomski ambijent u srpskoj ekonomiji.

Reference

1. Aisen, A., & Veiga, F. J. (2007). Does political instability lead to higher and more volatile inflation? A panel data analysis. *Panaeconomicus*, 54, 5-27.
2. Barro, R. J. (1995). Inflation and economic growth. *NBER Working paper series*, No. 5326.
3. Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-443.
4. Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, 98, 103-125.
5. Behera, J., & Mishra, A. K. (2016). Inflation and economic growth nexus in BRICS: Evidence from ARDL bound testing approach. *Asian Journal of Economic Modelling*, 4, 1-17.
6. Blough, S. (1992). The relationship between power and level for generic unit root test in finite samples. *Journal of Applied Econometrics*, 7, 295-308.
7. Cooray, A. (2009). Government expenditure, governance and economic growth. *Comparative Economic Studies*, 51, 401-418. doi: 10.1057/ces.2009.7
8. Chinweoke, N., Ray, N., & Paschal, O. N. (2014). Impact of government expenditure on Nigeria's economic growth (1992-2011), *The MacrotHEME Review*, 3.
9. De Gregorio, J. (1993). Inflation, taxation and long-run growth. *Journal of Monetary Economics*, 31, 271-298.
10. Dickey, D., A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root, *Econometrica*, 49, 1057-1072. doi: 10.2307/1912517
11. Engle, R., F., & Granger, C. W. J. (1987). Cointegration and error correction representation: estimation and testing. *Econometrica*, 55, 251-276.
12. Erbaykal, E., & Okuyan, A. (2008). Does inflation depress economic growth? Evidence from Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics* 17, 40-48.
13. Fischer, S. (1993). The role of macroeconomic factors in growth. *NBER Working paper*, No. 4565.
14. Fischer, S. (1977). Long-term contracting, sticky prices, and monetary policy. *Journal of Monetary Economics*, 3, 317-323.
15. Folster, S., & Henrekson, M. (2001). Growth effects of government expenditure and taxation in rich countries. *European Economic Review*, 45, 1501-1520.
16. Gomme, P. (1993). Money and growth revisited. *Journal of Monetary Economics*, 32, 51-77.
17. Hansson, P., & Henrekson, M. (1994). A new framework for testing the effect of government spending on growth and productivity. *Public Choice*, 81, 381-401.
18. Ibrahim, M. H. (2005). Sectoral effects of monetary policy: Evidence from Malaysia. *Asian Economic Journal*, 19, 83-102.
19. Iheanacho, E. (2016). The contribution of government expenditure on economic growth of Nigeria disaggregated approach. *International Journal of Economics & Management Sciences*, 5,
20. Johansen S. (1991). Estimation and hypothesis testing of Cointegration vector in Gaussian vector autoregressive models. *Econometrica*, 59, 1551-1580.
21. Kydland, F., & Prescott, E. (1982). Time to build and aggregate fluctuations. *Econometrica*, 50, 1345-1370. doi: 10.2307/1913386
22. Kwiatkowski, D., Phillips, P., Schmidt, P., & Schin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root? *Journal of Econometrics*, 54, 159-178.

23. Lucas, R. (1975). An Equilibrium model of the business cycle. *Journal of Political Economy*, 83, 1113-1144.
24. Mallik, G., & Chowdury, A. (2001). Inflation and economic growth : Evidence from four south Asian countries. *Asia-Pacific Development Journal*, 8, 123-135.
25. McKinnon, R. (1973). *Money and capital in economic development*. Washington DC, Brookings Institution
26. Mladenović, Z., & Nojković, A. (2015). *Primenjena analiza vremenskih serija* Beograd, Centar za izdavačku delatnost: Ekonomski fakultet u Beogradu
27. Ministarstvo finansija Republike Srbije. (2016). <http://www.mfin.gov.rs/>
28. Narodna banka Srbije. (2016). www.nbs.rs
29. Odhiambo, N. (2009). Interest rate liberalization and economic growth in Zambia : A dynamic linkage. *African Development Review*, 21, 541-557.
30. Olayeni, O. R. (2009). A Bayesian analysis of government expenditure in Nigeria, *Munich Personal RePec Archive* No. 18244.
31. Pesaran, M., H., & Shin, Y. (1999). An autoregressive distributed-led modeling approach to cointegration analysis, In: Strom, S. (Ed.): *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century* (371-413), Cambridge: Cambridge University Press.
32. Republički zavod za statistiku. (2016). www.stat.gov.rs
33. Shaw, E. (1973). *Financial Deepening in economic development*. Oxford : Oxford University Press.
34. Sims, C. (1972). Money, Income and Causality. *American Economic Review*, 62, 540-552.
35. Taylor, M. P. (1999). Real interest rate and macroeconomic activity. *Oxford Review of Economic Policy*, 15, 95-113.
36. Valdovinoz, F. (2003). Inflation and economic growth in the long run, *Economic Letters*, 80, 167-173.
37. Warman, F., & Thirlwall, A. (1994). Interest rates, saving, investment and growth in Mexico 1960-90 : Test of the financial liberalization hypothesis. *The Journal of Development Studies*, 30, 629-649.
38. Wu, S., Y., Tang, J., & Lin, E. S. (2010). The impact of government expenditure on economic growth : How sensitive to the level of development ?, *Journal of Policy Modeling*, 32, 804-817.

INSTITUCIONALNE I STRUKTURNE PROMENE U KONTEKSTU KONVERGENCIJE REPUBLIKE SRBIJE PREMA EVROPSKOJ UNIJI

Vlastimir Leković*

Osnovni cilj istraživanja u ovom radu je da se, polazeći od značaja koji institucije i privredna struktura imaju za ekonomsku uspešnost svake nacionalne ekonomije, pokaže da je sprovođenje institucionalnih i strukturnih promena u Republici Srbiji od odlučujuće važnosti kako za ekonomski rast i održivi razvoj, tako i za bržu i uspešniju konvergenciju prema Evropskoj uniji. Zahvaljujući navedenim promenama, stvaraju se uslovi za postizanje visokog stepena ekonomske konvergencije, koja doprinosi ne samo uspešnijem sprovođenju procesa integrisanja u EU, već omogućava da zemlja može da se ravnopravnije uključi u vođenje zajedničke ekonomske politike. Shodno tome, svrha rada je da se ukaže na neophodnost izgradnje kvalitetnih, konzistentnih i postojećih institucija, utemeljenih na vladavini prava, i kontinuirano sprovođenje procesa prestrukturiranja, saglasno zahtevima moderne tehnike i tehnologije, što omogućava kreiranje i sprovođenje razvojne ekonomske politike, zasnovane na reindustrijalizaciji zemlje, kao osnovnog uslova za prevazilaženje postojećeg stanja ekonomije Republike Srbije i povećavanje nivoa životnog standarda.

Ključne reči: ekonomski sistem, ekonomska uspešnost, nominalna konvergencija, realna konvergencija, institucionalne promene, strukturne promene

Uvod

Pridruživanje Republike Srbije (R. Srbija) Evropskoj uniji (EU) podrazumeva sprovođenje sveobuhvatnih društvenih, političkih i ekonomskih promena, kako bi se postiglo njeno usaglašavanje sa pravilima i standardima organizacije i funkcionisanja ove zajednice, kao i ekonomsko približavanje razvijanjem efikasne tržišne privrede, čime bi se povećala njena uspešnost i konkurentnost, što je osnova za ravnopravnije uključivanje na evropsko tržište. U pitanju je ekonomska konvergencija, čije je uspešno ostvarivanje ključni uslov od kojeg, u doglednom vremenskom periodu, zavisi ostvarivanje punopravnog članstva R. Srbije u EU. Za ključne faktore koji determinišu dinamiku i nivo uspešnosti ekonomske konvergencije smatramo institucionalnu uređenost, od koje zavisi efikasnost investicione politike, kao uslova ekonomske dinamike i rasta i razvoja, kao i promenu privredne strukture čiji će rezultat biti veći nivo aktivnosti zasnovanih na znanju i tehnologijama, što je uslov za brži rast bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika i veću zaposlenost.

Predmet istraživanja u ovom radu su relevantni aspekti složenog i sveobuhvatnog procesa približavanja R. Srbije prema EU, u pogledu ekonomskog sustizanja, koje se izražava u porastu životnog standarda, nivou ostvarenog bruto domaćeg proizvoda (BDP) i dohodka *per capita*. Radi se o ekonomskoj konvergenciji, kako nominalnoj, tako i realnoj, tokom koje je neophodno da se podigne nivo ekonomske dinamike i ostvari kvalitetan ekonomski rast i održiv razvoj. Među faktorima kojima se opredeljuju uslovi da bi ekonomija mogla da ostvari dugoročan kvalitetan rast i održiv razvoj, dva su od najveće relevantnosti: uspostavljanje kvalitetnih, efikasnih, konzistentnih i postojećih institucija tržišne ekonomije, i sprovođenje strukturnih

* Redovni profesor, e-mail: lekovic@kg.ac.rs

promena. Uspešnim sprovođenjem institucionalne i strukturne konvergencije, najneposrednije se doprinosi modernizaciji ekonomije i unapređenju njenih performansi.

Osnovni cilj istraživanja je da se pokaže da je uspešnost ekonomske konvergencije R. Srbije prema EU determinisana, prvenstveno, sinhronizovanim i sistematično osmišljenim i spvovedenim institucionalnim promenama, čiji ishod će biti stabilne, efektivne i efikasne ekonomske i političke institucije, utemeljene na vladavini prava, kao i kontinuiranim strukturnim promenama, u skladu sa zahtevima moderne tehnike i tehnologije, što doprinosi dinamičnijem ekonomskom rastu i održivom razvoju.

U skladu sa definisanim predmetom i postavljenim ciljem istraživanja, kroz istraživački proces testirana je naučna hipoteza da kvalitetna i efikasna institucionalna infrastruktura i usklađena, na modernoj tehnici i tehnologiji zasnovana privredna struktura, imaju pozitivne implikacije za ekonomsku uspešnost, brži ekonomski rast i razvoj i povećanje nivoa životnog standarda.

Rad je strukturiran u pet sekcija. Nakon Uvoda, kao prve sekcije rada, u drugom delu se pojmovno definiše proces ekonomske konvergencije i ukazuje na karakteristike nominalne i realne konvergencije kao njenih osnovnih pojava oblika. Takođe, date su osnovne odrednice institucionalne i strukturne konvergencije, koje su u neposrednoj funkcionalnoj povezanosti sa nominalnom i realnom konvergencijom i pretpostavka su njihovog uspešnog sprovođenja. U trećoj sekciji rada, šire se razmatraju ključni aspekti institucionalnih promena kao generatora ekonomske konvergencije, koja treba da rezultira ne samo institucionalnim usaglašavanjem sa pravilima EU, već da, kao krajnji ishod, dovede do uspostavljanja i razvijanja kvalitetnih, efikasnih i konzistentnih, inkluzivnih ekonomskih i političkih institucija koje su bitan faktor ostvarivanja kvalitetnog ekonomskog rasta i održivog razvoja. Četvrta sekcija rada sadrži analizu relevantnih pitanja strukturnih promena, koje bi, procesom prestrukturiranja saglasno zahtevima moderne tehnike i tehnologije, odlučujuće doprinele ekonomskom rastu i razvoju i, shodno tome, bržoj i uspešnijoj ekonomskoj konvergenciji prema EU. U Zaključku, kao petoj sekciji rada, naglašavaju se ključni rezultati istraživanja i praktične implikacije rada.

Pojam i oblici ekonomske konvergencije

Za savremene privrede karakteristične su ekonomske, institucionalne, socijalne, kulturološke i brojne druge razlike, koje se odražavaju na njihovu ekonomsku uspešnost i, shodno tome, na nivo razvijenosti. U skladu sa navedenom ekonomskom realnošću, manje razvijene zemlje teže da sustignu razvijenije zemlje, odnosno, da im konvergiraju. U tom smislu, pod procesom ekonomske konvergencije podrazumeva se skup raznovrsnih aktivnosti kojima se nastoji da se vrednosti ekonomskih varijabli jedne ili više zemalja, kao što su realni dohoci *per capita*, zarade, životni standard, cene, devizni kurs, institucije, i sl. približavaju istim indikatorima druge, ili drugih zemalja. Uglavnom, radi se o nastojanjima slabije razvijenih zemalja da, unapređivanjem ekonomskih performansi i intenziviranjem rasta i razvoja, sustignu razvijenije zemlje. Kada su u pitanju određeni integracioni procesi, kao što je slučaj sa pridruživanjem EU, uspešnost konvergencije zemalja koje su pretendenti prema zemljama članicama je preduslov efikasnosti njihove integracije. Pri tome, ne mogu se zanemariti ni divergentni procesi, koji se negativno odražavaju na kreiranje i sprovođenje odgovarajućih ekonomskih i političkih mera. Kada su u pitanju oblici, najčešće se govori o realnoj i nominalnoj konvergenciji (Kutan & Yigit, 2004; 2005; Drastichová, 2012; Păun & Ungureanu, 2015; Böing, Stadtmann, & Sydykova, 2016; Adomnicăi, 2018). Pored navedenih, ukazuje se na relevantnost strukturne i institucionalne konvergencije (Baletić i Budak, 2007; Budak i Sumpor, 2009; Elert &

Halvarsson, 2012; Devanez, Livingstone, McAllister & Nanda, 2017), koje imaju nesporne implikacije za uspešnost kako nominalne, tako i realne ekonomske konvergencije.

Pod realnom ekonomskom konvergencijom podrazumeva se smanjivanje razlika u nivoima razvijenosti (Cuñado, Gil-Alana, & Pérez de Graci, 2007; Iancu, 2008). Ovaj koncept uključuje dva aspekta: tendenciju ka izjednačavanju nivoa dohodka i razvoja, što se može nazvati konvergencijom rasta ili dohodka, i tendenciju između zemalja u pogledu usaglašenosti njihovih poslovnih ciklusa, zbog čega se naziva i cikličnom konvergencijom (Matkowski & Próchniak, 2004; Stanisić, 2016). Realna ekonomska konvergencija, pored približavanja iznosa BDP *per capita*, podrazumeva i sustizanje nivoa nominalnih nadnica, ravnotežu realnog deviznog kursa, a pojedini istraživači (Björkstén, 2000) definišu je kao smanjenje razlika u produktivnosti i nivou cena između zemalja. Realna ekonomska konvergencija može se uspešnije realizovati, prvenstveno, značajnijim podizanjem nivoa produktivnosti i zaposlenosti. Značajan indikator realne konvergencije jeste i devizni kurs, čiji indeks devijacije je potrebno da bude što manji. Kada su u pitanju zemlje u razvoju i tranzicione zemlje, devizni kurs je, najčešće, nerealan, odnosno, nacionalna valuta je depresirana.

Da bi realna konvergencija bila uspešna, neophodno je unapređenje poslovnih aktivnosti koje bi rezultirale dinamičnijim stopama ekonomskog rasta i održivim razvojem, što podrazumeva kreiranje i vođenje adekvatnih, razvojno orijentisanih makroekonomskih politika. U tom smislu, od odlučujuće važnosti je postojanje efikasnog tržišta roba, usluga i proizvodnih faktora, efikasne regulacije ekonomskih aktivnosti, podsticajna poreska politika, finansijska i politička stabilnost, efikasan i nezavistan pravosudni sistem, kao garancija za uspešno suzbijanje kriminala i korupcije. Bez navedenih institucionalnih pretpostavki nema mogućnosti za ostvarivanje željenog ekonomskog rasta i razvoja, kao ključnog uslova realne konvergencije. Za ostvarivanje navedenih ciljeva, neophodna je razvojna strategija zemlje, jer realna konvergencija nije spontan proces (Bilas, 2005), već je determinisana sposobnošću zemlje da suvereno kreira i sprovodi makroekonomske politike.

Proces ekonomske konvergencije, kada je povezan sa nastojanjima da se ostvari i integracioni proces, podrazumeva i definisanje odgovarajućih uslova koji se postavljaju manje razvijenim zemljama. Takav je slučaj sa EU, koja je pretendentima za članstvo u ovoj ekonomskoj i političkoj asocijaciji postavila odgovarajuće uslove, poznate kao kriterijumi iz Kopenhagena i Mاستrihta. Ugovorom iz Mاستrihta, potpisanom 1992, kao najvažniji, definisani su kriterijumi koji se odnose na visinu inflacije, kamatnih stopa, učešća budžetskog deficita i javnog duga u bruto domaćem proizvodu (BDP), dok su dokumentom iz Kopenhagena, usvojenom 1993, definisani politički, ekonomski i institucionalni kriterijumi. Ispunjavanje navedenih kriterijuma predstavlja nominalnu konvergenciju prema EU. Pri tome, nominalna i realna konvergencija su uzajamno povezane, u smislu da ostvarivanje nominalne konvergencije može da podstakne i ubrza ostvarivanje realne konvergencije, ali između njih može da dođe i do konflikta (Bilas, 2005). Naime, nesporno je da cenovna stabilnost, politika realnih (niskih) kamatnih stopa, fiskalna stabilnost, manji budžetski deficit i javni dug i drugi ekonomski i institucionalni kriterijumi doprinose većoj ekonomskoj uspešnosti, čime pozitivno utiču na ostvarivanje realne konvergencije. Na taj način, ekonomska uspešnost, izražena u visokim i drugoročno održivim stopama ekonomskog rasta ne samo da doprinosi uspešnom ostvarivanju realne ekonomske konvergencije, već ima za rezultat uspešnu nominalnu konvergenciju. Takođe, često se dešava da se u pogledu nominalne konvergencije ostvare značajni rezultati, ali da u realnoj konvergenciji izostanu bitniji efekti.

Bilo da se radi o realnoj ili nominalnoj konvergenciji, njeni kriterijumi su pretežno strukturne i institucionalne prirode. Institucionalna priroda konvergencije proizilazi iz stava da je institucionalna infrastruktura jedna od ključnih pretpostavki ekonomske uspešnosti svake

ekonomije i njenih ekonomskih subjekata, zbog čega je za uspešnu ekonomsku konvergenciju jedne zemlje, neophodno unapređivanje njenog institucionalnog kapaciteta i konvergencija institucionalnog razvoja prema nivou institucionalne razvijenosti uspešnijih zemalja. Pod institucionalnom konvergencijom se podrazumeva približavanje institucionalnih sistema, sa tendencijom njihove moguće integracije (López-Tamayo, Ramos & Suriñach, 2014). Kako u studijama i analizama u kojima se valorizuje institucionalni kapacitet, tako i u procesu vrednovanja stepena nominalne institucionalne konvergencije, uobičajeno se koriste sledeći indikatori institucionalnog razvoja: kvalitet javnog upravljanja, indeks ekonomskih sloboda, indeks percepcije korupcije, liberalizacija i drugi indikatori Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), kojima se iskazuje uspešnost zemalja u tranziciji, vladavina prava, i drugi pokazatelji institucionalnog kvaliteta (Budak i Sumpor, 2009). Institucionalnim promenama i institucionalnom konvergencijom, u uslovima različitih formalnih institucionalnih okruženja, političkih i ekonomskih, u sistemu slobodnog kretanja kapitala, roba i rada, uspostavlja se institucionalna konvergencija (Libman, 2008; Lauwers & Schmiegelow, 2014). Jedan od ključnih rezultata institucionalne konvergencije jeste naknadna harmonizacija institucija, što je pretpostavka za potpunu ekonomsku integraciju.

Jedno od kompleksnijih i istovremeno značajnijih pitanja svake ekonomije, kojim se opredeljuje i nivo njene stabilnosti i efikasnosti, jeste pitanje privredne strukture. Međutim, uprkos činjenici da se radi o pitanju od velikog interesa, često se manja pažnja posvećuje strukturnoj konvergenciji. Pojam strukturna konvergencija uobičajeno se odnosi na približavanje strukturnim relacijama onih zemalja čijem se BDP-u *per capita* konvergira (Palan & Schmiedeberg, 2010). U širem značenju, odnosi se na strukturne politike koje rezultiraju dinamičnijim ekonomskim rastom i održivim razvojem u manje razvijenim ekonomijama. U tom smislu, naglasak se stavlja na specijalizaciju u ekonomiji, tehnološke inovacije, istraživanje i razvoj, znanje i veštine, investicije, međunarodnu trgovinu, kvalitet distributivne mreže, institucije i brojne druge faktore koji, u svojoj osnovi, čine okruženje u kojem se odvija funkcionisanje ekonomskih subjekata (Gács, 2003). Radi se o faktorima koji determinišu konkurentnost kompanija i ekonomije u celini, što je indikator ekonomske efikasnosti i sposobnosti privrede da svoju strukturu unapređuje, prilagođavanjem dinamičnim tehničko-tehnološkim promenama i stvaranjem propulzivnijih ekonomskih delatnosti. Da bi se ostvario održiv ekonomski rast i razvoj, neophodno je sprovođenje efikasnih promena privredne strukture (Micic, 2017), kako bi se novostvorena vrednost dominantno stvarala u okviru aktivnosti koje su bazirane na intenzivnijem korišćenju znanja i tehnologija, a ne u aktivnostima koje karakteriše dominantnije učešće rada i resursa. To je bitan uslov da bi se ostavrio veći BDP *per capita* i uspešnija realna konvergencija.

Institucionalne promene kao generator ekonomske konvergencije

Način na koji se jedna zemlja odnosi prema pitanjima ekonomskog rasta i održivosti ekonomskog razvoja, rasta životnog standarda, rešavanja problema zaposlenosti radne snage i načina korišćenja ekonomskog potencijala, pokazatelj je nivoa njene ekonomske uspešnosti. Jedan od bitnih faktora ekonomske uspešnosti jeste i 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. Istovremeno, kvalitet institucija determiniše intenzitet i širenje tehnološkog progressa, čime se povećava efikasnost investicija, opredeljuje se potencijal ekonomskog rasta zemlje, kao i druge ekonomske osobenosti, poput alokacije resursa, konkurentnosti i sl. Polazeći od navedenih svojstava institucija, nesporno je zbog čega aktuelno

stagnirajuće stanje ekonomije R. Srbije opredeljuje potrebu za kontinuiranim preispitivanjem i unapređenjem postojeće i izgradnjom nove institucionalne infrastrukture, koja će doprineti dinamiziranju privrednih aktivnosti kao uslova veće ekonomske uspešnosti. Ovakav pristup neophodan je iz razloga što je dosadašnjim neoliberalnim modelom organizacije ekonomije nametnuta ideja da će razvojem slobodnog tržišta i njegovih mehanizama biti rešeni problemi prestrukturiranja i povećanja ekonomske uspešnosti. Međutim, efekti neoliberalnog modela potvrdili su stav D. Rodrik-a (2008), da u uslovima nepovoljnih institucionalnih faktora, kada ispravne mere nisu podržane kvalitetnim institucijama, reforme ne mogu da proizvedu trajnije i održive rezultate, što je pretpostavka za uspešnije odvijanje procesa ekonomske konvergencije.

Jedno od bitnih svojstava institucija ogleda se u tome što će se, u uslovima njihove efikasnosti i konzistentnosti, pojedinci ponašati racionalnije nego u slučaju njihovog nepostojanja. Shodno tome, budući da racionalnost bitno determiniše ekonomsku uspešnost, logična je potreba da se institucije kontinuirano unapređuju. To iz razloga što, u zavisnosti od toga kako se institucionalna infrastruktura razvija, ona oblikuje pravac ekonomskih kretanja prema rastu, stagnaciji ili opadanju. Naime, kada su uspostavljene konzistentne institucije, kada one efikasno funkcionišu, makroekonomske mere i drugi podsticaji ekonomskog rasta mogu se relativno lako sprovoditi, a njihov efekat su bolji ekonomski rezultati.

U kontekstu uticaja na dinamiku ekonomskih aktivnosti, za institucije se može reći da, strukturiranjem, ograničavanjem i usmeravanjem individualnog ponašanja u određenom pravcu, omogućavaju, ili ograničavaju aspiracije ekonomskih aktera, a često utiču i na njihove promene (Hodgson, 2006). Shodno tome, ukoliko su formulisane na adekvatan način, institucije će podsticati pojedince ka najproduktivnijim ekonomskim ishodima. Alokacija resursa će biti izvršena na najefikasniji način, što implicira ekonomsku efikasnost. Istovremeno, funkcionalna dimenzija institucija utiče na stabilnost i regularnost odvijanja ekonomskih aktivnosti, što implicira viši nivo ekonomske uspešnosti. Navedeno svojstvo institucija determinisano je njihovim nediskriminatornim karakterom, odnosno, činjenicom da se njihovo dejstvo odražava na sve ekonomske aktere podjednako i da se primenjuje u svim okolnostima. Društveno-ekonomska realnost pokazuje da su institucije, koje su rezultat kolektivnog izbora društva, endogeni faktor ekonomskog sistema, čime determinišu kvalitet ekonomskog rasta i održivost razvoja, što se pozitivno odražava na konvergenciju u svim aspektima njenog odvijanja.

D. Acemoglu, S. Johnson i J. A. Robinson (2005) ističu da ekonomske institucije, stvaranjem odgovarajućih podsticaja i ograničenja za ekonomske aktere i uslova da njihovo ponašanje bude predvidivo, omogućavaju da se efekti njihovog delovanja lakše anticipiraju, čime oblikuju ekonomski rezultat. Istovremeno, delovanjem na troškove razmene i troškove proizvodnje, institucije utiču na profitabilnost ekonomskog angažmana. Zbog toga se objašnjenja za razlike u pogledu nivoa uspešnosti, kao i za dugotrajna razdoblja stagnacije ili opadanja ekonomskog blagostanja pojedinih društava, što vodi divergentnim rocesima, najčešće nalaze u razlikama u karakteru i kvalitetu institucija.

Ako su institucije potreban, to ne znači da su i dovoljan uslov za ostvarivanje ekonomskog rasta i razvoja, odnosno, ekonomske uspešnosti. Neophodna je i preduzetnička aktivnost koja je nesporni generator ekonomskog rasta. Da bi preduzetnička aktivnost ostvarila tu svoju misiju, bitan uslov je postojanje adekvatnog, predvidljivog i postojanog institucionalnog ambijenta, kako bi se omogućilo nesmetano odvijanje slobodne tržišne razmene. Naime, konzistentan institucionalni ambijent je bitna pretpostavka ekonomske slobode, odnosno, slobodnih aktivnosti pojedinaca na tržištu, iako je stanovište neoklasične ekonomije da institucije ograničavaju ekonomske slobode, zbog čega nisu ni bitne. Međutim, institucionalna pravila nisu u suprotnosti sa ekonomskim slobodama, niti ih ograničavaju na bilo koji način. Kada

institucionalna infrastruktura stvara podsticajan ambijent za slobodnu razmenu i za zaštitu vlasničkih prava i ugovora, onda se može reći da su ta pravila konzistentna sa ekonomskim slobodama.

Jedan od značajnijih pokazatelja uspešnosti neke ekonomije jeste i nivo njene konkurentnosti. Bitna determinanta konkurentnosti nacionalne ekonomije jeste kvalitet ekonomskih institucija, koje, svojim doprinosom uspostavljanju ambijenta u kojem se realizuju ekonomske aktivnosti i odvija se tržišna konkurencija, motivišu preduzeća za pokretanje i organizaciju onih oblika aktivnosti koje će unaprediti nivo produktivnosti, što je pretpostavka za stvaranje i razvijanje održive konkurentne prednosti (Leković, 2013). Takođe, da bi se proces konvergencije odvijao brže i uspešnije, neophodno je da se u odnosima tržišta i države uspostavi načelo komplementarnosti, što je institucionalno pitanje *per se*. Naime, tržište je institucija koja ne može da funkcioniše bez vladavine prava i zaštite prava vlasništva, u čijem ostvarivanju je ključna uloga države. Istovremeno, imajući u vidu državne politike koje imaju razvojni, redistributivni, socijalni, ekološki karakter, kao i različite oblike podsticaja prema privatnom sektoru i samoj tržišnoj konkurenciji, potrebno je institucionalnom konvergencijom nastojati da se uspostavi optimalan odnos između tržišta i države.

Među brojnim indikatorima kvaliteta institucionalne infrastrukture jedne nacionalne ekonomije, posebno su značajne varijable koje se odnose na zaštitu vlasničkih prava i obezbeđenje izvršenja ugovora (Acemoglu, Johnson & Robinson, 2005). Ekonomije u kojima je, vladavinom prava, osigurana bolja zaštita vlasničkih prava i izvršavanje ugovora su uspešnije i ostvaruju dinamičnije stope ekonomskog rasta i dohotka *per capita*, kao indikatora uspešnosti realne ekonomske konvergencije. Ekonomski efekti adekvatne specifikacije i zaštite vlasničkih prava, što podrazumeva ekskluzivno pravo vlasnika da koristi dobra i da ostvaruje dohodak od njih, ispoljavaju se u efikasnoj alokaciji resursa i njihovom usmeravanju ka najproduktivnijim upotrebama, što je ključna pretpostavka ekonomske uspešnosti (Besley & Ghatak, 2010). Takođe, prema konceptu regulacije, institucije deluju na ekonomsku uspešnost posredstvom normi i pravila ponašanja privrednih subjekata, specifikacije i diversifikacije prava vlasništva, uticaja na smanjenje transakcionih troškova i efikasne raspodele resursa (Радыгин & Энтов, 2008). Na dominantan uticaj strukture prava vlasništva na rezultate ekonomije ukazuju E. G. Furubotn i S. Pejovich (1972), R. D. Kuter (1998) i mnogi drugi istraživači, ukazivanjem na to da su vlasnici faktora proizvodnje spremni da investiraju jedino ukoliko su uvereni u nepovredivost svojih vlasničkih prava. To je ključna pretpostavka motivacije od koje zavisi efikasnost poslovanja, jer se na taj način obezbeđuje efikasna alokacija resursa, što je uslov ekonomske uspešnosti. U tom smislu, R. D. Kuter (1998) to smatra razlogom zašto ne može da se računa sa rastom proizvodnih investicija, modernizacijom privrede i, saglasno tome, sa prelazom od depresije ka ekonomskom rastu, sve dok pravo vlasništva ne bude jasno definisano, odnosno, dok ne bude prevaziđena situacija „podrivenosti“ prava vlasništva, što je karakteristično za većinu privreda u tranziciji, čime je i proces konvergencije usporeniji.

Druga bitna pretpostavka kvalitetne institucionalne infrastrukture, kojom se uspostavlja povoljan poslovni ambijent, je potpuna i efikasna zaštita ugovornih prava. D. C. North (1990) ukazuje da je nesposobnost društva da osigura efikasno sprovođenje ugovora bitan uzrok stagnacije i nerazvijenosti, s obzirom da se na taj način ne uspostavlja poslovni ambijent za efektivnije i efikasnije funkcionisanje ekonomskih subjekata i ekonomije u celini. Otuda, tek kada su svojinska prava i ugovorni odnosi uređeni na konzistentan način, stvoreni su podsticajni uslovi za investitore, jer je adekvatna zaštita i garantovanje vlasničkih prava i ugovornih odnosa ključni preduslov za intenzivnije investiranje, što je uslov dinamičnog rasta i razvoja. S druge strane, odsustvom sigurnosti svojinskih i ugovornih prava, postoji mogućnost

slobodne interpretacije normi, što je pogodno tlo za korupciju i kriminal. Time se investitori obeshrabruju, što onemogućava podizanje nivoa ekonomske dinamike i otvaranje novih radnih mesta, bez čega nema ekonomske uspešnosti. Zbog toga je, između ostalog, princip vladavine prava, odnosno, funkcionisanje pravne države, jedan od ključnih kriterijuma koji je neophodno da ostvare zemlje koje konvergiraju prema EU.

Bitan aspekt ekonomske uspešnosti jednog društva jeste uspostavljanje većeg stepena ekonomske i socijalne jednakosti, pod kojom se podrazumeva postojanje jednakih mogućnosti za život pojedinaca po sopstvenom izboru i njihova zaštita od ekstremnog lišavanja mogućnosti da postignu željene rezultate. Ekonomija koju karakterišu izražene nejednakosti, što je slučaj sa R. Srbijom, ne može da bude efikasna, a nije ni održiva. Bez saglasnosti o neophodnosti veće ekonomske i socijalne jednakosti nije moguće uspostaviti ni zdravu i uspešnu ekonomiju, što je bitan uslov za pokretanje ekonomskog rasta i održivost razvoja, kao ključnog uslova realne ekonomske konvergencije. Osnovna ideja je u tome da ekonomska jednakost predstavlja bitan faktor rasta blagostanja u dužem vremenskom periodu. Institucije i politike koje promovišu jednake uslove, u kojima svi članovi društva imaju podjednake šanse, predstavljaju značajan doprinos većoj ekonomskoj uspešnosti. Na taj način, viši nivo ekonomske i socijalne jednakosti doprinosi smanjenju siromaštva na dva načina - boljom socijalnom zaštitom za siromašne slojeve stanovništva, i obezbeđenjem dugoročno pozitivnog uticaja na ekonomsku uspešnost i na proces ekonomskog i društvenog razvoja (Leković, 2015). Istovremeno, viši nivo socijalne jednakosti pretpostavka je socijalne stabilnosti društva, što je uslov za stabilnost i efikasnost institucija, kao i same ekonomije. Shodno tome, zemlje u kojima nije uspostavljeno uzajamno poverenje, i gde su socijalne razlike izražene, teško mogu da uspostave efikasne institucije, odnosno, stabilna i opšteprihvaćena pravila igre. S druge strane, u zemljama koje karakteriše socijalno jedinstvo, gde je uspostavljeno poverenje građana u vladu i njene institucije, mnogo se uspešnije i brže sprovode neophodne reforme, a samim tim se uspešnije i brže ostvaruje kako nominalna, tako i realna konvergencija.

U pogledu institucionalne izgradnje, neophodno je imati u vidu činjenicu da se pravila igre definišu unutar političkog sistema i političke zajednice, kao i da se ekonomska i politička realnost odvijaju u društvu koje nije homogeno i kompaktno, već je podeljeno na različite interesne grupe, sa različitim nivoom društvene moći. Shodno tome, budući da različite grupe u svakoj promeni vide mogućnost ostvarivanja svojih posebnih interesa, postoje brojne prepreke za postizanje saglasnosti u pogledu željenih sistemskih promena, zbog čega se iste odvijaju sporo i neuspešno. Zbog toga je neophodna politička stabilnost, kao i jasna i nedvosmislena politička opredeljenost da se neophodne institucionalne promene pokrenu i realizuju, sa ishodom poslovnog ambijenta koji će biti podsticajan za unapređivanje konkurentnosti i ekonomske uspešnosti. Međutim, uprkos neosporne društvene, ekonomske i političke potrebe za izgradnjom kvalitetne i efikasne institucionalne infrastrukture, stanje političkih i ekonomskih institucija u R. Srbiji, kao i vladavina prava, nisu na nivou kojim bi doprinele uspešnijem rešavanju brojnih ekonomskih, socijalnih i političkih pitanja. Naprotiv, uspostavljene su neefikasne institucije, koje odgovaraju određenim poslovnim i političkim slojevima i korumpiranim strukturama društva. Zbog ogromnog uticaja navedenih struktura, održavaju se neefikasne institucije, čime je uspostavljen sistem institucionalne zamke (neefikasne, a ipak stabilne institucije), zbog čega su umanjene mogućnosti za sprovođenje delotvornih mera kojim bi se sprečila korupcija, što se negativno oražava na ekonomski rast i razvoj.

Nepovoljna aktuelna društveno-ekonomska realnost R. Srbije, kao i opredeljenje za pridruživanje EU, nameće neophodnost da kompleks institucionalnih reformi bude jedan od glavnih prioriteta političke i ekonomske strategije, kojom bi se na celovit i konzistentan način

pristupilo intenziviranju ekonomskih aktivnosti i podizanju nivoa ekonomske uspešnosti. To podrazumeva suštinsku transformaciju bazičnih institucionalnih uslova ekonomske delatnosti u zemlji, kao što su: sistem sudskih postupaka i pravne garancije ispunjavanja ugovornih obaveza, mehanizam izvršenja sudskih rešenja, sistem uzajamnog odnosa biznisa sa administrativnim organima, sa organima administrativnog regulisanja privredne delatnosti, pre svega, poreski sistem, definisanje granice i podela odgovornosti za funkcionisanje javnog sektora, status i okvir delatnosti svih vrsta monopola, finansijski sektor ekonomije, i sl. U svim tim oblastima su brojna nerešena principijelna pitanja, koja se ne mogu zaobići ukoliko se žele stvarati uslovi za dinamičan ekonomski rast i za uspešnu modernizaciju zemlje, čime bi se postigla uspešnija ekonomska konvergencija prema EU.

U traganjima za odgovorom na pitanje o načinu izgradnje efikasnih i konzistentnih institucija, najčešće se poseže za rešenjima koja su se u drugim sistemima pokazala efikasnim u pogledu koordinacije ekonomskih aktivnosti i motivacije ekonomskih aktera. Konkretnije, pristupa se transplantaciji institucija, računajući da institucionalna rešenja imaju univerzalnu primenljivost, bez obzira na nacionalne, kulturološke, istorijske, tradicionalne i druge specifičnosti svake konkretne zemlje (Evans, 2004). Međutim, ekonomska i društvena realnost, u dominantnom broju slučajeva, znatno odstupa od očekivanih pozitivnih efekata institucija uvedenih na takav način, produkovanjem loših ekonomskih performansi i neefikasne institucionalne transformacije. U periodu od 2001, navedeno iskustvo se na drastičan način manifestuje u ekonomskoj i društvenoj realnosti R. Srbije. Zanimljivo je činjenica da se transferom institucionalnih rešenja iz drugih sistema može doći do kvalitetnih i efikasnih institucija, ali uz njihove značajne adaptacije, kojim bi se uvažile specifičnosti konkretne zemlje, i neophodna komplementarnost sa drugim institucionalnim rešenjima. Institucionalna konvergencija ne podrazumeva da su kopiranjem institucija EU ispunjeni uslovi nominalne konvergencije, već je neophodna institucionalna adaptacija kojom se uspostavlja usklađenost između formalnih i neformalnih pravila, kao i efikasan mehanizam primene i poštovanja institucija, što je bitna pretpostavka za izgradnju kvalitetne, efikasne i funkcionalne institucionalne infrastrukture.

Strukturalna konvergencija

Polazna pretpostavka za efikasnost i stabilnost ekonomskog sistema jedne zemlje, za njen ekonomski rast i održivi razvoj, jeste postojanje usklađene privredne strukture. Zahvaljujući tome, obezbeđuju se relativno objektivniji uslovi za nesmetanu reprodukciju sistema, kao i za njegovo kontinuirano usavršavanje u skladu sa zahtevima naučno-tehnološkog progresa i kvalitetnog ekonomskog rasta. Usklađena i efikasna privredna struktura podrazumeva postojanje harmoničnog odnosa u razvoju sektora i grana, kao i privrednih subjekata koji će biti konkurentni i zainteresovani za kontinuirano uvođenje naučno-tehnoloških novina. Ekonomska realnost je potvrdila da se navedeni zahtevi mogu postići, prvenstveno, u uslovima tržišnog sistema privredivanja, uz postojanje racionalne i efikasne državne regulative. To iz razloga što tržište nije adekvatan mehanizam za mobilisanje ograničenih resursa na način koji će doneti strukturalne promene neophodne za stimulisanje ravnotežnog i održivog rasta ekonomije u celini. U tom smislu, uspešan razvoj savremene tržišne ekonomije, a ekonomija u tranziciji, pre svega, uslovljen je opredeljenošću i spremnošću da se kontinuirano sprovede procesi restrukturiranja, saglasno zahtevima moderne tehnike i tehnologije i integralnog tržišta, što je svojstvo razvijenih tržišnih ekonomija, zbog čega je visok nivo efikasnosti njihova značajna karakteristika. Navedeno je neophodno s obzirom da je dinamika proizvodne strukture, u saradnji sa povoljnim makroekonomskim okruženjem, jedna od najznačajnijih determinanti savremenog

privrednog rasta. Sposobnost konstantnog generisanja novih dinamičkih aktivnosti je suština razvojnog procesa (Marjanović, 2015).

Kada su u pitanju strukturne promene u privredi R. Srbije, neophodno je imati u vidu kako nasleđene, tako i aktuelne duboke strukturne disproporcije, čime je znatno determinisano stanje ekonomske neefikasnosti i nerazvijenosti, a samim tim otežan je i proces kako nominalne, tako i realne ekonomske konvergencije prema uspešnijim privredama. Zbog toga je sprovođenje strukturnih promena, uprkos njihovoj izraženoj kompleksnosti i brojnim preprekama koje vuku korene još iz prethodnog sistema, jedno od najurgentnijih ekonomskih pitanja, od čijeg rešavanja zavisi uspešnost ostvarivanja ekonomskog rasta i razvoja, ali i konvergencija R. Srbije prema EU. Uostalom, ekonomska stvarnost je verifikovala postojanje uzajamne povezanosti strukturnih promena i ekonomskog rasta i razvoja, kao uslova za približavanje prema razvijenijim zemljama. Takođe, strukturne promene imaju snažan uticaj na kreiranje ekonomske politike, kao svesnog uticaja države na ostvarivanje određenih razvojnih ciljeva. Ekonomska politika može da ima implikacije (pozitivne ili negativne) za promene u privrednoj strukturi, približavajući je ili udaljavajući od njenog „optimuma“.

U okviru strukturnih promena, neophodno je da se novom privrednom strukturom podstiče razvoj preduzetništva, za šta su potrebne odgovarajuće kako institucionalne, tako i privredno-sistemske promene. U modernim tržišnim privredama je potvrđeno da su osnovni nosioci preduzetničkog duha mala i srednja preduzeća, zbog čega je interes i obaveza države da stimuliše njihovo formiranje i razvoj. Međutim, ne treba, pri tome, zapostaviti ni značaj velikih, tehnološki i ekonomski efikasnih sistema, sa kojima su mala i srednja preduzeća reproduktivno povezana, čime se uspostavlja optimalna struktura privrednih subjekata. Filozofija objedinjavanja interesa krupnog, srednjeg i malog biznisa je nesporna: jačanjem i učvršćivanjem ekonomskog i inovacionog potencijala omogućava se veća konkurentnost nacionalne ekonomije, dinamičniji ekonomski rast i razvoj, i rast blagostanja stanovništva. To je način da se obezbede nužne pretpostavke za povećanje profitabilnih ulaganja, rast zaposlenosti i produktivnosti, kao i za unapređenje konkurentnosti na međunarodnom tržištu. Zbog toga je zadatak države da svojim merama ekonomske politike, poreske politike, kao i institucionalnim i privredno-sistemske rešenjima, podržava razvoj ove strukture preduzeća. Podsticanje malog i srednjeg preduzetništva značajno je i sa stanovišta mogućnosti priliva stranog kapitala, koji može da doprinese uspešnijem prestrukturiranju privrede i njenom ukupnom prosperitetu. U uslovima takve privredne strukture, i država će svojim ekonomskim politikama moći da stimuliše razvojne prioritete, čime će doprineti ukupnom ekonomskom rastu i razvoju i, shodno tome, bržoj i uspešnijoj ekonomskoj konvergenciji prema EU.

Uspostavljanje uravnotežene privredne strukture, koja bi odgovarala savremenoj etapi tehničko-tehnološkog progresa, pretpostavlja modernizaciju proizvodnog dela privrede, usavršavanje granske strukture i stabilizaciju potrošačkog tržišta (Palan & Schmiedeberg, 2010). Za uspešnije sprovođenje strukturnih promena, bitna je podrška međunarodnih finansijskih institucija i stranih investicija, jer ulaganje stranog kapitala predstavlja način za podsticanje novih tehnologija, a istovremeno i za stvaranje progresivnih formi organizacije proizvodnje. To je put da se obezbede savremena tehnika i tehnologija, nove forme organizacije i upravljanja i prodor na svetsko tržište. Pri tome, treba imati u vidu da je privreda dinamički sistem koji se nalazi i procesu neprekidnih promena, pa i strukturnih, ali te promene nisu ni brze ni česte, jer su u pitanju procesi tehnoloških promena i učenja koji su kumulativni i dugoročni. Shodno tome, proces prestrukturiranja privrede, zbog svoje kompleksnosti i svojstva ključnog faktora kvalitetnog ekonomskog rasta, ne treba da ima tretman kampanje (Gács, 2003). U pitanju je dugoročan proces koji predstavlja integralni deo strategije privrednog razvoja. Radi se o

promenama koje se realizuju putem tehničko-tehnološkog, ekonomskog, organizacionog i kadrovskog prilagođavanja privrednih subjekata, kao i privrede u celini, uslovima ekonomski efikasnog poslovanja. Radi se o transformaciji u dinamičnu ekonomiju znanja, kakvu predviđa strategija razvoja EU, koja se može ostvariti, prvenstveno, kreiranjem i sprovođenjem sveobuhvatne razvojne strategije, koja, pored strukturnih promena u privredi, obuhvata i sektor obrazovanja kao relevantno područje potencijala ekonomskog rasta i održivog razvoja. Razvojnou strategijom neophodno je da se kao glavni ciljevi makroekonomskih politika definišu: pokretanje dinamičnog ekonomskog rasta, baziranog na reindustrijalizaciji zemlje, i vođenje politike pune zaposlenosti (Friedman, 2013). Bitni faktori takve razvojne strategije potrebno je da budu: anticiklična fiskalna politika upravljanja agregatnom tražnjom i pokretanja javnih investicija, i nekonvencionalna monetarno-kreditna politika, kojom bi se omogućilo povoljnije kreditiranje uz niže kamatne stope. Drugim rečima, neophodna je kombinacija fiskalne i monetarne politike, koje su komplementarne.

Neoliberalni model razvoja, koji se primenjuje u R. Srbiji od 2001, koji počiva na tezi o samoregulatornoj moći tržišta i minimiziranju funkcija države, karakterišu deindustrijalizacija zemlje, promena privredne strukture sa naglaskom na uslužni sektor, uvozna orijentacija i enormno zaduživanje u inostranstvu. Sa stanovišta ekonomskog i društvenog prosperiteta R. Srbije i konvergencije ka EU, ključno je pitanje opredeljenja za ekonomske aktivnosti koje su pokretači i nosioci ekonomskog rasta i razvoja. Nesporno, to su aktivnosti sa rastućim prinosima, koje svoju delatnost unapređuju kontinuiranim tehničko-tehnološkim razvojem. Progresu zemlje nije potreban bilo kakav ekonomski rast, već kvalitetan rast, čiji su glavni pokretači produktivnost i tehnički progres, koji su, istovremeno, produkt strukturnih promena. Na taj način, potvrđuje se povezanost privredne strukture i rasta produktivnosti, kao bitnih determinanti konkurentnosti, a shodno tome i ekonomske uspešnosti. Zbog toga je budući razvoj privrede i društva i, samim tim, uspešnost procesa konvergencije i potencijalnog integrisanja u EU, opredeljen brzinou strukturnih promena i stvaranja moderne sektorske privredne strukture. Razmatrajući ključne faktore ekonomskog rasta i razvoja, D. Rodrik (2013) ukazuje da su visoke stope rasta skoro uvek rezultat brzih strukturnih promena, industrijalizacije posebno. Pri tome, da bi strukturne promene bile sprovedene na način kojim će se generisati ekonomski rast i dugoročni razvoj zemlje, potrebna je planirana aktivnost čiji će inicijator i nosilac biti država, a ne tržište. S druge strane, slabost reformi koje se sprovode na platformi neoliberalnog fundamentalizma sastoji se u tome što se malo pažnje posvećuje ulozi institucija i komplementarnosti privatne i javne sfere ekonomije. Prioritet tih reformi je da se minimizira uloga države, a ne da se ona učini efikasnom.

Za uspešan i održiv ekonomski rast i razvoj, R. Srbiji je potrebna moderna industrija koja predstavlja uslov za povećanje štednje i investicija, što je ključ za podsticanje ekonomskog prosperiteta. Radi se o prelasku sa nisko produktivnih aktivnosti na aktivnosti koje stvaraju veću dodatnu vrednost, čime se omogućavaju brže stope ekonomskog rasta. Uostalom, potvrđeno je kako teorijskim, tako i empirijskim istraživanjima da uspešna industrijalizacija predstavlja uslov rešavanja četiri krupna ekonomska problema svake države, što je prioritet za nedovoljno razvijene zemlje - povećanje dodate vrednosti, povećanje zaposlenosti, rast zarada, i smanjenje deficita platnog bilansa (Reinert, 2006). U privredi R. Srbije neophodna je industrijska politika, kojom bi bio pokrenut proces reindustrijalizacije zemlje, što ima višestruki značaj za ekonomiju i društvo, jer se razvojem industrije stvaraju realne mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta, unapređenje i primenu znanja, kao faktora inovacija, koje su bitan uslov rasta produktivnosti i konkurentnosti i, shodno tome, dinamičnijeg ekonomskog rasta i razvoja. Jedino je takvim pristupom moguće pokretanje novog ciklusa koji bi rezultirao dinamičnim rastom i razvojem i modernizacijou privrede i društva, što je, nesporno, krajni domet uspešne ekonomske

konvergencije. Istovremeno, uspešno kreirana i sprovedena industrijska politika pružila bi realne mogućnosti da se, pored ekonomskog rasta, ostvari finansijska stabilnost zemlje i uravnoteži platni bilans, uspešnije reši pitanje zaposlenosti i da se poboljša životni standard. U tom kontekstu, potrebno je da se naglasak stavi na unapređivanje kapaciteta ekonomskih subjekata i države, u smislu uspešnije adaptacije na promene u okruženju i na uvođenje novih tehnologija. Od države se očekuje da se usredsredi na kreiranje institucionalnog ambijenta koji će biti podsticajan za stvaranje neophodnih uslova za pokretanje i sprovođenje tehnoloških promena, u cilju trajnog generisanja inovacija i napredne tehnologije i njihove difuzije u najrazličitije sfere. Navedeni koncept je bitan iz razloga što bez strukturnih promena u oblasti industrije i pokretanja industrijske proizvodnje nema privrednog rasta i razvoja ni bržeg zapošljavanja, a što je gorući problem R. Srbije, nema uspešnog tehnološkog razvoja, nije moguće povećati nivo konkurentnosti privrede niti ostvariti značajnije povećanje izvoznih aktivnosti, kao uslova ublažavanja jako nepovoljnog deficita platnog bilansa. Navedeni efekti koji su rezultat industrijskog razvoja zemlje u potpunosti su adekvatan odgovor na zahteve EU, postavljenje kriterijumima iz Kopenhagena i Maastrichta, čime se na uspešan način ostvaruju kako nominalna, tako i realna ekonomska konvergencija R. Srbije prema Evropskoj uniji.

Zaključak

Proces ekonomske konvergencije prema Evropskoj uniji ima višestruku važnost za dalji ekonomski rast i razvoj, za modernizaciju ekonomije i društva u celini, nezavisno od toga kada će, i da li će, Republika Srbija postati članica Evropske unije. Pozitivni efekti ekonomske konvergencije se ogledaju, pre svega, u prihvatanju evropskog sistema vrednosti u najboljem smislu reči, što ne podrazumeva samo obavezu bespogovornog prihvatanja zahteva iz Brisela. Paralelno sa navedenim pristupom, neophodno je da se ekonomski rast i razvoj dominantno bazira na vlastitim snagama u razvoju ključnih tehnologija i strategijske industrijske infrastrukture. To iz razloga što raspolaganje sopstvenim resursima u domenu visokih tehnologija, ne samo da omogućava stvaranje veće dodate vrednosti, već predstavlja uslov efikasne konvergencije i uključivanja u evropske integracione procese.

Ekonomski rast i razvoj R. Srbije posle 2000-te, usled marginalizovanja uloge države u sferama ekonomskog, socijalnog i kulturnog razvoja zemlje, nije ostvarivan u uslovima povoljne klime za kriranje i sprovođenje efikasne razvojne i investicione politike. Politika oslanjanja na strane investicije nije dovela do efekta njihovog tehničko-tehnološkog *spillover*-a i doprinosa unapređivanju privredne strukture. Osnovni motiv stranog kapitala, sasvim logičan, sastojao se u maksimiranju profita, koji nije uvek rezultat rasta proizvodnje, zaposlenosti i doprinosa ravnoteži u spoljno-ekonomskim odnosima. Naprotiv, u slučaju R. Srbije, praksa je pokazala da strani kapital može da povećava profit i smanjenjem proizvodnje, zaposlenosti i supstitucijom domaće proizvodnje uvozom. Takvi koncepti ekonomske politike ne da nisu doprinosili ekonomskoj konvergenciji, već su za rezultat imali deindustrijalizaciju zemlje, rastuću nezaposlenost i odliv radne snage, pad životnog standarda i rastuće siromaštvo, odnosno, sve veću divergenciju R. Srbije u odnosu prema EU, u ekonomskom, institucionalnom, socijalnom, pa i društvenom pogledu.

Nesporno je da ekonomska konvergencija ima bitne implikacije za ekonomsku politiku i, pre svega, za njen karakter. Shodno tome, da bi se stvorili realni uslovi za uspešnu ekonomsku konvergenciju, neophodno je da kreatori ekonomskog sistema i ekonomskih politika u R. Srbiji, zarad buduće dobrobiti zemlje i njenih građana, definišu razvojni koncept čije će sprovođenje na najuspešniji način dinamizirati ekonomske aktivnosti i ostvariti kvalitetan ekonomski rast i

održivi razvoj, čime će doprineti rešavanju nagomilanih ekonomskih, društvenih i socijalnih problema. Ekonomska nauka, kao i istorija ekonomskog razvoja, poznaju, prvenstveno, razvojnu strategiju kao adekvatan odgovor napred navedenim prioritetima. U tom kontekstu, jedna od ključnih pretpostavki 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 investitore. Na taj način, svaki pojedinačni ekonomski akter će, u skladu sa svojim komplementarnim prednostima, davati svoj puni doprinos ostvarivanju kako pojedinačnog, tako i zajedničkog ekonomskog rasta i razvoja. Ovakav pristup podrazumeva formiranje i jačanje razvojnih, kako ekonomskih tako i političkih institucija, čije funkcionisanje treba da bude komplementarno sa konkurentskim tržištem.

Reference

1. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005), Institutions as the fundamental cause of long-run growth. In P. Aghion & S. Durlauf (Eds.) *Handbook of economic growth, Vol. 1A* (pp. 386-472), Amsterdam, Netherlands: North Holland.
2. Adomnici, I. V. (2018). A comparative analysis of the real convergence and nominal convergence indicators of Romania to the eurozone. *Ecoforum*, 7(1), 14-23.
3. Baletić, Z. i Budak, J. (2007). Indeksi ekonomskih sloboda kao mjerila institucionalne konvergencije Hrvatske prema EU. *Ekonomski prehled*, 58(12), 804-825.
4. Besley, T., & Ghatak, M. (2010). Property right and economic development. In D. Rodrik & M. Rosenzweig, (Eds.), *Handbook of Development Economics, Vol 5*, (pp. 4525-4595), Netherlands: North-Holland, Elsevier BV. doi 10.1016/B978-0-444-52944-2.00006-9
5. Bilas, V. (2005). Konvergencija tranzicijskih zemalja prema Europskoj uniji. *Ekonomski prehled*, 55(3-4), 221-238.
6. Björkstén, N. (2000). Real convergence in the enlarged Euro area: A coming challenge for monetary policy. *Working Paper 1*, Bank of Finland, Economics Department.
7. Böing, T., Stadtmann, G., & Sydykova, M. (2016). Measuring nominal and real convergence of selected CEE countries by the Taylor rule. *International Journal of Management and Economics*, 52(1), 9-22. doi:10.1515/ijme-2016-0024
8. Budak, J. i Sumpor, M. (2009). Nova institucionalna ekonomika i institucionalna konvergencija. *Ekonomski prehled*, 60(3-4), 168-195.
9. Cuñado, J., Gil-Alana, L. A., & Pérez de Graci, F. (2007). Real convergence in some emerging countries: A fractionally integrated approach. *Recherches économiques de Louvain*, 73(3), 293-310. doi:10.3917/rel.733.0293
10. Devanez, S., Livingstone, N., McAllister, P., & Nanda, A. (2017). Institutional convergence in real estate markets: A comparative study of brokerage models and transaction costs. *Journal of Real Estate Literature*, 25(1), 169-188.
11. Drastichová, M. (2012). The relations of real and nominal convergence in the EU with impacts on the euro area participation. *Ekonomická revue - Central European Review of Economic Issues*, 15, 107-122. doi:10.7327/cerei.2012.06.03
12. Elert, N., & Halvarsson, D. (2012). Economic Freedom and Institutional Convergence. *Ratio Working Paper No. 196*.
13. Evans, P. (2004). Development as institutional change: The pitfalls of monocropping and the potentials of deliberation. *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 30-52. doi:10.1007/BF02686327
14. Friedman, G. (2013). Europe, Unemployment and Instability. *Geopolitical Weekly*, March 5.
15. Furubotn, E. G. & Pejovich, S. (1972). Property rights and economic theory: A survey of recent literature. *Journal of Economic Literature*, 10(4), 1137-1162.
16. Gács, J. (2003). Transition, EU Accession and Structural Convergence. *Empirica*, 30(3), 271-303.

17. Hodgson, G. M. (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1-25. doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879
18. Iancu, A. (2008). Real convergence and integration. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 5(1), 27-40.
19. Kutun, A. M., & Yigit, T. M. (2004). Nominal and real stochastic convergence of transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32(1), 23-36. doi:10.1016/j.jce.2003.09.008
20. Kutun, A. M., & Yigit, T. M. (2005). Real and nominal stochastic convergence: Are the new EU members ready to join the Euro zone? *Journal of Comparative Economics*, 33(2), 387-400. doi:10.1016/j.jce.2005.03.001
21. Кутер, Р. Д. (1998) Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации. В Н. А. Макашева (Ред.), *Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы*, Москва.
22. Lauwers, M., & Schmiegelow, H. (2014). Institutional convergence and competition. In M. Schmiegelow-Lauwers, H. Schmiegelow (Eds.). *Institutional competition between common law and civil law: Theory and policy* (pp. 461-475). Heidelberg, Deutschland: Springer.
23. Lekovic, V. (2013). Importance of institutions in terms of competitiveness improvement and economic success. *Ekonomika preduzeća*, 60(5-6), 386-400.
24. Lekovic, V. (2015). Determinants of economic (in)equality and its implications for sustainable economic development. *Economic Horizons*, 17(2), 79-94. doi: 10.5937/ekonhor1502081
25. Libman, A. (2008). Ex ante and ex post institutional convergence: Case of the post-Soviet space. *MPRA Paper No. 10938*.
26. López-Tamayo, J., Ramos, R., & Suriñach, J. (2014). Institutional and Socio-Economic Convergence in the European Union. *Croatian Economic Survey*, 16(2), 5-28. doi:10.115179/ces.16.2.1
27. Marjanović, V. (2015). Strukturne promene i strukturna transformacija u savremenoj razvojnoj ekonomiji. *Ekonomске teme*, 53(1), 65-84.
28. Matkowski, Z., & Próchniak, M. (2004). Real economic convergence in the eu accession countries. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 1(3), 5-38.
29. Micic, V. (2017). Economic development of the Republic of Serbia determined by the sectoral structure of the economy. *Economic Horizons*, 19(1), 33-46. doi:10.5937/ekonhor1701031M
30. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.
31. Palan, N., & Schmiedeberg, C. (2010). Structural convergence of European countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 21(2), 85-100. doi.org/10.1016/j.strueco.2010.01.001
32. Păun, C., & Ungureanu, Ș. (2015). The nominal and real convergence: A real problem for a single currency area. *The Review of Social and Economic Issues*, 1(2), 29-49.
33. Радыгин, А., & Энтов, Р. (2008). В поисках институциональных характеристик экономического роста. *Вопросы экономики*, No 8, 4-27.
34. Reinert, E. S. (2006). *Globalna ekonomija: Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji*. Beograd, Republika Srbija: Čigoja štampa.
35. Rodrik, D. (2008). Zbogom Vašingtonskom konsenzusu, zdravo Vašingtonskoj pometnji? Kritički osvrt na studiju Svetske banke „Ekonomski rast devedesetih: Lekcije na osnovu decenije reformi“. *Panoeconomicus*, 55(2), 135-156. doi:10.2298/PAN0802135R
36. Rodrik, D. (2013). The Past, Present, and Future of Economic Growth. *Working Paper No 1*.
37. Stanisic, N. (2016). Income convergence in the process of the Western Balkan states' accession to the European Union. *Economic Horizons*, 18(1), 3-15. doi:10.5937/ekonhor1601003S

NAJZNAČAJNIJI MAKROEKONOMSKI EFEKTI EVROPSKOG INTEGRACIONOG PROCESA REPUBLIKE SRBIJE

Nenad Janković* i Veroljub Dugalić

Integracija Evrope nije završena. Samim tim, ni struktura Evropske unije (EU) još uvek nije konačno uobličena i formirana. S obzirom da region Jugoistočne Evrope dugo nije bio u fokusu proširenja EU, Srbija se još uvek nalazi u fazi pristupanja EU. To predstavlja postepen proces, zasnovan na istrajnom i održivom sprovođenju reformi zainteresovanih zemalja. Punopravno članstvo u EU je motivisano ne samo ekonomskim nego i društvenim, političkim i bezbednosnim razlozima. Ključna pretpostavka je da bi proširivanjem (i onako značajnog) obima ekonomske saradnje (usled članstva u EU) došlo i do ubrzanja ekonomskog rasta i razvoja u Srbiji. Prioritet ekonomske politike treba da bude ostvarivanje održivog rasta čiji osnov mora biti adekvatna privredna struktura. U međuvremenu, svetska ekonomska kriza je u velikoj meri uticala na usporavanje ovog procesa. Postkrizni period u Srbiji je bio obeležen velikim fluktuacijama najznačajnijih makroekonomskih pokazatelja. Ipak, posle 2014. godine, određena makroekonomska stabilnost je postignuta – u kontinuitetu se beleži stopa rasta BDP-a, raste izvoz, raste priliv SDI. Međutim, za ostvarivanje još značajnijih stopa rasta, tj. da bi željeni rast imao najviši kvalitet, neophodno je ulagati u one sektore koji zahtevaju veliko učešće znanja, koji ostvaruju visoku dodatnu vrednost i koji su izvozno orijentisani.

Ključne reči: Srbija, izvoz, strane direktne investicije, svetska ekonomska kriza

Uvod

Evropski integracioni proces još uvek traje. Od šest zemalja članica, saradnje u oblasti crne metalurgije i oko 185 miliona stanovnika, došlo se do 28 zemalja članica, do stvaranja monetarne unije (na delu teritorije) i preko pola milijarde stanovnika. Iz tog razloga, stanovništvo EU je brojno koliko i stanovništvo Rusije i SAD zajedno, a Unija danas ima najveće učešće u svetskoj trgovini. Na osnovu navedenog, evropski integracioni proces traje već preko šezdeset godina i ostvaruje se po dva osnova: produbljivanje integracija i proširivanje broja zemalja članica. Praktično, tokom godina se pokazalo da su ova dva procesa paralelna i međusobno uslovljavajuća (Miletić, Sovtić i Manić, 2018, str. 41). Politika proširenja, iako je jedna od najmlađih, zbog težnje velikog broja zemalja da postanu članice, je postala jedna od najuspešnijih politika Unije. Međutim, proces prijema se prilično promenio – od potrebe da to bude evropska država koja poštuje vrednosti na kojima je Unija zasnovana (sloboda, demokratija, vladavina i poštovanje ljudskih prava...) došlo se do složene procedure prijema koju svaka država kandidat mora da ispoštuje i prođe. Zbog prethodno učinjenih grešaka i prijema nedovoljno spremnih država da primenjuju obaveze koje proističu iz članstva, vremenom su uslovi za nove zemlje članice postajali mnogobrojniji i strožiji, a “put ka EU” postepeniji i duži. Sa usvajanja određenih kriterijuma i pravila, težište je prebačeno na praćenje njihovog adekvatnog sprovođenja. Proširenje je postalo postepen proces, zasnovan na istrajnom i održivom sprovođenju reformi zainteresovanih zemalja. Trenutno, evropska politika proširenja uključuje region Zapadnog Balkana, Tursku i Island (Rapaić i Dabić, 2013, str. 342).

* Docent, e-mail: njankovic@kg.ac.rs

Nakon pada Berlinskog zida i otpočinjanja tranzicionih procesa u pojedinim evropskim zemljama, postalo je jasno da su Evropskoj uniji regionalni prioriteti bili Centralna Evropa (kao neposredna granica EU) i Baltičke zemlje (kao strateški prioritetne u odnosima sa Rusijom). Tek nakon toga na red je došla i Jugoistočna Evropa tako da se Srbija i dalje nalazi u fazi pristupanja Evropskoj uniji. Još na primeru zemalja Centralne Evrope postalo je jasno da je to jedan dugotrajan i težak proces koji Evropska unija između ostalog zasniva i na načelu uslovljavanja – saradujete međusobno pre nego što budete saradivali sa nama. Iz tog razloga je u regionu dolazilo do značajnih multilateralnih inicijativa i ekonomskih integracija. Cilj regionalnih inicijativa je bio da se uspostavi bezbednosna i politička stabilnost kod (pre svega) zemalja bivše Jugoslavije. Kroz ekonomsku integraciju cilj je bio najbrže rešiti nasleđene političke konflikte i na taj način zadovoljiti političke kriterijume za ulazak u Evropsku uniju. Najznačajniji oblik saradnje je bio potpisivanje CEFTA sporazuma 2006. godine. Multilateralni sporazum o slobodnoj trgovini zamenio je čitav niz bilateralnih sporazuma (svaki je mogao biti različit što je i dovelo do toga da ovakav sistem bude glomazan i neefikasan) što je trebalo da olakša međusobnu trgovinu zemalja članica i da pozitivno utiče na njihov dalji razvoj (Milenković i Simić, 2009, str. 3-5). CEFTA sporazum predstavlja neku vrstu “pripreme” za članstvo i postepeno prilagođavanje ekonomskim uslovima koji su na snazi u Uniji. Ekonomsko povezivanje članica se vrši na osnovu sporazuma o slobodnoj trgovini (najniži vid ekonomske integracije koji je bio karakterističan za same početke evropske integracije – za potpisivanje Rimskih ugovora i stvaranje Evropske ekonomske zajednice. Većina država pribegava spoljnotrgovinskoj liberalizaciji u okviru svog regiona zato što regionalna tržišta predstavljaju bazu za porast konkurentnosti preduzeća u njima, a i same zemlje su konkurentnije zemljama u regionu, nego što su konkurentne na globalnom nivou. Čini se da o značaju članstva Srbije u CEFTA, najbolje govori činjenica da ona ostvaruje suficit u trgovinskoj razmeni sa zemljama članicama ove ekonomske integracije (Rapaić i Dabić, 2013, str. 345).

Srbija u procesu evrointegracija

Pristupanje Srbije Evropskoj uniji sve više postaje potreba. Naravno, punopravno članstvo u EU motivisano je ne samo ekonomskim, nego i društvenim, političkim i bezbednosnim razlozima. Ključna pretpostavka je da bi proširivanjem (i onako značajnog obima saradnje) obima ekonomske saradnje (usled članstva u EU) došlo i do ubrzanja ekonomskog rasta i razvoja u Srbiji. Sa druge strane, ukoliko bi Srbija ostala van EU, obzirom na još uvek jasnu tendenciju proširivanja EU i na zemlje iz okruženja, postoji opasnost da bi ekonomski položaj Srbije bio sve nepovoljniji. Ono što je svakako značajno je činjenica da pristupanje sa sobom nosi liberalizaciju ekonomskih tokova, strukturne promene i postignut određeni nivo mikro i makroekonomske stabilnosti. Pored prednosti, naravno do to sa sobom nosi i određene trošove koji svakako nisu zanemarivi. Međutim, značajno je to što se u slučaju pristupanja za ove namene delimično mogu koristiti i sredstva EU, čime se postiže lakši socijalni konsenzus po pitanju obezbeđenja neophodne makroekonomske stabilnosti. Efekti proširenja tržišta i jačanja konkurencije predstavljaju makroekonomske dobitke koji su dugoročnog karaktera. Pri tome, stabilnost poslovnog ambijenta i proširenje razvojnih mogućnosti predstavljaju osnov za povećanje zaposlenosti, standarda stanovništva i tehničko-tehnoloških performansi privrede u narednom periodu. Činjenica je da, sektorski gledano, neki sektori imaju male (manje) dobitke ili čak i gubitke, kao i da se razlika javlja zbog različitog vremenskog perioda koji je neophodan da bi se određeni stepen razvoja dostigao. Izolacija Srbije, sa druge strane, zahteva u većoj meri izdvajanje sredstava po pitanju odbrane i bezbednosti, kao i nemogućnost korišćenja sredstava u

okviru integracionih procesa (<http://www.fefa.edu.rs/files/pdf/studies/01MakroekonomskiIfinansijskiEfekti.pdf>, 5-6).

Sprovođenje određenih ekonomskih mera u Srbiji značajno je, ne samo zbog procesa evropske integracije zemlje, već i zbog unutrašnjeg ekonomskog oporavka od svega što se dešavalo u poslednjoj dekadi XX veka. Pored toga, nije bitno samo kada ćemo ući u Evropsku uniju, već i kakvi ćemo tamo ući. Zbog svega navedenog, postoji potreba za poboljšanjem investicione klime usvajanjem niza privrednih zakona i zakona iz oblasti konkurencije, ali i za donošenjem određenih mera liberalizacije u spoljnotrgovinskoj politici. S obzirom da je oko 95% svetske trgovine regulisano pravilima Svetske trgovinske organizacije (STO), u samom vrhu prioriteta trebalo bi da se nađe i brzo zaključenje pregovora i prijem u STO. Istovremeno, veoma je bitno da Srbija, pored CEFTE, uzima aktivno učešće u regionalnim inicijativama i ekonomskim integracijama, što predstavlja značajnu komponentu regionalne saradnje – Proces saradnje zemalja jugoistočne Evrope, Savet za regionalnu saradnju, Regionalna inicijativa za migracije, azil i izbeglice i dr. Pored toga, aktivna je i u inicijativama koje su usmerene na druge regione – Crnomorska ekonomska saradnja, Jadransko-jonska inicijativa, Dunavska komisija... S obzirom da su svi ovi oblici saradnje zamišljeni kao neka vrsta pripreme (a ne zamene) za članstvo u EU, uključenost u sve ove procese predstavlja dobru osnovu za naredne korake po pitanju evropske integracije Srbije (Rapaić i Dabić, 2013, str. 344-345).

Najznačajniji spoljnotrgovinski sporazumi za Srbiju su oni sa značajnim zemljama partnerima. Svakako, ukoliko se posmatra kao jedna država, dominantan spoljnotrgovinski partner Srbije je EU, na koju otpada preko 60% ukupnog srpskog izvoza i ukupnog uvoza. Konkretno, kada je u pitanju proces pristupanja Srbije Evropskoj uniji, jedan od najvažnijih koraka je bio potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju. Zbog svega navedenog, značajno je opredeljenje Srbije da se priključi ovoj regionalnoj integraciji i to je definisala kao svoje strateško opredeljenje u spoljnoj politici. Potpisivanje sporazuma je podrazumevalo i značajnu liberalizaciju režima spoljne trgovine za koju su pojedini stručnjaci smatrali da je preuranjena. S obzirom da je članstvo u STO postavljeno je kao jedan od uslova priključenja EU, paralelno sa procesom pridruživanja EU vodi pregovore sa zainteresovanim državama članicama o pristupanju ovoj organizaciji. Sam proces pristupanja STO predstavlja, između ostalog, multilateralno i bilateralno pregovaranje sa državama članicama koje vrše pritisak na zemlju kandidata da snizi svoje carine. Pri tome, koncesije, odnosno ustupci dati nekoj od država sa kojima se pregovara u procesu pristupanja STO, moraju biti usklađeni sa Zajedničkom spoljnotrgovinskom politikom EU što dodatno komplikuje poziciju zemlje kandidata. Zahvaljujući činjenici da je EU u ovom odnosu razvijeniji partner, potpisani sporazum je bio asimetričan – odnosno podrazumevao je da EU treba svoje tržište da otvori odmah, a Srbija postepeno. Naravno, očigledno je da je potpuna slobodna trgovina više teorijski pojam tako da određeni izuzeci postoje, naročito kada su u pitanju osetljivi poljoprivredni proizvodi na čiji uvoz EU tradicionalno primenjuje zaštitne mere (vino, proizvodi od junetine i šećera). Za ove proizvode utvrđene su bile godišnje kvote. Veći problem od uvođenja kvota predstavljala je činjenica da Srbija, kada su u pitanju pojedini proizvodi, nije dovoljno izvozila tako da ni kvotu nije uspevala da ispuni. Pored toga, problem predstavljaju i brojne nacinarske mere, najčešće u vidu rigoroznih standarda koje nalaže EU. Na taj način je izvoz u EU spoljnotrgovinskim preduzećima iz ostaka sveta, pa i Srbije praktično onemogućen brojim tehničkim merama, kojima EU štiti svoje proizvođače i izlazi u susret zahtevima potrošača. Ulaskom Srbije u EU, srpski izvoznici bili bi zaštićeni od ovakvih mera na glavnom izvoznom tržištu, a njihova roba ne bi mogla biti diskriminisana brojnim nacinarskim barijerama. Istovremeno, Srbija je trebalo da postepeno liberalizuje uvoz robe iz EU. Za industrijske proizvode koji su označeni kao

osetljivi, uvozne carine su ukinute posle tri godine, za veoma osetljive posle pet godina, a za najosetljivije po proteku roka od šest godina. Prelazni period je imao za cilj da ojača konkurentnost srpskih preduzeća i razvije njihov izvozni potencijal, odnosno da srpski izvozni sektor pripremi za uslove koji važe na unutrašnjem tržištu EU (Rapaić i Dabić, 2013, str. 347). Međutim, pored svega, Srbija ostvaruje stalne spoljnotrgovinske deficite u trgovini sa EU, kao značajno razvijenijim i konkurentnijim partnerom. Ali pozitivno je, da od primene preferencijala za Srbiju od 2003. godine izvoz u EU takođe veoma dinamično raste i da je 2016. godine dostigao nivo od skoro 11 milijardi evra. Svakako, najznačajnija promena u spoljnotrgovinskoj politici Srbije će doći sa članstvom u EU. Kada Srbija postane članica EU, moraće da primenjuje sve tekovine zajedničke spoljnotrgovinske politike EU (i prema zemljama članicama EU i prema "trećim" državama, odnosno državama koje nisu članice EU). Na taj način, Srbija bi (danom članstva) postala, najpre, deo carinske unije za poljoprivredne i industrijske proizvode Evropske unije, a carinska teritorija Srbije deo carinske teritorije EU i jedinstven subjekt u međunarodnoj trgovini. To bi svakako regionalnu integraciju Srbije u EU podiglo na jedan mnogo značajniji, viši nivo (Miletić, Sovtić i Manić, 2018, str. 45).

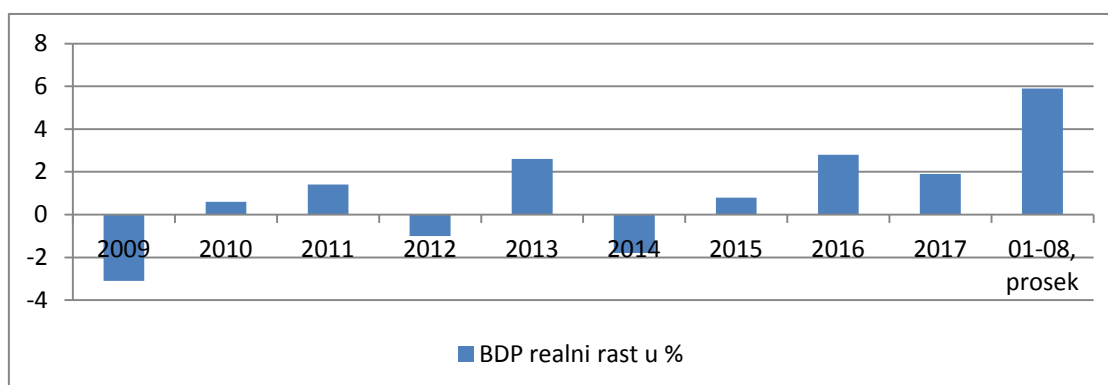
Najznačajni makroekonomski pokazatelji srpske privrede

Zbog, pre svega svog geografskog položaja, iako je prostorno i po broju stanovnika mala, može se reći da Srbija zauzima značajno mesto u jugoistočnom delu Evrope, pa je kao takva predmet interesovanja ostatka Evrope, tačnije mnogobrojnih političkih i ekonomskih krugova Evrope, ali i sveta. Pored toga, snažan rast izvoza i poboljšanje strukture izvoza Srbije predstavljaju prioritet ekonomskog razvoja Srbije u narednom periodu, pre svega zbog problema održivosti deficita platnog bilansa, servisiranja spoljnog duga i stabilnosti deviznog kursa, tako da je uključenost Srbije u međunarodne ekonomske tokove izuzetno značajna i iz srpskog ugla posmatrano (Janković i Dugalić, 2017, str. 46).

Otvaranje zemlje prema inostranstvu u oktobru 2000. godine dovelo je i do značajnog rasta trgovinske razmene u narednim godinama. Normalizacija trgovinskih odnosa sa inostranstvom je doprinela da do 2008. godine Srbija zabeleži značajnu prosečnu godišnju stopu rasta i izvoza i uvoza u evrima (20,66%, odnosno 24,9%). Ovaj rast je prekinut 2009. godine zbog velike svetske finansijske, kasnije i ekonomske krize (u 2009. godini Srbija je zabeležila pad izvoza od 19,76%, a uvoza od 30,18%). Pored činjenice da je do pojave krize zabeležen značajan rast trgovinske razmene, u tom trenutku, Srbija je imala još uvek manji koeficijent trgovinske otvorenosti u odnosu na zemlje iz okruženja i ostale tranzicione zemlje, što govori u prilog tome da je startna osnova bila izuzetno niska. Dodatni problem je predstavljalo to što je tokom pomenutih godina povećanje trgovinske otvorenosti u većoj meri bilo bazirano na povećanju uvoza – dakle, problem je bio srpski izvoz (Janković, 2013, str. 83).

Naravno, velika svetska finansijska i ekonomska kriza je ostavila posledice i na srpskom tržištu. Iako je tu bilo čak i pozitivnih stvari (značajno smanjenje deficita tekućeg računa), generalno gledano, kriza je ukazala na svu „ranjivost“ srpske privrede. Nakon prosečne godišnje stope rasta BDP od 5,9% (do 2008. godine) u narednih devet godina najveća stopa rasta je zabeležena 2016. godine i iznosila je svega 2,8%, uz čak tri godine sa negativnom stopom rasta (Slika 1). Grafički prikaz stope rasta BDP-a od 2009. do 2017. godine veoma dobro prikazuje da ni nakon devet godina od krize srpska ekonomija se nije u potpunosti oporavila - najveća stopa rasta u postkriznom periodu ne predstavlja ni 50% prosečne stope rasta u predkriznom periodu. Za početne visoke stope rasta dosta je zaslužna i niska startna osnova, ali da bi Srbija dostigla

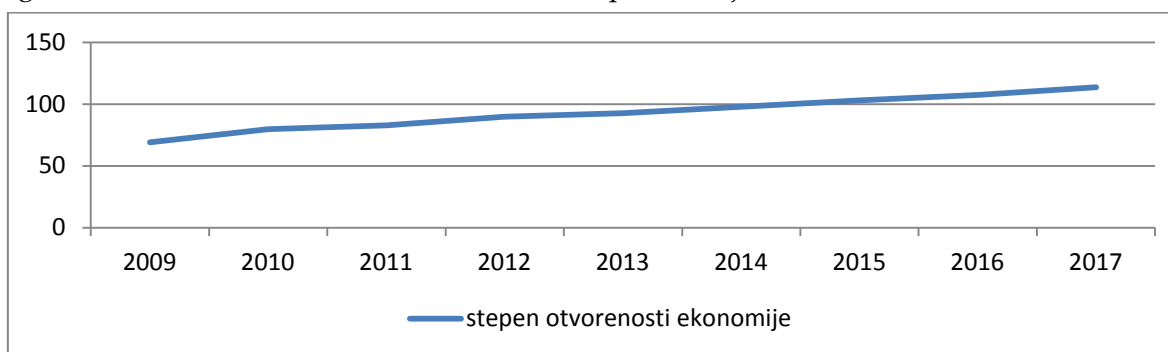
srednji i viši nivo razvijenosti, stope rasta moraju biti znatno više (stope rasta od 2-3% nisu dovoljne) od stope rasta razvijenih zemalja.



Slika 1 Realna stopa rasta BDP-a Srbije u periodu 2009-2017. (%)

Izvor: Autori, na osnovu Bilten javnih finansija, jul 2018.

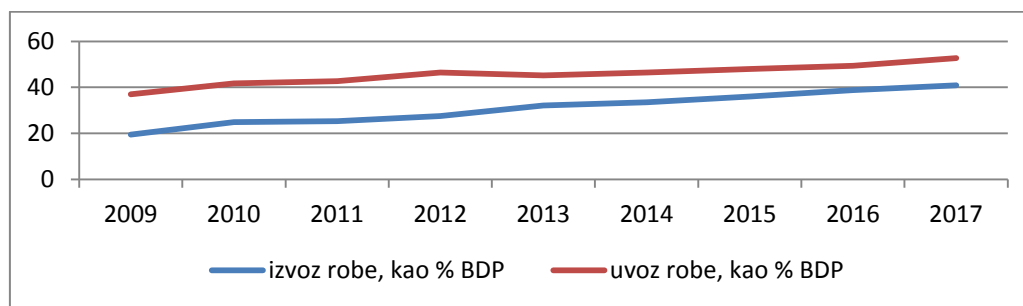
Međutim, nakon krize ipak je primetno povećanje spoljnotrgovinske razmene koje se ogleda u značajnom povećanju stepena otvorenosti srpske ekonomije. Mereno udelom izvoza i uvoza robe i usluga u BDP, otvorenost srpske ekonomije je porasla sa 79,8% u 2009. godini, na 113,7% u 2017. godini i pokazuje rastući trend (Slika 2). Za malu zemlju, poput Srbije, u ovako integrisanom svetskom tržištu, velika otvorenost predstavlja neminovnost.



Slika 2 Stepem otvorenosti srpske ekonomije u periodu 2009-2017. (% BDP-a)

Izvor: Autori, na osnovu Bilten javnih finansija, jul 2018.

Za razliku od predkriznog perioda, stepen otvorenosti srpske privrede u periodu od 2009. do 2017. godine sve više bazira na povećanju srpskog izvoza. Iako su u posmatranom periodu stope rasta izvoza i uvoza značajno varirale (u 2009. godini bile čak i negativne), prosečna stopa rasta izvoza robe (12,57%) je bila znatno veća od prosečne stope rasta uvoza robe (7,05%). Kumulativno, izvoz robe je povećan 2,52 puta, a uvoz 1,71 put. Sve to je rezultiralo smanjenjem deficita robne razmene sa 17,5% u 2009. godini, na 11,81% u 2017. godini (Slika 3). Kada bi se učešće Srbije u svetskoj ekonomiji posmatralo uz pomoć izvoznog koeficijenta, i tu je zabeleženo značajno povećanje učešća izvoza u BDP-u – sa 19,45% BDP u 2009. godini (13,92% u 2001. godini), na 40,9% u 2017. godini. Iako je povećan za preko 20%, može se reći da je izvozni koeficijent Srbije još uvek nedovoljno dobar i očigledno je da, s obzirom na uticaj koji može imati na privredni rast, u narednom periodu dalje povećanje izvoza za malu zemlju kao što je Srbija, praktično nema alternativu.



Slika 3 Izvoz i uvoz robe u Srbiji u periodu 2009-2017. (% BDP-a)

Izvor: Autori, na osnovu Bilten javnih finansija, jul 2018.

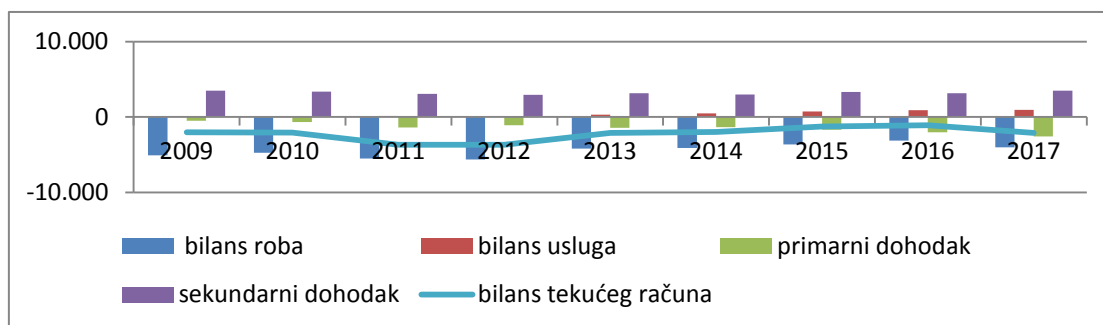
Još preciznija analiza može se izvršiti ako se posmatra struktura deficita tekućeg računa Srbije u posmatranom periodu (Slika 4). Iako teorijski deficit tekućeg računa podrazumeva da zemlja više troši nego što proizvodi, da više investira nego što štedi, to ne mora da bude loše po jednu privredu. U velikoj meri rezultat će zavisi od načina potrošnje, odnosno načina investiranja uloženi sredstava. Po srpsku privredu je dobro što se deficit tekućeg računa smanjuje i što je sve veće učešće izvoza u BDP-u. Međutim, problem je što je struktura tog deficita i dalje loša. Činjenica da deficit robne razmene u najvećoj meri utiče na tekući račun nije dobra. To pokazuje da zemlja ima neusklađenu privrednu strukturu koju je neophodno menjati ukoliko se želi obezbediti poboljšanje pozicije na svetskom tržištu u dugom roku. Što se usluga tiče, uglavnom se ostvaruje suficit koji je tek u poslednjih par godina (2015., 2016. i 2017. godina) postao značajniji. Primetno je i povećanje deficita primarnog dohotka koji podrazumeva sve veći odliv sredstava iz zemlje po osnovu prihoda od investicija. Najkonstantnija veličina u posmatranom periodu je bio sekundarni dohodak – ostvarivan je suficit koji je u proseku iznosio 3,227 milijardi evra. Pored činjenice da je sekundarni dohodak bio najkonstantniji, može se postaviti pitanje da li će to biti i u narednom periodu i da li je dobro da se privreda jedne zemlje u velikoj meri zavisi od, pre svega doznaka radnika iz inostranstva?

Deficit u tekućem delu podrazumeva da bi trebalo imati suficit u finansijskom delu platnog bilansa, odnosno, potrebno je naći način za finansiranje pomenute potrošnje (investicija). Zaduživanje kao način finansiranja je svakako moguće, ali s obzirom da se u odnosu na predkrizni period (prosek spoljnog duga kao % BDP-a od 2001. do 2008. godine je bio 59,86%) Srbija znatno više zadužila i već duži niz godina je u opasnosti da uđe u zonu prezaduženosti (2012. godine je i probila tu granicu – 80,9% BDP-a) to nije baš najpoželjnije rešenje. Dobro je što je u 2017. godini zabeleženo značajnije smanjenje (za 6,9%) spoljnog duga tako da je on iznosio 69,6% BDP-a.

Alternativu zaduživanju predstavljaju investicije (iz inostranstva), i to pre svega strane direktne investicije (SDI). Međutim, u posmatranom vremenskom periodu primetno je da ne postoji konstantnost u privlačenju SDI, odnosno da veliki uticaj na priliv SDI ima i stanje u svetskoj ekonomiji (Slika 5). Posle 2012. godine primećuje se rast učešća SDI u BDP-u, ali se takođe može konstatovati da je tek u 2017. godini (6,6% BDP-a) dostignut prosek iz predkriznog perioda (od 2001. do 2008. godine prosečno učešće SDI u BDP-u je iznosilo 6,25) što znači da prostora za dalji napredak ima.

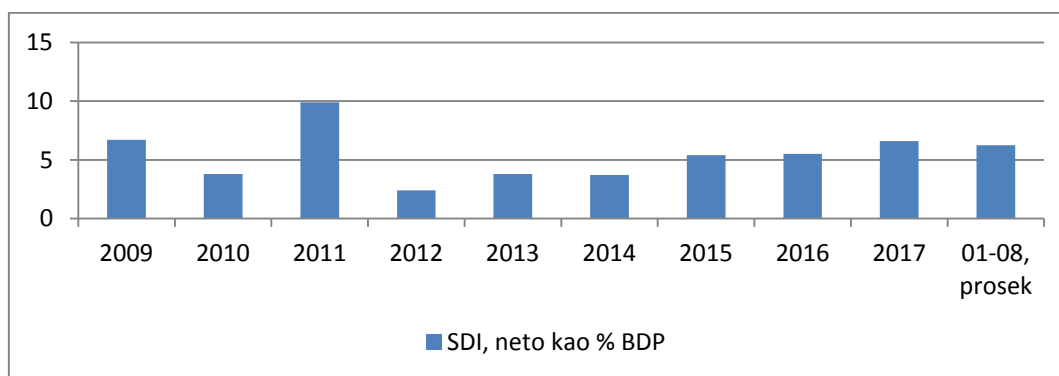
Ono što nije dobro je već pomenuta činjenica da deficit primarnog dohotka raste, a da značajan udeo u tom deficitu nastaje kao posledica dohotka od direktnih investicija. Sve dok je bilans neto SDI i dohotka od direktnih investicija pozitivna veličina, može se reći da SDI

pozitivno utiču na platni bilans. Problem će nastati kada odliv po osnovu dohotka od direktnih investicija nadmaši neto SDI.



Slika 4 Struktura deficita tekućeg računa Srbije u periodu 2009-2017, u milionima evra

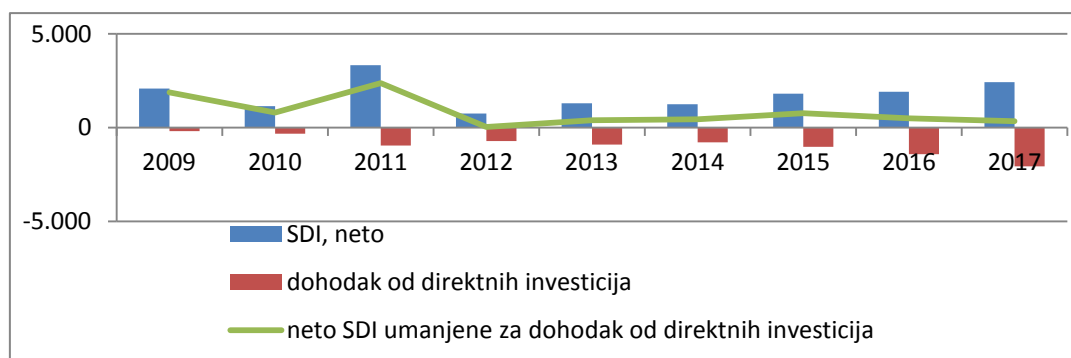
Izvor: Autori, na osnovu podataka sa sajta NBS



Slika 5 SDI u Srbiji, neto kao % BDP-a u periodu 2009-2017.

Izvor: Autori, na osnovu Bilten javnih finansija, jul 2018.

Na osnovu Slike 6 može se zaključiti da se Srbija u 2012. godini nalazila blizu takve situacije, kao i da trend nakon 2015. godine nije dobar. Dakle, pored toga što je priliv SDI u poslednjih par godina povećan, može se reći da u narednom periodu on neće biti dovoljan (kako bi se popravilo stanje u platnom bilansu). Pored privlačenja novih SDI, neophodno je stvarati što povoljniji i podsticajniji ambijent za reinvestiranje profita.



Slika 6 Neto SDI umanjene za dohodak od direktnih investicija u Srbiji, u periodu 2009-2017, u mil. evra

Izvor: Autori, na osnovu podataka sa sajta NBS.

Tabela 1 Indeks učinka u pogledu grinfield SDI - evropske zemlje u razvoju

Rang	Zemlja	Grinfield SDI indeks
1.	Srbija	12,02
2.	Makedonija	9,18
3.	Litvanija	6,62
4.	Malta	5,92
5.	Bugarska	5,06
6.	Bosna i Hercegovina	4,97
7.	Mađarska	4,92
8.	Estonija	4,08
9.	Rumunija	3,50
10.	Poljska	3,43

Izvor: Dugalić, 2017, 12.

SDI predstavljaju svakako jedan od najkvalitetnijih oblika međunarodnog kretanja kapitala koji u uslovima globalizacije svetske privrede još više dobija na značaju. Ističe se taj razvojni potencijal koji SDI imaju - podizanje nivoa investicione i ekonomske aktivnosti u zemlji, pa čak i u regionu, rast obima proizvodnje ili usluga, rast zaposlenosti (u najvećem broju slučajeva) i prelivanje znanja i tehnologija. Na svakoj zemlji pojedinačno ostaje da sve te, teško merljive prednosti, što više iskoristi i umanju negativne efekte kojih svakako ima. Pri tome, nije bitno samo koliko će se SDI privući, već i u koje sektore će te investicije otići i u kakvom obliku će biti. Iako je u prvoj deceniji 21. veka prosečna stopa rasta BDP bila 5,4%, ona je ostvarena uz postojanje dve fundamentalne makroekonomske neravnoteže, što se smatra neodrživim u dužem vremenskom periodu. Rast je zasnovan na domaćoj tražnji i potrošnji koja je bila veća od ostvarenog BDP-a. Razlika je nadoknađivana iz uvoza koji je finansiran pre svega privatizacionim prihodima i zaduživanjem u inostranstvu. Potvrda činjenice da nije bilo adekvatnog priliva SDI leži u činjenici da je preko 70% SDI bilo usmereno u sektore koji proizvode nerazmenljiva dobra (telekomunikacije, trgovina i finansijske usluge, (pri čemu su oni bili zaslužni za oko 80% rasta privrede)) i da je pozitivna reakcija kada je u pitanju zaposlenost izostala (broj zaposlenih je smanjen sa 2 258 000 (u 2001. godini) na 1 901 000 (u 2010. godini)) (Janković, 2018, str. 212, 214, 219). Na, u najvećem delu završen proces privatizacije, nadovezala se velika svetska ekonomska kriza koja je značajno uticala na globalne tokove SDI, odnosno kapitala uopšte. Samim tim, došlo je do smanjenja priliva SDI u Srbiju i bilo je potrebno određeno vreme da se ti tokovi stabilizuju. Iako priliv SDI nije ništa veći od proseka predkriznog perioda, stiče se utisak da je do određenih promena došlo. To potvrđuje Izveštaj FDI Intelidžensa (FDI Intelligence), specijalnog odeljenja Fajnenšel tajmsa (Financial Times), o globalnim trendovima grinfield investicija (The FDI Report 2017 - Global Greenfield Investment Trends). Ovaj Izveštaj prati samo grinfield investicione projekte, odnosno ne uključuje merđžere i akvizicije, međukompanijske kredite, investicije u akcijski kapital, ni druge oblike prekograničnih ulaganja, već isključivo one koji podrazumevaju da se s poslom počinje od samog početka, bez prethodne infrastrukture, poslovnih prostora i radnika. Podaci ovog odeljenja dobijaju na značaju ukoliko se analizira indeks učinka po osnovu grinfield stranih direktnih investicija (Greenfield FDI Performance Index). Ovaj indeks meri uspešnost jedne zemlje u privlačenju globalnih SDI. Ukoliko udeo jedne zemlje u globalnim SDI odgovara njenom relativnom udelu u globalnom BDP-u, njen indeks biće 1. Vrednost veća od jedinice sugerise veći udeo u SDI od udela u BDP-u, dok vrednost manja od jedinice ukazuje na manji udeo u SDI od udela u BDP-u. Negativna vrednost znači da su strani investitori dezinvestirali u posmatranom periodu. Studija je 2016. godine obuhvatila 94 zemlje, od kojih je njih 68 imalo skor veći od jedinice, a njih 26 skor manji od jedinice. Najveće ekonomije sveta su uglavnom

imale indeks manji od jedinice (osim Velike Britanije (2,29), Indije (2,11) i Francuske (1,06)). Najveći indeks učinka u pogledu grinfild SDI na svetu u 2016. godini imala je Srbija. Indeks od 12,02 znači da je ona privukla 12 puta veći iznos grinfild stranih direktnih investicija od onoga koji se mogao očekivati za ekonomiju te veličine (tabela 1) (Dugalić, 2017. str. 10).

Očigledno je, Srbija određeni potencijal za povećanje izvoza ima. Istraživanje profesora Međunarodnog ekonomskog razvoja Rikarda Hausmana na fakultetu državne uprave „Džon Kenedi“ Univerziteta Harvard u SAD-u koji je u svom Svetskom atlasu koji sadrži mape ekonomskih klastera, Srbiji predvideo izuzetno ubrzani razvoj ekonomije u narednih deset godina (do 2020. godine). Prema njegovom mišljenju, Srbija raspolaže izuzetno kompleksnim proizvodnim sposobnostima i znanjima i nalazi se na uzlaznoj putanji. Postoje značajni proizvodni kapaciteti u preradi metala, proizvodnji elektroopreme, gume, električne žice, aluminijuma, hemijskih proizvoda, lekova... Na osnovu složenosti proizvodnih mogućnosti i izvoznog plasmana, Srbija se nalazi na 37. mestu u svetu, ali po rastu indeksa ekonomske kompleksnosti i potencijala za rast BDP-a je na 17. mestu. U trenutku analize, Srbija je spadala u relativno siromašne zemlje – prema visini BDP-a po stanovniku zauzimala je 68. mesto. Uzrok tome je veliki raskorak između proizvodnih mogućnosti i lošeg finansijskog stanja. Zahvaljujući činjenici da ima znanja da proizvede kompleksne proizvode, ona pokazuje ogroman izvozni potencijal i može se očekivati ubrzan ekonomski razvoj srpske ekonomije. Međutim, u tom trenutku, Srbija je bila suviše siromašna za svoje proizvodne potencijale (Dugalić, 2014, str. 6-8). Na osnovu svega navedenog, stiče se utisak da se ni pri kraju perioda koji je posmatran u istraživanju (oktobar 2018. godine) situacija nije mnogo promenila i da Srbija ipak neće imati toliko ubrzan ekonomski razvoj kao što se predviđalo.

Zaključak

Svetska ekonomska kriza je u velikoj meri uticala i na dešavanja u srpskoj privredi. Tek nakon 2014. godine primetna je stabilizacija određenih makroekonomskih pokazatelja. Pri tome, trgovinska otvorenost je nastavila da se povećava (113,7% u 2017. godini) i to sve više zahvaljujući izvozu (40,9% u 2017. godini). Kontinuitet rasta BDP je uspostavljen (poslednje 4 godine je pozitivan) tako da se u narednom periodu (uz povoljna dešavanja na svetskom tržištu) može očekivati nastavak ekonomskog rasta i razvoja. Međutim, da bi predviđanja iz prethodno pomenutih istraživanja bila ispunjena, neophodno je još više intenzivirati rast u narednom periodu (u 2018. godini se očekuje oko 4%). Pri tome, prioritet ekonomske politike svakako treba da bude ostvarivanje održivog rasta. Srbija je izašla iz faze kada je samo na osnovu prodaje jeftino raspoloživih resursa ostvarivala svoj razvoj i prešla je u fazu kada razvoj zavisi od efikasnosti investicija. Podizanje efikasnosti investicija bi trebalo da stvori uslove za prelazak u višu fazu razvijenosti u kojoj se rast BDP-a zasniva na inovativnosti. Za sve to neophodno je intenzivirati strukturne promene i stvoriti takvu privrednu strukturu koja može biti osnov ovako dinamičnog rasta. Za ostvarivanje još značajnijih stopa rasta neophodno je povećati investicije (na bar 25% BDP-a). Pri tome, da bi željeni rast imao najviši kvalitet, ulaganja je neophodno usmeriti u one sektore koji zahtevaju veliko učešće znanja, u kojima se ostvaruje visoka dodata vrednost i koji su izvozno orijentisani. Osnovni preduslovi za ovo su dinamičan rast javnih investicija (preko 4% BDP-a), konstantno unapređenje poslovne klime, uslova poslovanja i institucionalnih okvira i politička stabilnost (Savić, 2018, str. 46-48). Usled nedostatka domaćih investicija, neophodno je privući adekvatan iznos SDI. Iako je taj iznos u poslednjih par godina povećan, opasnost predstavlja činjenica da se razlika između neto SDI i dohotka po osnovu tih investicija približava nuli (339 miliona evra u 2017. godini). Veći odliv

sredstava iz zemlje po osnovu dohotka od investicija nego što je neto priliv SDI će loše uticati na stanje u platnom bilansu. Istovremeno, ono što je pozitivno je činjenica da se struktura tih SDI menja što se najbolje vidi kroz Indeks učinka u pogledu grinfild SDI – u 2016. godini Srbija je zabeležila najveći indeks (12,02%).

Kada je u pitanju dalji proces evrointegracija, niska startna osnova (kada je u pitanju izvoz na tržište EU), priliv SDI (uglavnom iz zemalja EU) i nastavak institucionalnog približavanja Srbije EU (jednog dana i punopravno članstvo) predstavljaju osnov za to da se trend porasta izvoza na (zahtevno) tržište EU nastavi. Naravno, ovakva struktura izvoza (izvoz proizvoda nižih faza prerade) ne bi trebalo da predstavlja dugoročno rešenje, ali, dok ne dođe do poboljšanja strukturnih performansi srpske privrede (veća kompatibilnost sa potrebama svetskog, odnosno pre svega evropskog tržišta), Srbija će morati da izvozi i pod nepovoljnijim uslovima. Da bi Srbija i u narednom periodu zadržala visoke stope rasta i, što je još značajnije, promenila izvoznju strukturu u pravcu porasta udela proizvoda više faze finalizacije, neophodno je imati adekvatan nivo investicija, naročito stranih direktnih investicija. Pored nivoa SDI, veoma je važan i izbor sektora u koje će one pristizati. Značajnija kvalitativna promena srpskog izvoza i njegov još brži rast je moguć ukoliko inostrani kapital bude investiran u delatnosti sa višim nivoom primenjene tehnologije. Brzorastuća globalna tražnja za tehnološki intenzivnim proizvodima bi svakako omogućila znatno bolju ekonomsku perspektivu Srbije u srednjem i u dugom roku. Dakle, za izvoz sofisticiranih proizvoda koji su kompatibilni sa uvoznom tražnjom, pre svega razvijenih zemalja, neophodno je značajno restrukturiranje srpske privrede. Pored svega, samo članstvo u EU ne garantuje ni ekonomsku stabilnost ni prosperitet, što pokazuju primeri pojedinih zemalja članica. Ipak, Srbija ulaskom u EU svakako dobija uticajni glas na međunarodnoj pozornici, bolju zaštitu srpske manjine u Evropi i bolji međunarodni imidž (Nikolić, 2018, str. 24-25).

Reference

1. Dugalić, V. (2014), Na pragu 2014., *Bankarstvo br. 1*, Udruženje banaka Srbije, str. 6-11
2. Dugalić, V. (2017), Strane direktne investicije – trendovi i očekivanja, *Bankarstvo vol 46. br. 3*, Udruženje banaka Srbije, str. 6-13
3. Janković, N. (2013), Problemi konkurentnosti srpskog izvoza, Marković, D., Vuksanović, E., Stefanović, R. i Ljubisavljević, S. (ur), Tematski zbornik radova: *Finansije i računovodstvo u funkciji privrednog rasta*, Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 83-102
4. Janković, N. (2018), Strane direktne investicije kao razvojni potencijal srpske privrede, Ivanović, V., Zlatanović, D., Nikolić, J., Kalinić, Z., Jovković, B. i Janković, N. (ur), Tematski zbornik radova: *Implikacije ekonomije znanja za razvojne procese u Republici Srbiji*, Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 209-221
5. Janković, N. i Dugalić, V. (2017), Uticaj globalizacije na izvozni potencijal Šumadije i Pomoravlja, Veselinović, P., Makojević, N. i Slavković, M. (ur), Tematski zbornik radova: *Uticaj globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 45-55
6. Milenković, D. i Simić, Z. (2009), Zemlje Jugoistočne Evrope na putu evropskih integracija, *Ekonomski pogledi 3/2009*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Prištini, str. 1-14
7. Miletić, D., Sovtić, K. i Manić, M. (2018), Evropska unija kao strateški spoljnotrgovinski partner Republike Srbije, *Megabiznis, 2/1*, Fakultet za menadžment Zaječar, str. 39-57
8. Nikolić, G. (2018), Ekonomska determinisanost spoljne politike Srbije: krucijalna važnost evropskih integracija za domaću privredu, *Međunarodni problemi 1*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, str. 11-27

9. Rapaić, S. i Dabić, D. (2013), Spoljnotrgovinski aspekt pristupanja Republike Srbije Evropskoj uniji, *Međunarodni problemi* 3, Institut za međunarodnu politiku i privredu, str. 341-364
10. Savić, N. (2018), Inovativnost je osnov održivog rasta, *100 najvećih, 100 najboljih 2008-2018*, Business Info Group, Beograd, str. 46-48
11. <http://www.fefa.edu.rs/files/pdf/studies/01MakroekonomskiIfinansijskiEfekti.pdf>, 4.9.2018. godine
12. <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/bilten%20javne%20finansije/2018/167%20Bilten%20javnih%20finansija.pdf>, 11.10.2018. godine
13. <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2018%20septembar/tekuca%20makroekonomska%20kretanja%2010092018.pdf>, 11.10.2018. godine
14. https://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html, 16.10.2018.

ZNAČAJ POLITIKE ZAŠTITE KONKURENCIJE ZA EFIKASNOST TRŽIŠTA DOBARA U SVETLU EVROPSKIH EKONOMSKIH INTEGRACIJA

Milan Kostić* i Ljiljana Maksimović**

Efikasnost tržišta dobara igra veoma značajnu ulogu u razvoju jedne nacionalne ekonomije. Dugoročan razvoj države i društva ne može se zamisliti bez efikasnog tržišta, koje obezbeđuje ravnomernu raspodelu viška između potrošača i proizvođača. Faktori koji utiču na tu efikasnost su mnogobrojni: to su ekonomska moć korporacija i njihovo kartelsko povezivanje, ali i faktori vezani za politiku zaštite konkurencije i njene efekte. U radu je ispitivan uticaj politike zaštite konkurencije i pojedinih njenih elemenata na efikasnost tržišta dobara u slučaju zemalja novih članica EU iz istočne i centralne Evrope i zemalja pretendenta za članstvo u EU iz jugoistočne Evrope. Istraživanje je pokazalo da politika zaštite konkurencije, kao i pojedine njene posledice (intenzitet lokalne konkurencije, opseg dominacije na tržištu i efektivnost antimonopolske politike) imaju statistički značajan, pozitivan uticaj na skor vezan za efikasnost tržišta dobara. Ono što je osnovno ograničenje rada jeste efektuiranje negativnih posledica antikonkurentnog ponašanja korporacija i kartela na društveno blagostanje što će biti predmet nekog budućeg istraživanja.

Ključne reči: efikasnost tržišta dobara, intenzitet lokalne konkurencije, opseg dominacije na tržištu, efektivnost antimonopolske politike

Uvod

Efikasnost tržišta podrazumeva situaciju u kojoj jedna zemlja proizvodi onu kombinaciju proizvoda i usluga koja odgovara zahtevima tražnje i po količini i po kvalitetu. S obzirom na to da ponuda odgovara zahtevima tražnje, efikasno tržište omogućava nesmetan protok dobara i usluga između pojedinačnih ekonomskih subjekata i pravednu raspodelu koristi na potrošačev i proizvođačev višak. Osnov uspešne ekonomije pre svega jeste efikasno tržište koje treba da obezbedi efikasno usmeravanje resurasa ka najunosnijim ishodima, distribuciju rezultata u zavisnosti od uspešnosti pojedinačnih subjekata i rast društvenog blagostanja.

Na efikasnom tržištu razmena dobara podrazumeva minimalne prepreke nametnute od strane države i ekonomski moćnih korporacija. Država (vlada) može da ograniči efikasnost tržišta visokim porezima, restriktivnim i diskriminatorским pravilima vezanim za strano vlasništvo i priliv kapitala. Takođe, ono što ograničava efikasnost tržišta je i zloupotreba dominantnog položaja od strane ekonomski snažnih transnacionalnih korporacija (TNK) i kartelsko povezivanje korporacija. Iz tog razloga posebnu ulogu u povećanja efikasnosti tržišta igra antimonopolska politika.

Svetski ekonomski forum (SEF) prilikom izračunavanja globalnog indeksa konkurentnosti koristi metodologiju koju je razradio Majkl Porter i koja uzima u obzir preko 100 dimenzija (odrednica) konkurentnosti grupisanih u dvanaest stubova. Prema metodologiji SEF, odrednice stuba efikasnost tržišta dobara su između ostalog i efektivnost antimonopolske politike, intenzitet lokalne konkurencije i opseg dominacije na tržištu.

* Vanredni profesor, e-mail: mkostic@kg.ac.rs

** Redovni profesor, e-mail: maksimoviclj@kg.ac.rs

U radu će biti analiziran napredak u kretanju pokazatelja efikasnosti tržišta dobara na primeru odabranih država Evropske unije (EU) i država koje pristupaju EU. Takođe, biće ispitan značaj koji antimonopolska politika i pojedini njeni efekti imaju na efikasnost tržišta dobara. Rad se pored uvoda i zaključnih razmatranja sastoji iz tri zaokružene i međusobno povezane celine. U prvom delu rada razmatraju se teorijske osnove vezane za pojam efikasnosti i njene veze sa antimonopolskom politikom. Drugi deo rada predstavlja razjašnjenje metodologije istraživanja i izvora podataka, dok su u trećem delu rada prezentirani rezultati istraživanja.

Efikasnost tržišta dobara i antimonopolska politika

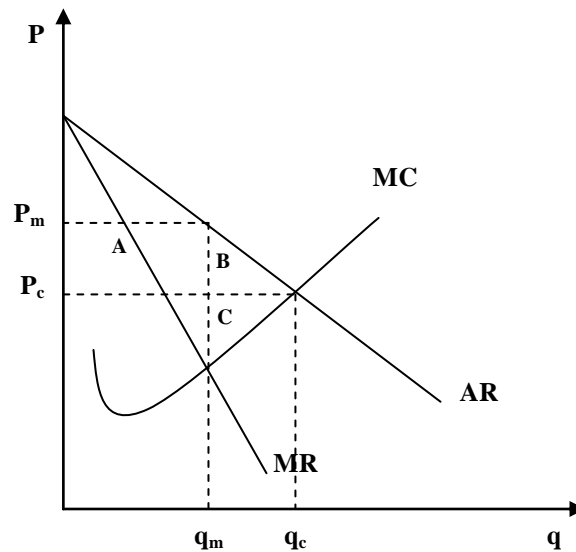
Kada se govori o tržišnoj efikasnosti, onda se pod njom podrazumeva efikasna veza između prodavaca i kupaca u smislu da se dobra proizvode i nude uz minimalne troškove i to u količini koju će kupci želeti da kupe. (Maksimović, 2008, str. 246). Takav odnos između učesnika na tržištu omogućava da se korist od tržišnog funkcionisanja pravedno raspodeljuje između kupaca i prodavaca u vidu potrošačevog i proizvođačevog viška. Takvu efikasnost tržište obezbeđuje kroz nesmetano odvijanje osnovnih tržišnih funkcija i to: selektivne, alokativne, distributivne, informativne i razvojne funkcije. Nesmetano odvijanje privrednih aktivnosti i nesmetana razmena dobara obezbeđuje ekonomski i društveni prosperitet, rast društvenog blagostanja, usmeravanje resurasa ka najunosnijim ishodima i nagrađivanje prema doprinosu koji ekonomski subjekti daju ekonomskom razvoju i sl.

Efikasnost tržišta trebalo bi da podstiče i nacionalnu konkurentnost jedne ekonomije. Smatra se da efikasno tržište stvara uslove za veću konkurentnost, jer podstiče ekonomske subjekte (bilo da su to pojedinci, korporacije ili cele nacije) da budu efikasniji od drugih, kako bi opstali i razvijali se. Autori Sofrankova et. al. (2017) ispitivali su vezu koja postoji između globalnog indeksa konkurentnosti (GCI) i njegovih pojedinačnih stubova na primeru Slovačke za period od 2006. do 2016. godine. Autori su došli do zaključka da postoji statistički značajna pozitivna korelacija između skora vezanog za šesti stub konkurentnosti (efikasnost tržišta dobara) i globalnog indeksa konkurentnosti (GCI). Nivo njene statističke značajnosti nije na nivou kao kod korelacije između GCI i prvog stuba (institucije) i GCI i jedanaestog stuba (sofisticiranost poslovanja) ali je svakako značajan.

Porterov dijament nacionalne konkurentnosti kao važnu odrednicu ističe rivalitet (konkurenciju) između korporacija. To znači da konkurencija nagoni ekonomske subjekte da za manji iznos isporuče istu vrednost ili za isti iznos veću vrednost potrošačima. Jedan od razloga zbog čega dolazi do gubitka blagostanja jesu i tržišne strukture ograničene konkurencije, pre svega monopol i oligopol, a posebno kartel kao vid antikonkurentne saradnje kompanija na tržištu.

Ekonomski eksperti koji se bave svetskom privredom i efektima globalizacije, argumentovano dokazuju da su najvažnije privredne grane u svetu oligopolske (u kojima posluje mali broj TNK) ili pak karteli. Ekonomski moćne TNK imaju prihode koji su veći od bruto domaćeg proizvoda srednje razvijenih država, šire aktivnosti u brojnim privrednim granama i zemljama, a eksterno tržište su zamenile internim vezama i transfernim cenama. TNK ne primenjuju pravila eksternog tržišta u određivanju transfernih cena, već ih koriste da bi značajno umanjile iznose poreza i naknada koji se plaćaju nacionalnim vladama. Na taj način se uvećavaju profiti TNK i smanjuje potrošački višak, konkurenti dovode u nepovoljniju poziciju i u krajnjoj instanci umanjuje se društveno blagostanje.

Neefikasnost kartela se može ilustrovati na primeru monopolske tržišne strukture. Ponašanje čvrstih kartela je po pravilu slično ponašanju čistog monopola (Slika 1).



Slika 1 Promena blagostanja potrošača i prodavca u monopolu

Izvor: Pindyck and Rubinfeld, 2005, 360.

pri čemu je: MR - granični prihod; MC - granični trošak; AR - prosečni prihod; P_m - monopolska cena; P_c - konkurentna cena; q_m - monopolska količina i q_c - konkurentna količina.

Kao što se sa Slike 1 može videti monopol ostvaruje ravnotežu pri onom obimu proizvodnje gde dolazi do izjednačavanja graničnih prihoda i graničnih troškova i gde je cena iznad vrednosti graničnih troškova. Ravnotežna količina je q_m a ravnotežna cena P_m . Veličina razlike između cene i graničnih troškova upućuje na veličinu tržišne moći koju ima monopol. Ravnoteža koja se ostvaruje na monopolskom tržištu govori o tome da se prodaje manja količina proizvoda po višoj ceni u odnosu na savršenu konkurenciju. To dovodi do smanjenja blagostanja potrošača i povećanja blagostanja prodavca, koji preko više cene a manje količine obezbeđuju sebi veći profit od onog koji bi se ostvario u uslovima savršene konkurencije. Gubitak blagostanja potrošača je zbir površina polja A i B , pri čemu je polje A gubitak koji nastaje zbog viših cena, a polje B gubitak koji nastaje zbog manje kupljene količine. Na drugoj strani, promena blagostanja prodavca se predstavlja razlikom polja A i C , pri čemu je A povećanje blagostanja prodavca zbog prodaje po višoj ceni i predstavlja transfer blagostanja od kupaca ka prodavcu, a polje C je gubitak blagostanja zbog prodaje manje količine proizvoda. Polje A je po pravilu veće od polja C , tako da prodavac povećava svoje blagostanje. Povećanje blagostanja je osnovni motiv korporacija da od malih postanu velike. Čist društveni gubitak zbog postojanja monopola je zbir polja B i C . Ovaj gubitak je posledica neefikasnosti ovog tržišta i činjenice da se u monopolu proizvodi manja količina proizvoda koja se prodaje po višoj ceni u odnosu na savršeno konkurentno tržište (Kostić, 2018, str. 16).

Iako postoji mnogo razloga za kritikovanje monopola, neki ekonomisti smatraju da monopoli nisu toliko loš oblik organizovanja preduzeća. Šumpeter je formulisao tezu da visoki monopolski profiti predstavljaju nagradu za inovativno ponašanje i efikasan menadžment, koji imaju za rezultat stvaranje novih proizvoda i procesa. Time se stvara povećana tražnja i podstiče ulazak novih kompanija, što za krajnji ishod ima povećanje društvenog blagostanja. Lipcinski i Wilson (2001) navode da će monopoli verovatno biti društveno korisni ako je njihova pozicija posledica razlika u efikasnosti kompanija. U tom slučaju kompanija će steći monopolsku poziciju samo ako koristi efikasniju tehniku proizvodnje u odnosu na konkurente. Veća produktivnost i niži troškovi omogućavaju kompaniji da uveća svoj tržišni udeo i profitabilnost.

Povećana efikasnost monopoliste može da dovede do snižavanja cena i do povećanja potrošačkog viška. Verovatno je i da će kompanije, koje investiraju u istraživanje i razvoj, biti produktivnije i da će ostvariti monopolnu poziciju. Zahvaljujući inovativnosti, takva monopolna kompanija može omogućiti veći izbor potrošačima. Međutim, ovakve monopolne pozicije često nisu dugotrajne, jer konkurentske firme i same inoviraju, a sposobne su i da kopiraju inovaciju (Maksimović, Radosavljević, 2012, str. 182).

Empirijske studije koje su ispitivale gubitak blagostanja koji nastaje usled monopolne pozicije, došle su do protivurečnih zaključaka (Lipcinski, Wilson, 2011, str. 351). One sugerišu da se svaka monopolna situacija ipak mora posebno analizirati. U tu svrhu razvijene zemlje su ustanovile pravni okvir, zasnovan na ekonomskim principima, kako bi se objektivizirali efekti monopola i primenile odgovarajuće restriktivne mere. One bi trebalo da spreče kompanije u zloupotrebi njihove tržišne moći i da ih podstaknu na međusobnu konkurenciju a ne na saradnju (Maksimović, Radosavljević, 2012, str. 182).

Metodološka osnova i izvori podataka

Istraživanje prezentirano u ovom radu bilo je usmereno na analizu kretanja skora šestog stuba konkurentnosti efikasnost tržišta dobara (goods market efficiency – GME) za pojedine kategorije zemalja. Takođe u radu je meren uticaj promena pojedinih komponenata antimonopolne politike na promenu skora šestog stuba konkurentnosti. Kao pojedinačne komponente koje utiču na efikasnost tržišta dobara uzete su: intenzitet lokalne konkurencije, opseg dominacije na tržištu i efektivnost antimonopolne politike. Analiza je izvršena na primeru država novih članica EU i država koje nisu članice EU ali su pokazale interesovanje za članstvo (bilo da su započele pregovore o članstvu, bilo da streme tome). Od država novih članica EU u uzorak su ušle sledeće države: Estonija, Litvanija, Letonija, Poljska, Češka, Slovačka, Mađarska, Slovenija, Rumunija, Bugarska i Hrvatska (države CiEE članice EU). Drugu grupu država čine: Srbija, Bosna i Hercegovina, Albanija, Crna Gora, Makedonija i Moldavija (države pretendenti za članstvo u EU). Istraživanje izvršeno na osnovu prikupljenih podataka iz godišnjih Izveštaja o globalnoj konkurentnosti (The Global Competitiveness Report) koje izdaje Svetski ekonomski forum (World Economic Forum). Podaci koji su preuzeti iz pomenutih sekundarnih izvora su bruto domaći proizvod (GDP) per capita, skor efikasnosti tržišta dobara, skor intenziteta lokalne konkurencije, opsega tržišne dominacije i skor efektivnosti antimonopolne politike. Što se tiče pojedinačnih skorova, ocene za pojedinačne varijable kreću se u intervalu od 1 do 7. Kod intenziteta lokalne konkurencije smatra se da ocena 1 znači da je lokalna konkurencija limitirana u većini grana privrede jedne države, dok ocena 7 znači da je intenzivna u većini grana domaće privrede. Kod varijable opseg dominacije na tržištu, ocena 1 znači da je tržište skoncentrisano u rukama malog broja učesnika, dok ocena 7 znači da je tržište podeljeno između većeg broja učesnika. Što se tiče varijable efektivnost antimonopolne politike, ocena 1 znači da ova politika ne promovise zaštitu konkurencije, dok ocena 7 znači da antimonopolna politika efektivno promovise zaštitu konkurencije. Istraživanje je izvršeno za period od deset godina (2008-2017). Analiza podataka je urađena u statističkom programu EViews 7, a korišćena je panel regresiona analiza podataka. Istraživači su za analizu uticaja pojedinačnih elemenata antimonopolne politike koristili model baziran na radu autora Sofrankova et. al. (2017), koji su na primeru Slovačke ispitivali vezu koja postoji između globalnog indeksa konkurentnosti i pojedinačnih stubova konkurentnosti. Analiza je zasnovana na šestom stubu konkurentnosti, a to je efikasnost tržišta dobara, i ispitivan je uticaj intenziteta lokalne konkurencije, opsega tržišne dominacije i efektivnosti antimonopolne politike na ovaj stub konkurentnosti. U istraživanju nisu korišćeni izvorni podaci o skorovima nezavisnih i zavisne varijable zbog toga što serije podataka nisu bile stacionarne. Zbog toga su uzeti prvi diferencijali

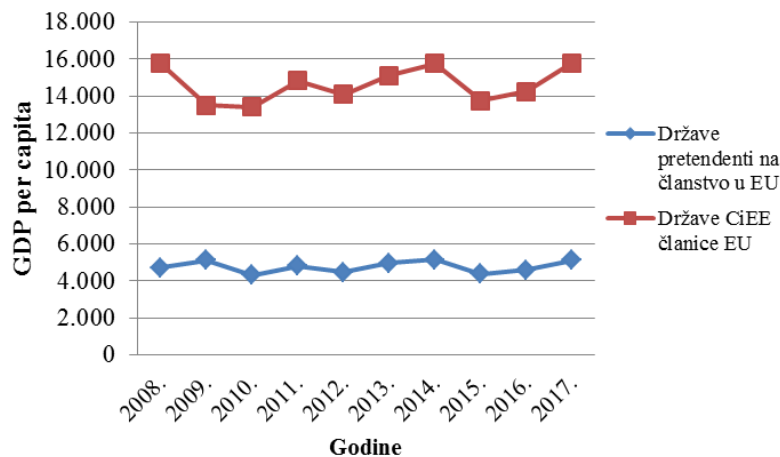
I(1) (promene) skorova zavisne i nezavisnih varijabli jer su serije ovakvih podataka stacionarne, pa mogu da se uključe u model. Istraživanje je bazirano na sledećem regresionom model:

$$\Delta gme_{i,t} = b_0 + b_1 \Delta ilc_{i,t} + b_2 \Delta emd_{i,t} + b_3 \Delta eamp_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, 17 \text{ i } t = 1, 2, \dots, 9 \quad (1)$$

gde je $\Delta gme_{i,t}$ promena skora efikasnosti tržišta dobara za i -tu državu u godini t , $\Delta ilc_{i,t}$ promena skora intenziteta lokalne konkurencije za i -tu državu u godini t , $\Delta emd_{i,t}$ promena opsega tržišne dominacije za i -tu državu u godini t , $\Delta eamp_{i,t}$ efektivnost politike zaštite konkurencije za i -tu državu u godini t , a $\varepsilon_{i,t}$ je rezidual, odnosno statistička greška. Pre nego što se prešlo na statističko istraživanje izvršena je analiza kretanja GDP per capita i kretanje skora efikasnosti tržišta po pojedinim kategorijama izabranih država sa namerom da se sagledaju razlike koje postoje između zemalja koje su članice EU i onih koje pretenduju da to postanu.

Rezultati istraživanja

Kao što je rečeno, istraživanje je izvršeno na primeru sedamnaest država bivšeg Istočnog bloka iz centralne, istočne i jugoistočne Evrope. U početnoj fazi istraživanja ove zemlje su podeljene u dve grupe. Prvu grupu čine države koje su članice EU i drugu, koju čine države koje su pretendenti na članstvo u EU. Na Slici 2 može se videti kretanje prosečnog godišnjeg GDP per capita za obe grupe zemlja.



Slika 2 Kretanje prosečnog GDP per capita za zemlje CiEE članice EU i zemlje pretendente na članstvo u EU u period 2008-2017.

Izvor: Autori, na osnovu The Global Competitiveness Reports

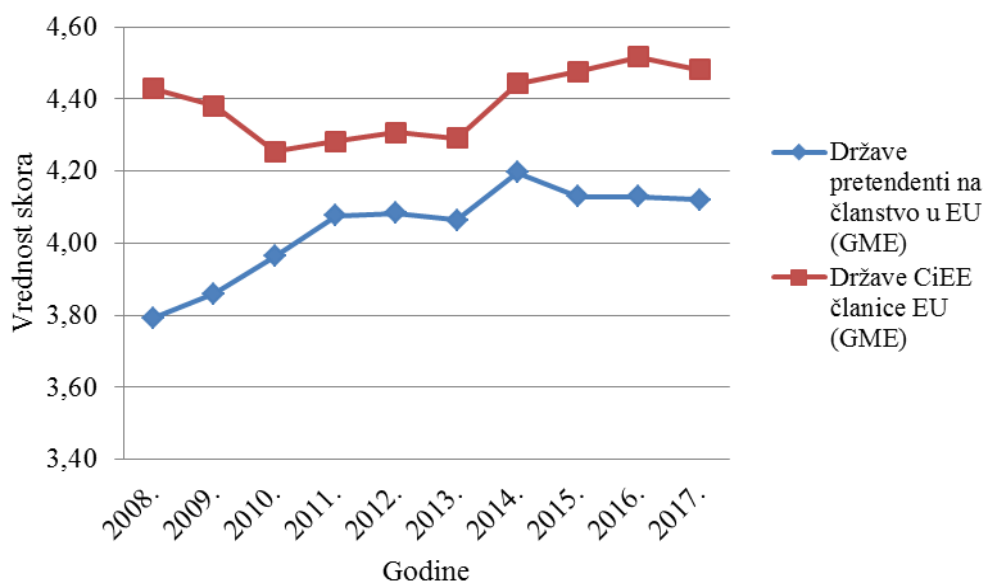
Kao što se sa Slike 2 može videti GDP per capita za grupu zemalja koje su članice EU je iznad onog koji stvaraju zemlje koje su kandidati za članstvo. U tabeli 1 se vide i razmere te razlike.

Kao što se može primetiti, prosečan GDP per capita zemalja tendenata na članstvo je na nivou od oko 30% GDP per capita zemalja CiEE članica EU (Tabela 1). Za ovakvo kretanje bruto domaćeg proizvoda zaslužan je između ostalog i sistem u kome funkcionišu ove države. Jedan od elemenata tog sistema jeste i efikasnost tržišta dobara. U nastavku istraživanja sagledano je kretanje prosečne vrednosti ovog pokazatelja za pojedine grupe zemalja (Slika 3).

Tabela 1 Kretanje prosečnog GDP per capita po grupama zemlja i učešće prosečnog GDP per capita zemalja kandidata u prosečnom GDP per capita zemlja CiEE članica EU

Godine	Države CiEE članice EU	Države pretendenti na članstvo u EU	Učešće prosečnog GDP zemlja kandidata u GDP zemlja članica
2008.	15755.13	4723.80	29.98%
2009.	13502.27	5139.00	38.06%
2010.	13404.36	4313.17	32.18%
2011.	14823.82	4832.17	32.60%
2012.	14102.09	4486.50	31.81%
2013.	15105.36	4959.76	32.83%
2014.	15760.36	5153.40	32.70%
2015.	13740.38	4380.67	31.88%
2016.	14245.68	4596.78	32.27%
2017.	15793.31	5115.60	32.39%

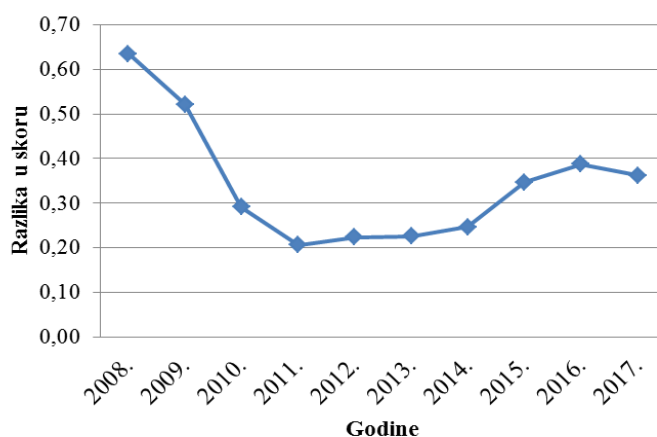
Izvor: Autori, na osnovu The Global Competitiveness Reports

**Slika 3** Kretanje prosečne vrednosti GME za zemlje CiEE članice EU i zemlje pretendente na članstvo u EU u periodu 2008-2017

Izvor: Autori, na osnovu The Global Competitiveness Reports

Kao što se može primetiti efikasnost tržišta dobara je u celokupnom period istraživanja veća kod grupe zemlja članica EU (Slika 3). Postavlja se pitanje da li se ta razlika smanjuje ili povećava? Odgovor se može naći na Slici 4.

Koliki je značaj antimonopolske politike za efikasno funkcionisanje tržišta dobara, može se videti u nastavku istraživanja. Kao što je to već naglašeno, ispitivaće se uticaj promene u skoru intenziteta lokalne konkurencije, opsega tržišne dominacije i efektivnosti antimonopolske politike na promenu skora efikasnosti tržišta dobara. Uticaj u svakom slučaju postoji, jer je efikasnost tržišta dobara kompozitni indeks u čijem obračunu se koriste navedene nezavisne varijable. Postavlja se pitanje intenziteta i pravca tog uticaja.



Slika 4 Kretanje razlike u skoru GME između zemalja CiEE članica EU i zemlja potencijalnih kandidata za ulazak u EU

Izvor: Autori

Tabela 2 Deskriptivna statistika za varijable Δgme , Δilc , Δemd i $\Delta eamp$

	Δgme	Δilc	Δemd	$\Delta eamp$
Mean	0.023311	0.008784	-0.009459	-0.002703
Median	0.030000	0.000000	0.000000	0.000000
Maximum	0.300000	1.200000	0.500000	0.700000
Minimum	-0.330000	-0.900000	-0.600000	-0.600000
Std. Dev.	0.116516	0.247691	0.205482	0.185878
Skewness	-0.265132	0.518918	-0.202773	0.128800
Kurtosis	3.092453	7.127043	3.720048	4.070651
Jarque-Bera Probability	1.786658	111.6758	4.211449	7.478022
	0.409291	0.000000	0.121757	0.023778
Sum	3.450000	1.300000	-1.400000	-0.400000
Sum Sq. Dev.	1.995678	9.018581	6.206757	5.078919
Observations	148	148	148	148

Izvor: Autori, ispis iz EViews-a

Kao što se to iz Tabele 2 može videti, aritmetička sredina za nezavisnu varijablu Δgme je 0.0233, dok je za zavisne varijable Δilc , Δemd , $\Delta eamp$ 0.0088, -0.0095 i -0.0027 respektivno. Maksimalna vrednost za zavisnu varijablu je 0.3, a za nezavisne varijable Δilc , Δemd , $\Delta eamp$ 1.2, 0.5 i 0.7 respektivno. Na drugoj strani, minimalna vrednost za sve pomenute varijable (Δgme , Δilc , Δemd i $\Delta eamp$) iznosi -0.33, -0.9, -0.6 i -0.6 respektivno.

Na osnovu napred prikazane regresione analize može se zaključiti da se uticaj nezavisnih varijabli na zavisnu varijablu može prikazati preko sledeće jednačine:

$$\Delta gme_{i,t} = 0.025 + 0.102\Delta ilc_{i,t} + 0.143\Delta emd_{i,t} + 0.340\Delta eamp_{i,t} \quad (2)$$

Na osnovu dobijene jednačine može se zaključiti da je uticaj svih nezavisnih varijabli na zavisnu, statistički značajan na nivou od $p < 0.01$. Jednačina pokazuje da ako se poveća skor intenziteta lokalne konkurencije i skor opsega dominacije na tržištu za 1, skor efikasnosti tržišta dobara će se povećati za 0.102, odnosno 0.143 respektivno. Takođe, ako se skor efektivnosti antimonopolske politike poveća za 1, skor efikasnost tržišta dobara povećaće se za 0.34, što je

ujedno najveća promena skora. Koeficijent determinacije posmatranog modela iznosi 0.70 (R-squared) i pokazuje da je 70% varijacija zavisne varijable objašnjeno uticajem nezavisnih varijabli, dok je preostalih 30% varijacija izazvano uticajem drugih varijabli.

Tabela 3 Rezultati Panel analize podataka

Dependent Variable: <i>Δgme</i>				
Method: Panel Least Squares				
Sample (adjusted): 2009 2017				
Periods included: 9				
Cross-sections included: 17				
Total panel (unbalanced) observations: 148				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>C</i>	0.024692	0.005752	4.292429	0.0000
<i>Δilc</i>	0.101805	0.027321	3.726308	0.0003
<i>Δemd</i>	0.143358	0.034544	4.150002	0.0001
<i>Δeamp</i>	0.340112	0.041443	8.206829	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.707121	Mean dependent var	0.023311	
Adjusted R-squared	0.641223	S.D. dependent var	0.116516	
S.E. of regression	0.069791	Akaike info criterion	-2.317968	
Sum squared resid	0.584493	Schwarz criterion	-1.750927	
Log likelihood	199.5296	Hannan-Quinn criter.	-2.087580	
F-statistic	10.73056	Durbin-Watson stat	1.924163	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Izvor: Autori, ispis iz EViews-a

Zaključak

Na osnovu iznetih rezultata istraživanja može se reći da kako napreduje proces integracija država tako raste i efikasnost tržišta dobara. Donekle je to rezultat smanjivanja prepreka do kojih dolazi zbog otvaranja tržišta i njihovog integrisanja u veće celine, ali je i rezultat primene instrumenata savremene politike zaštite konkurencije. Istraživanje uticaja politike zaštite konkurencije i pojedinih njenih efekata na efikasnost tržišta dobara na primeru novih članica EU i zemalja pretendena na članstvo u EU pokazalo je da postoji statistički značajan pozitivan uticaj svih istraživanih elemenata antimonopolske politike na efikasnost tržišta dobara. Može se očekivati da ako se u ovim zemljama nastavi sa pozitivnim delovanjem na strani antimonopolske politike, to će ostavi pozitivne posledice na efikasnost tržišta dobara i posledično na konkurentnost nacionalnih ekonomija. Veća konkurentnost bi trebala da vodi i ka većem nivou razvijenosti zemalja.

Pored jasnih zaključaka koje je istraživanje dalo, postoje i izvesna ograničenja sa kojim se ono suočava, pa se tako odrednice efikasnosti tržišta koje su uzete u razmatranje (intenzitet lokalne konkurencije, opseg dominacije na tržištu i efikasnost antimonopolske politike) ocenjuju na bazi ankete koju vrše lica ovlašćena od strane Svetskog ekonomskog foruma i vlada pojedinačnih zemalja. U pitanju su tzv. soft podaci koji mogu da daju u velikoj meri subjektivnu (nerealnu) ocenu navedenih dimenzija konkurentnosti. Takođe, ograničenje istraživanja je i nemogućnost da se kvantifikuju i uzmu u obzir gubici društvenog blagostanja zbog ograničavanja konkurencije na tržištu dobara od strane korporacija i kartela.

Kako navodi Dicken (2003), ekstremno je teško da vlade i istraživači prikupe čvrste dokaze o obimu umanjena društvenog blagostanja zbog određivanja transfernih cena. On navodi rezultate studije Predstavničkog doma SAD, koja je pokazala da više od polovine od 40 analiziranih TNK u desetogodišnjem periodu, zahvaljujući manipulaciji sa transfernim cenama, praktično nije plaćalo porez, što predstavlja gubitak društvenog blagostanja od 35 milijardi dolara.

Veoma je teško kvantifikovati gubitak blagostanja zbog suspendovanja tržišta i kada su karteli u pitanju. Najnovija istraživanja globalnih kartela (Conor, 2016) potvrđuju da ponašanje kartela značajno umanjuje tržišnu efikasnost. Karteli štite svoje članove (korporacije) od izlaganja tržišnim silama, smanjujući pritisak na njih da kontrolišu troškove i uvode inovacije putem previsokih cena te na taj način umanjuju potrošački višak. Smanjenje tržišne neefikasnosti zbog formiranja kartela pokazalo je i istraživanje Gunstera et al. (2011), koje je analiziralo performanse 141 korporacije uključene u 49 evropskih kartela u periodu 1982 – 2007. godina. Slično istraživanje je sproveda i Komisija za konkurentnost OECD-a (OECD, 2002). Analizirala je ponašanje 119 kartela u periodu 1996 – 2000. godina i ustanovila da su kartelske cene bile veće i za 50% u odnosu na konkurentske, što je dovelo do neefikasnosti tržišta i preliivanja potrošačkog viška članicama kartela.

Pomenuta ograničenja ipak ne umanjuju zaključke istraživanja, koji su ukazali na nesumnjiv značaj antimonopolske politike za poboljšanje efikasnosti tržišta. Ono što bi mogao da bude predmet nekih narednih istraživanja jeste merenje gubitka društvenog blagostanja koje sa sobom nose monopoli i karteli, kao i smanjenje tih efekata poboljšavanjem mera antimonopolske politike.

Reference

1. Connor, J., (2016), *The Private International Cartels (PIC) Data Set: Guide and Summary Statistics, 1990-July 2016*, Purdue University and American Antitrust Institute, USA;
2. Dicken, P., (2003), *Global Shift*, Sage publication, London;
3. Gunster, A., Carree, M. and Van Dijk, M., (2001), *Do Cartels Undermine Economic Efficiency*, preuzeto 01.10.2018. god. sa linka: [https://www.google.rs/search?ei=9gC_W5v6HcvMwALHv5uYDA&q=cartel+and+market+efficiency&oq=cartel+and+market+efficiency&gs_l=psy-ab.12...5784.19167.0.22419.28.28](https://www.google.rs/search?ei=9gC_W5v6HcvMwALHv5uYDA&q=cartel+and+market+efficiency&oq=cartel+and+market+efficiency&gs_l=psy-ab.12...5784.19167.0.22419.28.28;);
4. Kostić, M., (2018), *Teorijsko-metodološka analiza uslova konkurencije u antimonopolskoj politici*, Ekonomski fakultet Univerzitet u Kragujevcu;
5. Lipczynski, J. and Wilson, J., (2001), *Industrial Organization*, Prentice Hall, Harlow, UK;
6. Maksimović, Lj., (2008), *Teorija cena – mikroekonomske teme*, Ekonomski fakultet Univerzitet u Kragujevcu;
7. Maksimović, Lj. i Radosavljević, G., (2011), *Mikroekonomska teorija kao osnova politike za zaštitu konkurencije*, Srpska politička misao, Vol. 36, No. 2 Institut za političke studije, Beograd;
8. OECD Observer, may 2002, <http://www.oecd.org/competition/cartels/21552797.pdf>, preuzeto 02.10.2018. godine;
9. Pindyck, S., R. and Rubinfeld, L., D., (2005), *Microeconomics*, Prentice Hall International, London, UK;
10. Sofrankova, B., Kiselakova, D. and Cabinova, V., (2017), *Innovation as a source of country's global competitiveness growth*, SHS Web of Conferences, IES2017, Czech Republic
11. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Reports, from 2008 to 2017*.

Dodatak:Testiranje stacionarnosti zavisne varijable Δgme

Panel unit root test: Summary				
Series: Δgme				
Sample: 2008 2017				
Exogenous variables: Individual effects				
User-specified lags: 1				
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel				
Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-13.9588	0.0000	16	109
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-4.90583	0.0000	16	109
ADF - Fisher Chi-square	81.2105	0.0000	16	109
PP - Fisher Chi-square	81.9478	0.0000	16	125
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.				

Izvor: Autori, ispis iz EViews-a

Testiranje stacionarnosti nezavisne varijable Δilc

Panel unit root test: Summary				
Series: Δilc				
Sample: 2008 2017				
Exogenous variables: Individual effects				
User-specified lags: 1				
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel				
Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-18.7403	0.0000	16	109
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-5.71645	0.0000	16	109
ADF - Fisher Chi-square	86.1631	0.0000	16	109
PP - Fisher Chi-square	72.5090	0.0001	16	125
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.				

Izvor: Autori, ispis iz EViews-a

Testiranje stacionarnosti nezavisne varijable Δemd

Panel unit root test: Summary				
Series: Δemd				
Sample: 2008 2017				
Exogenous variables: Individual effects				
User-specified lags: 1				
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel				
			Cross-	
Method	Statistic	Prob.**	sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-8.58414	0.0000	16	109
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-2.69770	0.0035	16	109
ADF - Fisher Chi-square	60.7554	0.0016	16	109
PP - Fisher Chi-square	68.1577	0.0002	16	125
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi				
-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.				

Izvor: Autori, ispis iz EViews-a

Testiranje stacionarnosti nezavisne varijable $\Delta eamp$

Panel unit root test: Summary				
Series: $\Delta eamp$				
Date: 10/08/18 Time: 18:03				
Sample: 2008 2017				
Exogenous variables: Individual effects				
User-specified lags: 1				
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel				
			Cross-	
Method	Statistic	Prob.**	sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-7.15251	0.0000	16	109
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-3.30521	0.0005	16	109
ADF - Fisher Chi-square	69.4509	0.0001	16	109
PP - Fisher Chi-square	94.9978	0.0000	16	125
** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi				
-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.				

Izvor: Autori, ispis iz EViews-a

KOMPARATIVNA ANALIZA TRŽIŠTA RADA U EU I REGIONU ZAPADNOG BALKANA: STANJE I PREPORUKE

Gordana Marjanović* i Vladimir Mihajlović*

Predmet istraživanja u radu odnosi se na uporednu analizu stanja na tržištu rada u Evropskoj uniji i zemljama Zapadnog Balkana, predstavljenog dinamikom ključnih indikatora ovog tržišta. Uvažavajući specifičnosti privrednog i socijalnog razvoja pomenutih zemalja, koje se manifestuju i kroz stanje na tržištu rada, istraživanjem su obuhvaćene najznačajnije odrednice privredne dinamike i tendencije kretanja stopa zaposlenosti i nezaposlenosti, kao i učesća ranjivih grupa u okviru nezaposlenih lica, kao što su mladi, osobe sa niskim stepenom kvalifikacija i dugoročno nezaposleni. Cilj rada je identifikovanje i evaluacija relativnog značaja pojedinih determinanti stanja na tržištu rada u zemljama Zapadnog Balkana, u funkciji definisanja preporuka za konkretne mere politike zapošljavanja koje mogu doprineti poboljšanju performansi i većoj efikasnosti tržišta rada. Osnovni zaključak je da stanje na tržištu rada u regionu Zapadnog Balkana, budući da je pod direktnim uticajem makroekonomskog i političkog okruženja i brojnih drugih činilaca, može biti unapređeno samo koordinisanom primenom seta strategija koje bi simultano delovale na privredni rast i razvoj, poslovni ambijent, sistem obrazovanja, povezivanje obrazovnih institucija sa tržištem rada i doslednu primenu aktivnih mera usmerenih na posebno ugrožene grupe nezaposlenih lica.

Ključne reči: tržište rada, nezaposlenost, region Zapadnog Balkana, aktivne mere zapošljavanja, ranjiva nezaposlenost

Uvod

Stanje na tržištu rada često je odraz širih tendencija vezanih za dinamiku ekonomskog rasta i razvoja, kao i izmenu privredne strukture. Osim što reaguju na ciklične privredne fluktuacije, pojedini indikatori tržišta rada, poput stope nezaposlenosti, su pod uticajem faktora vezanih za političku situaciju u zemlji, sistem obrazovanja i demografske činioce. U tom smislu, analiza stanja i tendencija na ovom tržištu predstavlja važan indikator privrednog razvoja uopšte, dok je unapređenje efikasnosti tržišta rada u funkciji intenziviranja tog razvoja jedan od ključnih izazova.

U tom smislu, predmet istraživanja odnosi se na uporednu analizu tržišta rada u regionu Zapadnog Balkana i u Evropskoj uniji. U region Zapadnog Balkana se u ovom radu svrstava pet zemalja (isključeno je Kosovo): Srbija, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Crna Gora i Albanija. Osnovni cilj rada je utvrđivanje stanja na tržištu rada u posmatranim zemljama, identifikovanje osnovnih determinanti razlika u vrednostima ključnih indikatora, kao i formulisanje preporuka za unapređenje stanja na ovom tržištu.

Analizom su obuhvaćeni faktori ponude rada u ovim zemljama, koji se primarno odnose na prirodni priraštaj, intenzitet emigracionih tokova i starenje stanovništva, kao i probleme vezane za neusklađenost sa tražnjom za radom, koji su prevashodno posledica neadekvatnog sistema

* Redovni profesor, e-mail: gmarjanovic@kg.ac.rs

* Docent, e-mail: vmihajlovic@kg.ac.rs

obrazovanja. Faktori tražnje za radom su razmatrani uz ugla mogućnosti da se kreira dovoljan broj novih radnih mesta koji bi bio praćen ponudom rada odgovarajućih kvalifikacija.

Ključni indikatori tržišta rada u EU i zemljama Zapadnog Balkana

Na osnovu praćenja vrednosti indikatora tržišta rada tokom vremena moguće je steći uvid u stanje i osnovne tendencije na ovom tržištu. U Tabeli 1 su prikazane stope zaposlenosti u zemljama Zapadnog Balkana i prosečna stopa za Evropsku uniju. Ova stopa predstavlja udeo zaposlenih u ukupnoj populaciji.

Tabela 1 Stope zaposlenosti u zemljama Zapadnog Balkana i Evropskoj uniji u periodu 2007-2017.

Godina	Albanija	BiH	Crna Gora	Makedonija	Srbija	EU
2007.	48,4	34,5	40,5	35,4	44,6	53,0
2008.	47,9	37,2	41,5	36,5	46,3	53,3
2009.	47,0	36,7	40,3	37,6	43,7	52,2
2010.	46,6	35,1	39,7	37,8	41,1	51,8
2011.	47,9	34,7	39,4	38,1	39,2	51,7
2012.	49,7	34,3	39,7	38,0	38,9	51,4
2013.	45,3	34,3	39,7	39,6	40,6	51,2
2014.	44,9	34,0	40,2	40,2	42,4	51,6
2015.	46,8	33,8	40,3	41,0	42,7	52,0
2016.	47,7	35,1	40,1	41,9	45,7	52,5
2017.	48,3	34,7	40,6	42,7	45,9	52,9

Izvor: World Bank Database

Uočava se tendencija blagog povećanja stope zaposlenosti u svim posmatranim zemljama, osim u slučaju podataka za Evropsku uniju, u kojoj su ujedno ove stope najviše. Najveće stope zaposlenosti među zemljama Zapadnog Balkana su u Albaniji i Srbiji, dok je najnepovoljnija situacija u Bosni i Hercegovini. U posmatranom periodu minimalne vrednosti stope zaposlenosti postojale su u periodu nakon Svetske ekonomske krize, ali je vrednost ovog parametara nakon toga poboljšana u analiziranim zemljama.

Vrednosti stopa nezaposlenosti, kao još jednog ključnog indikatora tržišta rada, prikazane su u Tabeli 2. Stopa nezaposlenosti predstavlja procenat nezaposlenih lica u ukupnoj radnoj snazi.

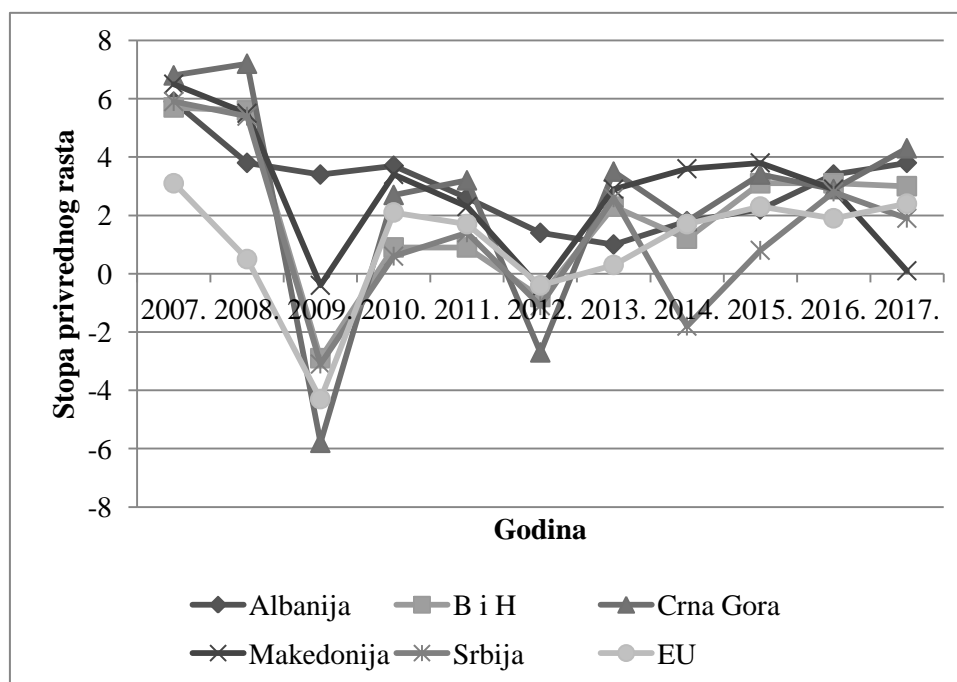
Tabela 2 Stope nezaposlenosti u zemljama Zapadnog Balkana i Evropskoj uniji u periodu 2007-2017.

Godina	Albanija	BiH	Crna Gora	Makedonija	Srbija	EU
2007.	13,5	28,9	19,4	34,9	18,1	7,1
2008.	13,1	23,3	17,2	33,8	13,6	6,9
2009.	13,8	24,0	19,1	32,2	16,1	8,9
2010.	14,2	27,2	19,7	32,0	19,2	9,5
2011.	13,9	27,6	19,7	31,4	22,9	9,6
2012.	13,4	28,1	19,7	31,0	24,0	10,4
2013.	15,6	27,5	19,5	29,0	22,2	10,8
2014.	17,5	27,5	18,0	28,0	19,2	10,2
2015.	17,1	27,7	17,5	26,1	17,9	9,4
2016.	15,2	25,1	17,7	23,7	15,3	8,5
2017.	13,9	25,6	16,1	22,4	14,1	7,6

Izvor: World Bank Database

Kao i u slučaju stopa zaposlenosti, stope nezaposlenosti su se kretale po sličnom obrascu u posmatranom periodu. U svim analiziranim zemljama stopa nezaposlenosti je smanjena u manjoj ili većoj meri, izuzev u slučaju Albanije, koja je 2017. godine imala višu stopu nezaposlenosti nego u 2007. godini, ali je prisutna tendencija smanjenja vrednosti ovog indikatora u pet poslednjih godina posmatranog perioda. Takođe, u Albaniji je zabeležena najniža stopa nezaposlenosti među zemljama Zapadnog Balkana. Sa druge strane, najviša stopa nezaposlenosti u periodu 2007-2017, zabeležena je u Makedoniji i Bosni i Hercegovini. Primetno je i da je prosečna stopa nezaposlenosti u Evropskoj uniji drastično niža u odnosu na stopu u regionu Zapadnog Balkana.

Budući da je dinamika privrednog rasta bitan faktor stope nezaposlenosti i njenih promena, korisno je posmatrati stope privrednog rasta u zemljama Zapadnog Balkana i Evropskoj uniji. Kao što se može videti sa Slike 1, postoji sličan obrazac privrednog rasta u posmatranim zemljama, iako su same stope različite. U 2009, kao posledica krize, došlo je do usporavanja privrednog rasta u svim zemljama. Uticaj krize je bio tako izražen da je prosečna stopa rasta BDP u regionu Zapadnog Balkana smanjena za više od 6 procentnih poena, odnosno sa stope rasta koja je do 2009. prosečno iznosila 5,3% na -1,5% u 2009. godini. Slična situacija se beleži u nešto manjem stepenu i u 2012. Nakon tog perioda, generalno dolazi do porasta stopa privrednog rasta. Takođe se, na osnovu podataka iz Tabela 1 i 2 i sa Slike 1, uočava da je stopa privrednog rasta korelisana sa stopom zaposlenosti, odnosno nezaposlenosti, budući da je smanjenje stope privrednog rasta bilo praćeno povećanjem stope nezaposlenosti i smanjenjem stope zaposlenosti, i obrnuto, u gotovo svim posmatranim zemljama. Procenjuje se da je koeficijent elastičnosti stope zaposlenosti u odnosu na stopu rasta BDP iznosio oko 0,4, što znači da je svako povećanje/smanjenje stope privrednog rasta od 1% bilo praćeno rastom/padom zaposlenosti od 0,4% (Western Balkans Labor Market Trends, 2017, 21).



Slika 1 Stope privrednog rasta u zemljama Zapadnog Balkana i Evropskoj uniji

Izvor: World Bank Database

Osim praćenja stope nezaposlenosti uopšte, potpuniju sliku pruža analiza stope nezaposlenosti pojedinih ranjivih grupa u okviru radne snage i ukupne populacije. Jedna od takvih grupa su mladi, pri čemu se u ovu grupu uključuju osobe starosti od 15 do 24 godine. U Tabeli 3 je prikazano učešće mladih koji se ne školuju i nisu zaposleni, kao procenat ukupne populacije mladih. Primećuje se da je najveća nezaposlenost mladih u Albaniji i Makedoniji, dok je situacija znatno povoljnija u Evropskoj uniji. Iako su ove stope relativno visoke, ohrabruje činjenica da je prisutna tendencija njihovog smanjenja u posmatranom periodu.

Tabela 3 Učešće mladih koji se ne školuju i nisu zaposleni (% od ukupne populacije mladih, 15-24 godina)

Godina	Albanija	BiH	Crna Gora	Makedonija	Srbija	EU
2007.	33,7	-	-	33,1	-	11,1
2008.	28,1	-	-	30,7	20,3	10,9
2009.	30,7	-	-	27,7	21,6	12,4
2010.	29,5	-	19,6	25,5	21,2	12,7
2011.	30,0	-	16,3	25,2	21,6	12,9
2012.	27,7	-	16,9	24,8	21,7	13,1
2013.	30,9	-	17,9	24,2	19,8	12,9
2014.	34,5	26,1	17,7	25,2	21,0	12,4
2015.	32,8	27,7	19,1	24,7	20,1	11,9
2016.	-	26,4	18,4	24,3	18,1	11,5
2017.	-	24,3	-	24,9	17,6	10,8

Izvor: World Bank Database i Western Balkans Labor Market Trends, 2018, 80-91.

Dugoročno nezaposlena lica predstavljaju još jednu grupu u okviru nezaposlenih, koja se smatra posebno ranjivom. Pod njima se smatraju osobe koje su bez zaposlenja jednu godinu ili duže. Dugoročna nezaposlenost ima brojne negativne posledice, kako na same nezaposlene pojedince i njihove radne sposobnosti, tako i na percepciju poslodavaca u pogledu kvaliteta kadrova koji su duži period izvan rada. U Tabeli 4 je prikazano učešće dugoročno nezaposlenih u radnoj snazi, kao i udeo dugoročno nezaposlenih u ukupnom broju nezaposlenih lica. Primetno je da su u zemljama Zapadnog Balkana ove stope značajno iznad onih u Evropskoj uniji, ali i da postoje značajne razlike između pojedinih zemalja. Najnepovoljnija situacija je u Bosni i Hercegovini i Makedoniji, gde je učešće dugoročno nezaposlenih u radnoj snazi i ukupnom broju nezaposlenih najviše. Stanje po ovim parametrima je nešto povoljnije u ostale tri zemlje Zapadnog Balkana, ali je i dalje daleko od stanja u zemljama Evropske unije. Podatak koji posebno zabrinjava odnosi se na činjenicu da je većina nezaposlenih u zemljama Zapadnog Balkana u tom statusu više od jedne godine, što realno može da nakon određenog perioda rezultira obeshrabrivanjem ovih lica i njihovim povlačenjem sa tržišta rada.

Imanentna karakteristika tržišta rada u zemljama Zapadnog Balkana je i prisustvo visoke neformalne zaposlenosti, što je dobrim delom posledica neadekvatne i nedovoljno restriktivne regulative koja propisuje ovu oblast. Neformalna zaposlenost je jako visoka među ranjivim grupama, posebno među mladima, ženama i starijim licima (Oruč & Bartlett, 2018, 13).

Glavne odrednice stanja na tržištu rada u regionu Zapadnog Balkana

Brojni faktori doprineli su navedenom stanju na tržištu rada zemalja Zapadnog Balkana. Dobar deo njih je direktno povezan sa tranzicionim procesima koji u ovim zemljama još traju. Uticaj ovih procesa na tržište rada je uglavnom posredan i manifestuje se preko dejstva na dinamiku privrednog rasta i razvoja. Ipak, ukoliko se analiza usmeri na determinante koje

neposrednije utiču na tržište rada, može se doći do zaključka o tome kakav je njihov relativni uticaj na stanje na ovom tržištu u zemljama Zapadnog Balkana.

Tabela 4 Stope dugoročno nezaposlenih kao procenat radne snage (gornja cifra) i udeo dugoročno nezaposlenih u ukupnoj nezaposlenosti (donja cifra) u posmatranim zemljama (%)

Godina	Albanija	BiH	Crna Gora	Makedonija	Srbija	EU
2010.	10,5	22,3	15,5	26,7	13,3	3,8
	74,9	82,0	78,8	83,3	68,4	39,8
2011.	10,3	22,3	15,7	25,9	16,9	4,1
	74,0	80,7	79,7	82,6	72,9	42,8
2012.	10,3	23,0	15,6	25,5	18,7	4,6
	77,1	82,0	79,1	82,1	77,1	44,3
2013.	11,5	22,8	16,0	23,9	16,9	5,1
	72,4	83,1	82,3	82,5	75,1	47,1
2014.	11,2	23,3	13,9	23,4	12,8	5,0
	64,3	84,8	77,5	83,4	66,9	49,3
2015.	11,3	22,6	13,5	21,3	11,3	4,5
	66,0	81,7	76,8	81,6	64,0	48,1
2016.	10,1	21,6	13,4	19,2	9,9	4,0
	66,2	85,0	75,6	80,9	65,1	46,4
2017.	9,9	16,9	14,0	17,5	8,8	3,4
	69,5	82,1	80,4	76,3	60,1	44,7

Izvor: Western Balkans Labor Market Trends, 2018, 80-91.

S tim u vezi, jedan od uzroka nepovoljnih tendencija na tržištu rada je vezan za generalni nivo konkurentnosti privreda Zapadnog Balkana. Prema jednoj od najreferentnijih studija konkurentnosti, Izveštaju o globalnoj konkurentnosti, nivo konkurentnosti privreda ovog regiona je relativno nizak. Između dvanaest stubova konkurentnosti koje ovaj izveštaj prati, mogu se izvojiti pet koji su u većoj meri vezani za stanje na tržištu rada i na osnovu kojih su definisani rangovi zemalja Zapadnog Balkana u periodu 2017-18 godine (Tabela 5). Uočava se da su prema svim posmatranim stubovima konkurentnosti zemlje Zapadnog Balkana znatno slabije rangirane u odnosu na prosečne rangove jedanaest najrazvijenijih zemalja Evropske unije. Najizraženija je razlika u pogledu parametara makroekonomskog okruženja, što se može dovesti u vezu sa tranzicionim procesima i nestabilnošću koja je prisutna u regionu Zapadnog Balkana. Takođe, zemlje ovog regiona karakteriše i nedovoljna efikasnost tržišta rada, koja je najizraženija u slučaju Bosne i Hercegovine, kao i nerazvijenost i neadekvatnost institucija koje, između ostalog, treba da uredi i funkcionisanje tržišta rada.

U bliskoj vezi sa nivoom konkurentnosti zemalja Zapadnog Balkana, naročito prema stubovima konkurentnosti „Visoko obrazovanje i obuka“ i „ Tehnološka spremnost“, je i percepcija poslodavaca o kvalitetu kadrova koji tragaju za zaposlenjem, odnosno o njihovim kvalifikacijama i veštinama.

Veći stepen usklađenosti između veština potrebnih za slobodna radna mesta i veština koje poseduju kandidati za zaposlenje omogućava njihovo lakše povezivanje, što na nivou tržišta rada povoljno utiče na povećanje stope zaposlenosti. Međutim, stanje u zemljama Zapadnog Balkana po tom pitanju nije na zavidnom nivou, jer se poslodavci suočavaju sa ozbiljnim problemima u pronalasku radnika sa potrebnim nivoom veština. Tako, prema studiji Evropske banke za obnovu i razvoj sprovedene tokom 2013. i 2014. godine o poslovnom okruženju i performansama preduzeća (Business Environment and Enterprise Performance Survey - BEEPS)

u regionu Zapadnog Balkana, 34% preduzeća se izjasnilo da je neadekvatno obrazovana radna snaga svojevrsno ograničenje u tekućem poslovanju, pri čemu je trećina od tih preduzeća ocenila ovaj problem izuzetno ozbiljnom preprekom u normalnom odvijanju poslovnih aktivnosti.

Tabela 5 Rangovi zemalja Zapadnog Balkana i EU-11 prema odabranim stubovima konkurentnosti (od ukupno 137 zemalja rangiranih u 2018)

	Albanija	BiH	Makedonija	Crna Gora	Srbija	Zapadni Balkan	EU-11
Institucije	68	126	67	66	104	86	74
Makroekonomsko okruženje	75	64	44	116	72	74	33
Visoko obrazovanje i obuka	49	91	76	61	59	67	45
Efikasnost tržišta rada	91	123	95	74	92	95	67
Tehnološka spremnost	78	69	61	48	72	66	38

Izvor: Global Competitiveness Report 2017-18, World Economic Forum, Geneva

Pored toga, više od polovine anketiranih preduzeća je smatralo da bi se godišnji obim prodaje povećao ukoliko bi ovo ograničenje bilo otklonjeno. Iako je stanje po tom pitanju generalno loše, u nekim privrednim sektorima, vezanim za industrijsku proizvodnju i usluge, situacija je posebno problematična (Sanfey & Milatovic, 2018, 32-33). U Tabeli 6 su prikazani rezultati ovog istraživanja, koji obuhvataju procenat poslodavaca koji smatra da problem neadekvatne obrazovanosti radne snage predstavlja ozbiljnu prepreku tekućim poslovnim aktivnostima.

Ubrzani tehnološki razvoj, naročito tokom poslednje decenije, stvorio je potrebu za specifičnim veštinama, posebno onim vezanim za informacione i komunikacione tehnologije, kao i proces automatizacije u industrijskom sektoru. Usled toga, javio se raskorak između potreba preduzeća za ovim specifičnim znanjima i veštinama i radne snage koja je stekla kvalifikacije u sistemu obrazovanja nedovoljno prilagođenog ovim tendencijama. Rezultat su školovani kadrovi čije znanje i veštine su neadekvatni ili zastareli, pa time nisu dovoljno atraktivni za poslodavce, što za posledicu ima dug period traganja za poslom. Dugotrajna nezaposlenost dovodi do gubljenja i postojećih znanja i veština, što dodatno otežava zapošljavanje. Svemu tome treba dodati i malu spremnost poslodavaca da ulože u obuku na samom poslu (*on-the-job-training*) i u programe povezivanja sa visokoobrazovnim institucijama u vidu stručne prakse (Bartlett & Arandarenko, 2012, 3).

Ovaj problem je posebno izražen u slučaju ranjivih grupa na tržištu rada. Mladi, kao jedna od takvih grupa, je posebno ugrožena. Kao što se moglo videti, stope nezaposlenosti mladih su među najvišim u zemljama Zapadnog Balkana i znatno su više nego u zemljama Evropske unije.

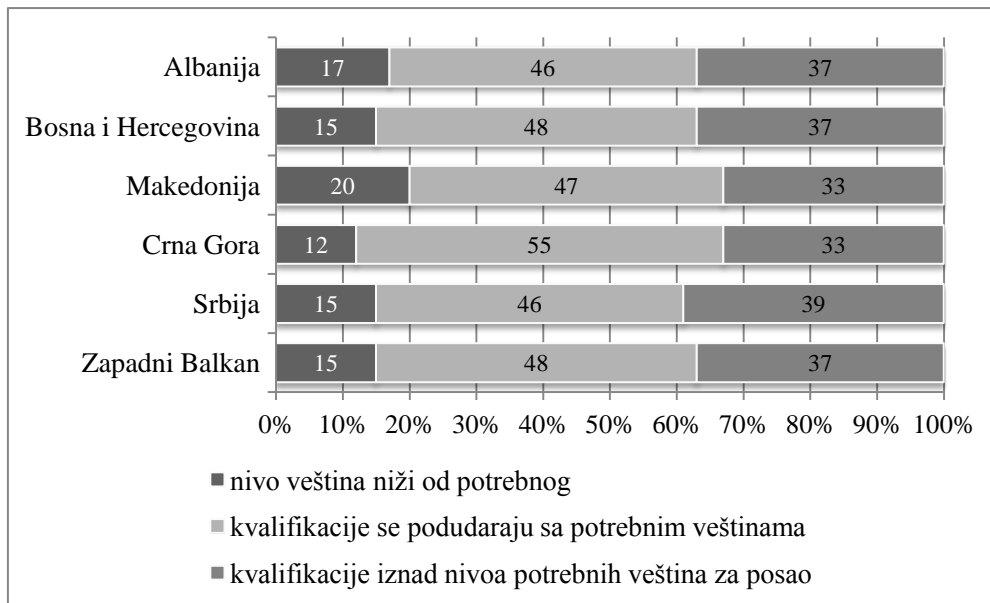
Jedan od faktora koji posebno doprinosi ovakvom stanju vezan je za problem obrazovne neusklađenosti mladih obrazovanih kadrova. Prema anketi diplomiranih studenata i istraživanju koje su izvršili Bartlett i Uvalić 2015. godine, 48% diplomiranih studenata u regionu Zapadnog Balkana imaju vertikalnu usklađenost kvalifikacija i radnog mesta, dok je 37% prekvalifikovano (preobrazovano), 15% je nedovoljno kvalifikovano (podobrazovano). Čak 30%

kadrova iz oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija nije dovoljno kvalifikovano u odnosu na znanja i veštine koji su potrebni za obavljanje poslova (Bartlet, Uvalić, 2016, 50-51).

Tabela 6 Rezultati ankete poslodavaca o kvalitetu obrazovanja radne snage u zemljama Zapadnog Balkana u 2013-14.

	Neadekvatno obrazovana radna snaga je glavna ili značajna prepreka tekućem poslovanju	Problematični sektori
Albanija	6%	Poljoprivreda i šumarstvo, turizam, prerada hrane
BiH	7%	Zdravstvo, IT sektor, turizam
Crna Gora	10%	Turizam, prerada hrane, građevinarstvo
Srbija	11%	Industrija, trgovina, građevinarstvo
Makedonija	14%	Trgovina, profesionalne aktivnosti

Izvor: Sanfey & Milatovic, 2018, 33.



Slika 2 Vertikalna neusklađenost diplomiranih studenata u zemljama Zapadnog Balkana (u %)

Izvor: Bartlet, Uvalić, 2016, 53.

Kao što se može videti sa Slike 2, stanje je manje-više slično u svim zemljama Zapadnog Balkana, izuzev u Crnoj Gori, gde je situacija nešto povoljnija, jer se kod 55% mladih nivo kvalifikacija poklapa sa veštinama koje se traže na datom radnom mestu. Vertikalna usklađenost potrebnih kvalifikacija i obrazovanja odražava se na nivo zarada, produktivnost, zadovoljstvo zaposlenih, a ukoliko posao nije usklađen sa kvalifikacijama, postoji velika verovatnoća napuštanja posla ili tržišta rada (Marjanović, 2018, 94). Pri tome, treba imati u vidu da se o preobrazovanosti češće govori ako se situacija posmatra iz ugla onih koji tragaju za poslom, dok većina poslodavaca ocenjuje da su kvalifikacije radne snage ispod traženih.

Ekonomska i politička nestabilnost, kao i dugotrajnost tranzicionih procesa, doprineli su značajnom odlivu kadrova iz zemalja Zapadnog Balkana. To svakako ima značajne reperkusije na tržište rada u ovim zemljama. Sa jedne strane, ponuda rada je smanjena, što u izvesnoj meri može da redukuje stopu nezaposlenosti, ali je taj efekat neznatan. Sa druge strane, zemlje

Zapadnog Balkana najčešće napuštaju mladi i visokoobrazovani kadrovi, i to mahom oni čije bi obrazovanje i veštine mogli da doprinesu premošćavanju jaza izazvanog obrazovnom neusklađenošću ponude i tražnje za radom. O obimu odliva radne snage iz regiona Zapadnog Balkana, odnosno o broju emigranata, svedoče podaci predstavljeni u Tabeli 7.

Tabela 7 Obim emigracionih tokova iz regiona Zapadnog Balkana do 2015.

	Ukupan broj emigranata	Broj emigranata unutar regiona	Broj emigranata izvan regiona	Broj stanovnika	Udeo emigranata u ukupnoj populaciji (%)
Albanija	1.122.910	71.020	1.051.890	2.889.167	36
BiH	1.650.772	378.964	1.271.808	3.810.416	33
Makedonija	516.024	53.424	462.600	2.078.453	22
Srbija	964.585	44.586	919.999	7.098.247	13
Crna Gora	138.356	84.421	53.935	622.388	9
Ukupno	4.392.647	632.415	3.760.232	16.498.671	23

Izvor: Western Balkans Labor Market Trends, 2018, 67.

U proseku, 23% stanovnika regiona Zapadnog Balkana je do 2015. godine napustilo svoje zemlje i emigriralo izvan regiona, mahom u zapadnoevropske države, pri čemu prednjače Austrija, Nemačka, Grčka, Italija i Švajcarska (Zapadni Balkan: Redovni ekonomski izveštaj br. 13, 2018, 7). Albaniju i Bosnu i Hercegovinu u posmatranom periodu napustilo je više od trećine stanovnika. Ukoliko se tome dodaju i podaci o obrazovnoj i starosnoj strukturu emigranata, koje uglavnom čine visokoobrazovani i u radno-aktivnoj dobi, jasno je da su ovi tokovi još jedna značajna determinanta stanja na tržištu rada u zemljama Zapadnog Balkana.

Preporuke za unapređenje tržišta rada u zemljama Zapadnog Balkana

Nepovoljno stanje na tržištu rada zemalja Zapadnog Balkana je, kao što se moglo videti, višedimenzionalni problem. Hronična ograničenja sa kojima se suočavaju privrede ovih zemalja, u vidu nedovoljno balansirano i održivog privrednog rasta i razvoja, političke i ekonomske nestabilnosti i relativno neatraktivnog poslovnog ambijenta ispoljavaju se i na stanje na tržištu rada. Takođe, performanse ovog tržišta dodatno pogoršavaju negativni demografski tokovi, starenje i emigracija stanovnika.

U tom smislu, od presudne važnosti je preusmeravanje ovih tendencija u pozitivnom smeru. Najpre, budući da je stanje na tržištu rada odraz makroekonomskih performansi, neophodno je ojačati temelje održivog i ravnomernog privrednog rasta. Program reformi kroz koji prolaze sve zemlje Zapadnog Balkana, u sklopu procesa tranzicije, u izveznoj meri doprinose rešenju ovog problema, iako je njihov tempo često nezadovoljavajuć. Svakako da je naglasak u reformama potrebno staviti na one faktore koji će unaprediti poslovanje privrednih subjekata, kako domaćih, tako i inostranih. Olakšana procedura otvaranja novih preduzeća, promovisanje preduzetništva, preferencijalna poreska politika i slično, mogu da doprinesu većem prilivu stranog kapitala. Ukoliko je ovaj priliv u formi stranih direktnih investicija, čiji obim je u zemlje Zapadnog Balkana do danas bio relativno visok, mogu se ostvariti i prateći pozitivni efekti na privredu ali i na tržište rada. Transfer novih tehnologija koji često obezbeđuju ove investicije može da unapredi nivo tehnološke razvijenosti privreda Zapadnog Balkana. Međutim, da bi se ove tendencije pozitivno odrazile na tržište rada, potrebno je da budu praćene merama usmerenim na podizanje nivoa znanja i veština obrazovanih kadrova. To dalje povlači

neophodnost pravovremenog prilagođavanja sistema obrazovanja, kako bi išao u korak sa tehnološkim razvojem u današnjim uslovima. U suprotnom, doći će do intenziviranja obrazovne neusklađenosti i, u krajnjoj liniji, produžavanja vremena traganja za zaposlenjem, uz povećan rizik da dođe do povećanja broja dugotrajno nezaposlenih lica.

Osim podsticanja priliva stranog kapitala, jedna od najvažnijih mogućnosti za unapređenje stanja na tržištu rada zemalja Zapadnog Balkana je primena adekvatnih aktivnih politika tržišta rada. Mere ove politike sprovodi država kroz programe obuke, usluge službi za zapošljavanje i primenu programa za različite grupe nezaposlenih lica, kao što su mladi, osobe sa niskim kvalifikacijama i osobe sa invaliditetom. Upravo je selektivnost jedna od najznačajnijih karakteristika ovih mera, budući da mogu biti usmerene ka najugroženijim grupama nezaposlenih. Aktivne mere su usmerene na stranu ponude na tržištu rada, ali mogu uticati i na stranu tražnje, kao u situaciji subvencionisanog zapošljavanja. Budući da se problem nezaposlenosti ne može rešavati na pravi način isključivo stimulisanjem agregatne tražnje, njihova primarna usmerenost na stranu ponude rada je opravdana (Marjanović, Mihajlović, 2015, 106). Ciljevi aktivnih mera na tržištu rada odnose se na smanjivanje stope nezaposlenosti kroz bolje „uparivanje“ lica koja tragaju za zaposlenjem i slobodnih radnih mesta, ublažavanje segmentacije na tržištu putem dovodenja u ravnopravni položaj teže zapošljivih grupa, podsticanje regionalne, kvalifikacione i sektorske mobilnosti radne snage i povećanje produktivnosti rada.

U zemljama Zapadnog Balkana aktivne mere tržišta rada se mogu sprovoditi kroz nekoliko oblasti: 1) pružanje dodatnog obrazovanja nezaposlenih lica kroz dokvalifikaciju, prekvalifikaciju i specijalizaciju; 2) pružanje pomoći u potrazi za zaposlenjem; 3) kreiranje novih radnih mesta; 4) sprovođenje programa javnih radova; 5) subvencionisano zapošljavanje, i 5) specijalizovane programe za ranjive grupe nezaposlenih (Obadić, 2003, 535). Na taj način, omogućeno je usklađivanje sa praksom koja postoji u zemljama Evropske unije, ka kojoj gravitiraju sve zemlje Zapadnog Balkana. Pored toga, politika zapošljavanja i politika tržišta rada Evropske unije može za ove zemlje da posluži kao primer dobre prakse, sa potencijalom da se njihovom primenom poboljša stanje na tržištu rada zemalja Zapadnog Balkana. U Evropskoj uniji je politika tržišta rada definisana za duži vremenski period. U Briselu je 2010. godine doneta strategija za pametan, održiv i inkluzivan razvoj, nazvana „Evropa 2020“. U domenu politike zapošljavanja, osnovni ciljevi ove strategije se odnose na (http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/em0040_en.htm):

- povećanje stope participacije radne snage;
- povećanje znanja i veština radne snage;
- unapređenje obrazovnog sistema i sistema obuke, i
- borbu protiv socijalne isključenosti.

Nastojanje da se ostvare navedeni ciljevi u zemljama Zapadnog Balkana takođe bi moglo da doprinese poboljšanju stanja na tržištu rada. Imajući u vidu stepen obrazovne neusklađenosti i nedovoljnih veština nezaposlenih u ovim zemljama, povećanje kvaliteta formalnog obrazovanja ali i promovisanje koncepta celoživotnog učenja donelo bi pozitivne efekte. Unapređenje obrazovnog sistema i sistema obuke, kroz prilagođavanje nastavnih metoda društveno-ekonomskim tendencijama, takođe može da poveća zapošljivost. Konačno, kao mera koja je usmerena na najugroženije stanovništvo, borba protiv socijalne isključenosti može da doprinese boljem i ravnopravnijem tretmanu lica koja nemaju ili imaju otežan pristup tržištu rada.

Podsticanje mobilnosti radne snage takođe može da poveća stopu zapošljavanja u zemljama Zapadnog Balkana. Veća mobilnost bi se postigla unapređivanjem fleksibilnosti tržišta rada, ali koja je uravnotežena sa razumnim stepenom zaposlenosti i sigurnošću prihoda radnika, kao i podsticanjem slobodnog kretanja radnika u regionu putem bilateralnih sporazuma.

Imajući u vidu specifičnosti privreda zemalja Zapadnog Balkana i tranzicione procese koji su u njima prisutni, mora se naglasiti i važna uloga vlada ovih zemalja, i to u formulisanju mera koje će doprineti rešavanju socijalnih posledica privatizacije i restrukturiranja preduzeća. Takođe, zakonskim aktima i propisima je neophodno urediti odnose na relaciji radnik-poslodavac, u funkciji pobošljanja kvaliteta zaposlenosti (ugovori, naknade za rad, veštine i kvalifikacije, zdravlje i sigurnost na poslu, socijalna i zdravstvena zaštita zaposlenih itd.). Njima je neophodno preduprediti i diskriminaciju u procesu zapošljavanja, vezanu za pol, starost, nacionalnu pripadnost i slično. Poboljšanje učinka rada državnih službi zapošljavanja je još jedan bitan aspekt unapređenja procesa uparivanja nezaposlenih lica i slobodnih radnih mesta. Konačno, u zemljama Zapadnog Balkana je potrebno doneti sveobuhvatnu strategiju koja bi, u krajnjoj liniji, tangirala tržište rada, ali koja bi objedinila set pojedinačnih strategija usmerenih na unapređenje sistema obrazovanja, razvoj programa stručne prakse i obuke na radu, prihvatanje i implementaciju programa jačanja veština usklađenih sa savremenim zahtevima a koji bi bili usmereni na zaposlene i na one koji tragaju za poslom, kao i strategija koje bi doprinele redukciji neformalne zaposlenosti.

Zaključak

Unapređenje efikasnosti tržišta rada predstavlja jedan od najvećih izazova ekonomskog i društvenog razvoja u zemljama Zapadnog Balkana. Uprkos činjenici da je stanje na tržištu rada tokom poslednjih nekoliko godina poboljšano, u smislu porasta broja novih radnih mesta i pozitivnog trenda pojedinih indikatora tržišta rada, treba naglasiti da su stope zaposlenosti i aktivnosti i dalje niske, dok je stopa nezaposlenosti relativno visoka u poređenju za većinom zemalja Evropske unije. Poseban problem predstavlja visoka stopa nezaposlenosti mladih, neaktivnost žena i učešće durogočno nezaposlenih u ukupnoj nezaposlenosti. Tome treba dodati i visoku neformalnu zaposlenost, koja je karakteristična za sve zemlje Zapadnog Balkana.

Institucije tržišta rada igraju značajnu ulogu u ovakvom stanju. Svakako ohrabruje činjenica da su preuzete reforme u regionu Zapadnog Balkana počele da daju efekte, prvenstveno u vidu smanjenja troškova otpuštanja i prijema novih radnika i povećanju fleksibilnosti sistema pregovaranja o visini nadnica. Pored toga, fleksibilnost tržišta rada je povećana dok je regulativa zaštite zaposlenih učinjena manje restriktivnom, mada su u tom pogledu prisutne značajne razlike među pojedinim zemljama Zapadnog Balkana. Svakako da ove reforme idu „pod ruku“ sa naporima da se unapredi poslovno okruženje i olakša ulazak novih preduzeća na tržišta ovih zemalja.

Podsticanje stranih i domaćih investicija u industriju i ostale sektore koji mogu da doprinesu integraciji regiona Zapadnog Balkana u globalne lance vrednosti je značajan faktor povećanja tražnje za radom i unapređenja produktivnosti. Pri tome, kada je reč o direktnim stranim investicijama, od ključnog je značaja njihova alokacija na način da se ostvare pozitivni efekti u vidu kreiranja novih radnih mesta, razvoja znanja i veština i transfera tehnologije. U tom smislu, uloga vlada država Zapadnog Balkana je od presudnog značaja, prevashodno u domenu stvaranja adekvatnih uslova za uspešnu realizaciju tih investicija, kako bi bio uključen što veći broj lokalnih preduzeća. Na taj način je moguće ostvariti višestruke koristi za lokalnu privredu u vidu povećanja tražnje za radom i porasta zaposlenosti.

Promovisanje intenzivnije primene aktivnih politika tržišta rada, nasuprot pasivnim koje su u zemljama Zapadnog Balkana do sada bile zastupljenije, takođe može značajno da unapredi stanje na tržištu rada. Posebno je značajna mogućnost da se ovim politikama deluje ciljano na ranjive grupe, kao što su mladi, žene i lica sa nedovoljnim obrazovanjem. Na taj način se ove grupe mogu ohrabriti da se priključe tržištu rada. Takođe, ove mere mogu doprineti stvaranju većih mogućnosti za zapošljavanje i razvoj preduzetništva. Međutim, treba imati u vidu da primena ovih mera mora biti koordinisana sa politikama usmerenim na povećanje tražnje za radom, kako bi se izbegao rizik povećanja strukturne nezaposlenosti.

Reference

1. Bartlet, V., Uvalić, M. (2016). Visoko obrazovanje i tržište rada na Zapadnom Balkanu. *Kvartalni monitor* br. 47, oktobar-decembar.
2. Bartlett, W., Arandarenko, M. (2012). *The Labour Market, Skills and Growth in the Western Balkans: An Introduction*. In: Bartlett, W., Arandarenko, M. (Eds.), *Labour Market and Skills in the Western Balkans*. Belgrade: Foundation for the Advancement of Economics.
3. *Global Competitiveness Report 2017-18* (2018). Geneva: World Economic Forum.
4. Marjanović, G. (2018). *Obrazovne neusklađenosti na tržištu rada u Republici Srbiji*. U: : Ivanović, V., Zlatanović, D., Nikolić, J., Kalinić, Z. Jovković, B. i Janković, N. (redaktori): *Implikacije ekonomije znanja za razvojne procese u Republici Srbiji*, Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, 87-97.
5. Marjanović, G., Mihajlović, V. (2015). *Tržište rada i politika zapošljavanja u EU i pouke za Srbiju*. U: Jakšić, M., Stojanović Aleksić, V., Mimović, P. (redaktori): *Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji*, Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, 105-115.
6. Obadić, A. (2003). Utjecaj aktivnih i pasivnih politika na tržište rada. *Financijska teorija i praksa*, 27 (4), 529-546.
7. Oruč, N., Bartlett, W. (2018). *Labour Markets in the Western Balkans: Performance, Causes and Policy Options*. Bosnia and Herzegovina: Regional Cooperation Council.
8. Sanfey, P., Milatovic, J. (2018). *The Western Balkans in transition: diagnosing the constraints on the path to a sustainable market economy*. London: European Bank for Reconstruction and Development.
9. *Western Balkans Labor Market Trends* (2018). World Bank Group and The Vienna Institute For International Economic Studies.
10. *Zapadni Balkan - Redovni ekonomski izveštaj br. 13: Ranjivost usporava rast* (2018). World Bank Group.

Internet izvori:

11. United Nations Statistics Database: <https://unstats.un.org/unsd/databases.htm>
12. World Bank Database: <https://data.worldbank.org/>
13. http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/em0040_en.htm, datum pristupa 15.10.2018.

DA LI JE PRISUTAN HISTEREZIS NEZAPOSLENOSTI? DINAMIKA KRETANJA NEZAPOSLENOSTI U BALKANSKIM ZEMLJAMA

Saša Obradović* i Lela Ristić**

Namera ovog rada je da otkrije prirodu dinamike kretanja nezaposlenosti na uzorku nekih balkanskih zemalja. Osnovni način istraživanja ove varijable jeste upotrebom metoda panela. Cilj rada je da se aspekt nezaposlenosti u ovim zemljama istraži po osnovu otkrivanja da li su uticaji šokova na ovu varijablu permanentnog ili tranzitornog karaktera. Na bazi toga može se otkriti dinamika kretanja nezaposlenosti. U okviru sprovedenog istraživanja primenjena je baterija različitih testova jediničnog korena. Analizom dobijenih rezultata potvrđena je hipoteza koja se odnosi na histerezis nezaposlenosti, što nije iznenađenje s obzirom da je čitav region podložan jakom uticaju šokova koji proističu kako spolja, tako i unutar strukturne transformacije unutar privrede.

Ključne reči: panel, jedinični koren, nezaposlenost, kointegracija i histerezis

Uvod

U osnovi postoje dve glavne hipoteze koje se odnose na dinamiku nezaposlenosti, i koje se kao takve dokazuju u literaturi. Prva hipoteza odnosi se na prirodnu stopu nezaposlenosti, pri kojoj ne dolazi do ubrzavanja inflacije, i koja predstavlja stabilizovanu relaciju između kretanja nezaposlenosti i privredno ciklične dinamike u dugom roku. Prirodna stopa nezaposlenosti podrazumeva da ekonomski šokovi kao takvi stvaraju samo privremene neravnoteže, koje se odnose na stopu nezaposlenosti. To drugim rečima znači da se nezaposlenost u dugom roku vraća na ravnotežni nivo. Privremeni karakter šokova koji deluju unutar ekonomije podrazumeva da se nezaposlenost uvek vraća ka dugoročnom ekvilibrijumu. Efekat takvih šokova je tranzitoran. Na drugoj strani, prema hipotezi histerezisa nezaposlenosti, nezaposlenost se ne mora vratiti ka ravnotežnom stanju i ona se može udaljiti od istog. Ovo stanje može se percipirati i u dugom roku, što samim tim određuje karakter uticaja ekonomskih šokova na nezaposlenost, kao permanentan. To znači da vremenske serije nezaposlenosti imaju nestabilan trend, a ukoliko ih odlikuje stabilnost u dugom roku, onda se efekat histerezisa ne ispoljava. Upravo to je razlog da se obrati pažnja na odnose između stope nezaposlenosti i privrednih ciklusa unutar mnogih studija istraživanja.

U ovom istraživanju, prvo će se dati pregled literature i metodološki okvir za datu studiju slučaja, a potom će se vršiti diskusija rezultata. Nakon prikaza i diskusije rezultata sledi zaključak.

Pregled literature

Uporna i visoka nezaposlenost je stalan problem u pojedinim evropskim zemljama. Kako bi se optimizovao odgovor ekonomske politike na takva kretanja, potrebno je odrediti dinamiku i karakter svojstava nezaposlenosti. U slučaju da je nezaposlenost strukturni problem, onda se

* Redovni profesor, e-mail: sobradovic@kg.ac.rs

** Vanredni profesor, e-mail: lristic@kg.ac.rs

sugerisana politika usmerava na promene elemenata pojedinih struktura, kao na primer nacionalnih tržišta rada. U slučaju ciklične prirode problema, onda se politika usmerava na upravljanje tražnjom, čime se mogu ublažiti privremene devijacije u odnosu na dugoročni nivo ekvilibrijuma. U osnovi ne postoji potpuno jasan i precizan uvid koji se kao takav može odrediti, jer i same ciklične varijacije mogu voditi ka stalnim promenama ravnotežne nezaposlenosti, što drugim rečima znači, da se ciklična nezaposlenost može transformisati u strukturni problem. Neki od autora koji su među prvima uočili efekat histerezisa i analizirali postojanje prirodne stope nezaposlenosti jesu Blanchard and Summers (1986). Njihova studija kojom argumentuju histerezis nezaposlenosti kao evropski problem predstavlja jednu od baznih pri daljim istraživanjima u ovom pravcu.

Brojne studije istražuju dinamična prilagođavanja između različitih ravnotežnih stopa nezaposlenosti, uz prisustvo svojstva istrajnosti. Jaeger and Parkinson (1994) pretpostavljali su stacionarnu cikličnu i nestacionarnu komponentu prirodne stope nezaposlenosti, pri čemu su definisali histerezis kroz uticaj odloženih vrednosti na one koje nastupaju kasnije. Layard et al. (1991) vršili su ispitivanje uloge institucija tržišta rada na uticaj privremenih šokova na prirodnu stopu. Višestruki modeli ekvilibrijuma po nekim autorima postoje u slučajevima silazne krive zarade ili krive tražnje za radom uzlaznog nagiba (Mortensen, 1989). Leon-Ledesma and McAdam (2004) smatraju da nezaposlenost u evropskim tranzicionim ekonomijama ispoljava obrazac višestrukog ekvilibrijuma. Nezaposlenost koju prati efekat histerezisa kao takva odražava podložnost različitim uticajima, od političkih reakcija do promena u poreskim stopama, što sve deluje u pravcu pomeranja ravnotežnih stopa nezaposlenosti. Tako na primer, Phelps (1994) sugeriše da je skok cena nafte jedna od glavnih determinanti putanje ravnoteže stopa nezaposlenosti, kao što i visok javni dug i kamatne stope imaju odraza na skokovit porast nezaposlenosti. U tom smislu, kao uticaj kojim se objašnjava takva promena u strukturi, treba implementirati i testove jediničnih korena sa strukturnim prelomima. Poseban okvir posmatranja odnosi se na linearnu ili nelinearnu putanju, odnosno dinamiku nezaposlenosti. Nelinearna dinamika nezaposlenosti može biti odraz asimetričnosti privredno-ciklične dinamike. Neke empirijske studije sugerišu da je pad nezaposlenosti sporiji u odnosu na porast tokom recesija (Davis and Haltiwanger, 1991).

Lee and Chang (2008) primenili su LM test jediničnog korena, kako bi istraživali prisustvo histerezisa nezaposlenosti za vodeće razvijene zemlje. Ovaj test se pokazao pogodnim za istraživanje svojstava jediničnog korena u datoj varijabli u prisustvu jednog nepoznatog strukturnog preloma u seriji. Rezultati do kojih su ovi autori došli ukazuju na potvrdu validnosti prirodne stope nezaposlenosti, u prisustvu jednog nepoznatog strukturnog preloma. Primena panelnog LM jediničnog korena u prisustvu heterogenih strukturnih preloma istraživano je kroz testiranje validnosti hipotezeo od strane Lee et al. (2009). Odbacivanje ove hipoteze ukazuje na privremeni efekat šokova koji deluju na tržište rada u visokorazvijenim zemljama. Testiranje nelinearnim jediničnim korenima dalo je empirijske rezultate, koji takođe odbacuju nultu hipotezu, odnosno ukazuju na stacionarnost procesa koji odlikuje stope nezaposlenosti (Ucar and Omay, 2009). Na drugoj strani Song and Wu (1998) svojevremeno su primenili tradicionalne jedinične korene, kako bi utvrdili svojstva stacionarnosti. Po njihovim nalazima stopa nezaposlenosti ima jedinični koren.

Rezultati dobijeni klasičnim testovima jediničnog korena ne moraju obezbediti zadovoljavajući učinak. Panelni testovi jediničnog korena daju tačnije rezultate usled unakrsne dimenzije i rastuće sume informacija za svaki vremenski period (Camarero and Tamarit, 2004). Ledesma (2002) primenjuje panelni test jediničnog korena u analizi vremenske serije podataka za pojedine evropske zemlje, kako bi otkrio prisustvo efekata histerezisa. Obimna istraživačka

literatura u vezi ispitivanja hipoteze histerezisa ne obezbeđuje jedinstvene rezultate (Gustavsson and Osterholm, 2011).

Metodologija

U cilju ispitivanja svojstava stacionarnog, odnosno nestacionarnog određenja varijable unutar datog uzorka zemalja, upotrebiće se više testova jediničnog korena za panel. Svi ti testovi se generalizovano mogu podeliti u dve grupe i to: testovi prve generacije i testovi druge generacije. Testovi prve generacije koji će biti upotrebljeni u ovom istraživanju su: LLC test (Levin et al., 2002), IPS test (Im et al., 2003), MW test (Maddala and Wu, 1999), Choi test (Choi, 2001), Breitung test (Breitung, 2001) i Hadri test (Hadri, 2000). Prva generacija testova pretpostavlja unakrsnu nezavisnost podataka preseka. Nulta hipoteza u slučaju testova prve generacije odnosi se na postojanje jediničnog korena, osim u slučaju Hadri testa, gde je pretpostavljena stacionarnost, pri određenju nulte hipoteze.

LLC test dozvoljava istorodnost prvog reda autoregresivnih parametara baziranu na unakrsnoj nezavisnosti podataka preseka uz prilagođenu t statistiku:

$$t_{\delta}^* = \frac{t_{\delta} - N \bar{T} \hat{S}_N \hat{\sigma}_{\varepsilon}^{-2} STD(\hat{\delta}) \mu_{m\bar{T}}^*}{\sigma_{m\bar{T}}^*} \quad (1)$$

\bar{S}_N označava prosek individualnih odnosa dugoročnih prema kratkoročnim varijansama za pojedinačno i . $\hat{\sigma}_{\varepsilon}^{-2}$ i $\sigma_{m\bar{T}}^*$ su standardne devijacije za koeficijente nagiba i izrazi greške, dok je $\mu_{m\bar{T}}^*$ središnje prilagođavanje koje je preračunato i dato za različite periode T .

IPS test pretpostavlja heterogenost prvog reda autoregresivnih parametara uz standardizovanu t statistiku baziranu na ograničenoj distribuciji pojedinačnih ADF statistika.

$$Z_{\bar{t}bar} = \frac{\sqrt{N} \{ \bar{t}_{NT} - E(\bar{t}_T) \}}{\sqrt{Var(\bar{t}_T)}} \quad (2)$$

$E(\bar{t}_T)$ i $Var(\bar{t}_T)$ su očekivana središnja vrednost i varijansa za vrednost \bar{t}_T .

MW test je zasnovan na kombinovanim nivoima značajnosti za p vrednosti. Statistika testa je neprekidna. Nivoi značajnosti, π_i su nezavisne i ujednačene varijable. Kombinovane p vrednosti izračunavaju se po sledećem obrascu:

$$P_{MW} = -2 \sum_{i=1}^N \log \pi_i \quad (3)$$

Choi test pretpostavlja standardizovanu statistiku, gde T kao i u prethodnom slučaju teži beskonačnosti, dok je $MW \rightarrow N(0, 1)$.

$$MW = \frac{\sqrt{N} \{ N^{-1} P_{MW} - E[-2 \ln(p_i)] \}}{\sqrt{V[-2 \ln(p_i)]}} \quad (4)$$

Breitung test sugeriše transformisane i detrendovane, standardizovane konstrukcije proksi varijabli:

$$\begin{aligned}\Delta y_{it}^* &= \sqrt{\frac{(T-t)}{(T-t+1)}} \left(\Delta y_{it} - \frac{\Delta y_{it+1} + \dots + \Delta y_{iT}}{T-t} \right) \\ y_{it}^* &= y_{it} - y_{i1} - \frac{t-1}{T-1} (y_{iT} - y_{i1})\end{aligned}\quad (5)$$

Hadri test se razlikuje u odnosu na ostale panelne testove jediničnog korena i po tome je sličan KPSS testu (Kwiatkowski et al., 1992). Pretpostavlja nepostojanje jediničnog korena u nultoj hipotezi za bilo koju seriju u panelu. Moguće su dve forme LM statistike bazirane na homoskedastičnosti i heteroskedastičnosti:

$$LM_1 = \frac{1}{N} \left(\sum_{i=1}^N \left(\sum_t S_i(t)^2 / T^2 \right) / f_0 \right) \quad (6)$$

$$LM_2 = \frac{1}{N} \left(\sum_{i=1}^N \left(\sum_t S_i(t)^2 / T^2 \right) / f_{i0} \right) \quad (7)$$

Unakrsna nezavisnost podataka preseka je pretpostavka koja važi u slučaju testova prve generacije, ali to ne mora biti slučaj. Ovaj tip relacije testira se testovima unakrsne zavisnosti podataka i to: Friedman (Friedman, 1937), Frees (Frees, 1995), Pesaran (Pesaran, 2004), Baltagi, Feng and Kao (2012) i B-P (Breusch and Pagan, 1980) testovima. Panelni podaci u velikom broju slučajeva mogu iskazati unakrsnu zavisnost podataka preseka. U slučaju da je vremenska dimenzija $T < N$ statistika B-P testa je nepouzdana (Sarafidis et al. 2006). U slučaju da je N veliko i T malo, što je često slučaj u panelima, potrebno je testiranje unakrsne zavisnosti. LM statistika B-P testa je data:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (8)$$

gde je $\hat{\rho}_{ij}$ procena uzorka uparene korelacije reziduala

$$\hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T \hat{u}_{it} \hat{u}_{jt}}{\left(\sum_{t=1}^T \hat{u}_{it}^2 \right)^{1/2} \left(\sum_{t=1}^T \hat{u}_{jt}^2 \right)^{1/2}} \quad (9)$$

Pesaran (2004) predlaže sledeću kombinaciju kada je T dovoljno veliko:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right) \quad (10)$$

Baltagi, Feng, i Kao (2012) uspostavljaju asimptotsku korekciju pristrasnosti kroz kalibrisanu statistiku testa (Bias-corrected scaled LM):

$$LM_{BC} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T_{ij} \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) - \frac{N}{2(T-1)} \rightarrow N(0, 1) \quad (11)$$

Po osnovu ekstenzivnog testiranja testovima prve generacije i testovima unakrsne zavisnosti podataka, moguće je odrediti potrebu testiranja testovima druge generacije, kao i testovima koji ukazuju na strukturne prekide. U tu svrhu mogu biti korišćeni CADF test (Pesaran, 2003), CIPS test (Pesaran, 2007), MADF test (Taylor and Sarno, 1998), Bai-Ng test (Bai and Ng, 2010), MP test (Moon and Perron, 2004), kao i test sa strukturnim prekidom (Im, Lee and Tieslau, 2005).

Neophodnost testiranja testovima druge generacije uvek se nameće kao logičan korak u slučaju postojanja unakrsne zavisnosti podataka preseka. Primena samo testova prve generacije u tom slučaju može da dovede do distorzije rezultata (Strauss and Yigit, 2003).

U testiranju jediničnog korena u prisustvu strukturnih preloma, Im et al. (2005) uspostavlja model panelnih podataka sa N jedinica i T periodima po jedinici i , gde je period preloma $T_{b,i}$. Standardizovana panel LM statistika je:

$$LM(\bar{t}) = \frac{\sqrt{N}(\bar{t} - E(\bar{t}))}{\sqrt{V(\bar{t})}} \quad (12)$$

Test jediničnog korena Lagranževog multiplikatora sa strukturnim prelomima u vidu univarijantnog testa za varijable linearnog ponašanja, razvijen od strane Lee and Strazicich (2003, 2004) primenjen je u ovom radu. U testu su moguća četiri modela, i to dva sa jednim, i dva sa dva strukturna preloma. Polazna osnova testa je proces generisanja podataka:

$$y_t = \delta' Z_t + e_t, \quad e_t = \beta e_{t-1} + \varepsilon_t \quad (13)$$

Za model sa dva strukturna preloma u slučaju konstante, odnosno konstante i trenda, nulte hipoteze su sledeće:

$$y_t = \mu_0 + d_1 B_{1t} + d_2 B_{2t} + y_{t-1} + v_{1t} \quad (14)$$

$$y_t = \mu_0 + d_1 B_{1t} + d_2 B_{2t} + d_3 D_{1t} + d_4 D_{2t} + y_{t-1} + v_{1t} \quad (15)$$

Za potrebe dalje analize upotrebljena su dva testa panelne kointegracije. Prvi test je uveo Pedroni (1997, 1999), a drugi Kao (1999). I jedan i drugi test baziraju se na dvostepenoj Engle – Granger (1987) proceduri. Pedroni (1999) koristi sedam statistika testa panelne kointegracije. Prve četiri su unutar, a ostale tri su između dimenzija bazirane statistike. Za unutar dimenzija statistiku testa, nulta hipoteza o nepostojanju kointegracije glasi:

$$H_0: \gamma_i = \gamma < 1 \quad (16)$$

Reziduali kointegracione regresije uzimaju se iz opšteg slučaja:

$$y_{i,t} = \alpha_i + \delta_i t + \beta_{1i} x_{1i,t} + \beta_{2i} x_{2i,t} + \dots + \beta_{Mi} x_{Mi,t} + e_{i,t} \quad (17)$$

Panelna parametarska statistika je formatirana:

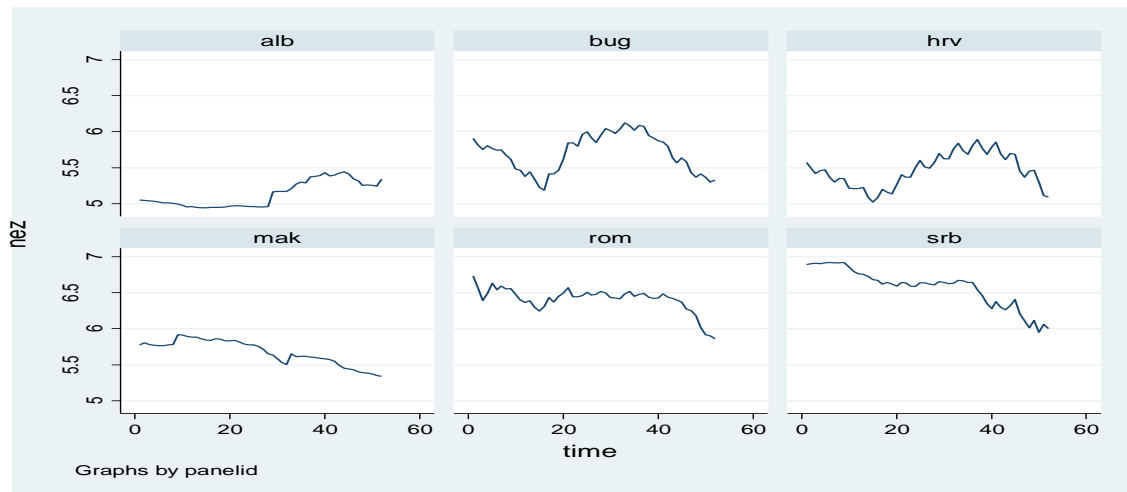
$$Z_{iN,T}^* \equiv \left(\hat{s}_{N,T}^{*2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} \hat{e}_{i,t-1}^{*2} \right)^{-1/2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{L}_{11i}^{-2} \hat{e}_{i,t-1}^* \Delta \hat{e}_{i,t}^* \quad (18)$$

Kao (1999) opisuje dva testa sa polaznom hipotezom o nepostojanju kointegracije za podatke iz panela. Nulta hipoteza da je $\rho = 1$ iz $\hat{e}_{it} = \rho \hat{e}_{it-1} + v_{it}$ testira se kroz:

$$\begin{aligned}
\sqrt{NT}(\hat{\rho} - 1) &= \frac{\frac{1}{\sqrt{N}} \sum_{i=1}^N \frac{1}{T} \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it-1} \Delta \hat{e}_{it}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{T^2} \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it-1}^2} \\
&= \frac{\frac{1}{\sqrt{N}} \sum_{i=1}^N \frac{1}{T} \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it}^* \Delta \hat{e}_{it}^*}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{T^2} \sum_{t=2}^T (\hat{e}_{it}^*)^2} \\
&= \frac{\sqrt{N} \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \zeta_{3iT}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \zeta_{4iT}}
\end{aligned} \tag{19}$$

Diskusija rezultata

U okviru istraživanja, preuzeti su podaci iz zvanične statistike MMF za period od početka 2005. do završetka 2017. godine. Podaci su preuzeti za šest zemalja i to su: Srbija, Albanija, Makedonija, Bugarska, Hrvatska i Rumunija. Podaci se odnose na nezaposlenost (broj nezaposlenih lica), stopu inflacije (indeks potrošačkih cena) i ekonomski rast (stope rasta realnog BDP). Grafički prikaz kretanja nezaposlenosti (logaritmovani podaci) po posmatranim zemljama dat je na Slici 1.



Slika 1 Nezaposlenost

Klasični testovi jediničnog korena prikazani su u Tabeli 1 i 2. U Tabeli 1 dat je prikaz Levin-Lin-Chu, Breitung i Im-Pesaran-Shin testa. U Tabeli 2 izloženi su rezultati Maddala-Wu, Choi i Hadri testa. Ovim testovima je obuhvaćena prva generacija. Panelni testovi jediničnog korena uključuju dvostruko modeliranje i to: prvo, sa promenama samo u konstanti i drugo, koje obuhvata konstantu i trend. Prema rezultatima testova, panelni podaci serije za nezaposlenost sadrže jedinični koren. Serije su podložne procesima jediničnog korena, kako za konstantu, tako i za konstantu i trend. Efekat histerezisa na nezaposlenost postoji, što drugim rečima znači da bilo koji šok koji se javi u ekonomijama ovog regiona ima dugoročne efekte i udaljava stope nezaposlenosti od linijske ravnoteže. U slučaju drugih varijabli, rezultati testiranja ne pružaju

jednoznačne odgovore, kako u pogledu korišćenog testa, tako i u pogledu modela konstante odnosno, konstante i trenda.

Tabela 1 Rezultati prve grupe testova

Varijabla	LLC		IPS		Breitung
	Konstanta	Konstanta i trend	Konstanta	Konstanta i trend	Konstanta i trend
Nezaposlenost	2.201 (0.986)	2.171 (0.985)	3.065 (0.998)	3.060 (0.998)	0.983 (0.837)
Inflacija	-5.696 (0.000)	-0.422 (0.336)	-2.247 (0.012)	1.823 (0.965)	2.666 (0.996)
Ekonomski rast	-1.189 (0.117)	0.091 (0.536)	-3.655 (0.000)	-2.232 (0.012)	-3.380 (0.000)

Izvor: Autori

Tabela 2 Rezultati druge grupe testova

Varijabla	MW		Choi		Hadri	
	Konstanta	Konstanta i trend	Konstanta	Konstanta i trend	Konstanta	Konstanta i trend
Nezaposlenost	2.365 (0.998)	2.003 (0.999)	3.044 (0.998)	3.139 (0.999)	5.757 (0.000)	4.481 (0.000)
Inflacija	24.361 (0.018)	8.865 (0.714)	-2.317 (0.010)	1.887 (0.970)	12.237 (0.000)	9.945 (0.000)
Ekonomski rast	36.458 (0.000)	26.427 (0.009)	-3.700 (0.000)	-2.143 (0.016)	1.806 (0.035)	5.513 (0.000)

Izvor: Autori

U Tabeli 3 izraženi su rezultati testiranja unakrsne zavisnosti podataka panelnog uzorka za nezaposlenost. Po osnovu nedvosmislenih rezultata odbacuje se prisustvo unakrsne nezavisnosti podataka preseka panelnog uzorka, što znači da rezultate testiranja prve generacije panelnih jediničnih korena treba prihvatiti sa dozom rezerve. Prva generacija ovih testova ne uzima u obzir unakrsne zavisnosti podataka panelnog uzorka, niti mogućnost postojanja strukturnih prekida.

Tabela 3 Rezultati testiranja unakrsne zavisnosti podataka panelnog uzorka za nezaposlenost

CSD test	Statistika	Verovatnoća
Pesaran CD test	4.638	0.000
B-P test	237.801	0.000
Baltagi, Feng and Kao test	39.523	0.000
Frees test	1.454	0.000
Friedman test	86.574	0.000

Izvor: Autori

Tabela 4 Rezultati panelnog jediničnog korena sa jednim strukturnim prelomom za nezaposlenost (ILT test)

Panel	Konstanta	Konstanta i trend
SEE6	-3.486**	-4.449**

**Statistički značaj pri 5%

Izvor: Autori

Tabela 5 Rezultati univarijantnog LM jediničnog korena sa jednim prelomom (konstanta)

Zemlja	LM stat.	B_{t1}	k	T_{B1}
Albanija	-3.219*** (-3.185)	-0.083 (-1.253)	8	2013Q3
Bugarska	-2.878 (-4.084)	0.050 (0.745)	4	2015Q1
Hrvatska	-4.958 (-4.084)	0.091 (2.067)	8	2009Q3
Makedonija	-2.489 (-4.084)	-0.055 (-1.182)	4	2013Q4
Rumunija	-2.384 (-4.084)	-0.067 (-1.167)	8	2009Q3
Srbija	-3.511*** (-3.185)	-0.076 (-0.617)	8	2015Q2

U zagradi su date t vrednosti. k je selektirano odlaganje. T_{B1} je prelomna tačka. B_{t1} je dummy varijabla.

Izvor: Autori

Tabela 6 Rezultati univarijantnog LM jediničnog korena sa jednim prelomom (konstanta i trend)

Zemlja	LM stat.	D_{t1}	k	T_{B1}
Albanija	-5.271 (-4.900)	0.096 (4.951)	8	2011Q3
Bugarska	-5.996 (-4.898)	0.193 (4.957)	6	2011Q3
Hrvatska	-5.031 (-4.905)	0.073 (2.842)	8	2011Q4
Makedonija	-4.047*** (-3.894)	-0.031 (-3.120)	4	2009Q2
Rumunija	-3.550 (-4.858)	0.083 (2.700)	4	2010Q3
Srbija	-4.708** (4.348)	0.022 (1.210)	8	2011Q4

U zagradi su date t vrednosti. k je selektirano odlaganje. T_{B1} je prelomna tačka. D_{t1} je dummy varijabla za strukturni prelom u nagibu.

Izvor: Autori

Tabela 7 Rezultati univarijantnog LM jediničnog korena sa dva preloma (konstanta)

Zemlja	LM stat.	B_{t1}	B_{t2}	T_{B1}	T_{B2}
Albanija	-3.257 (-4.073)	0.198 (8.580)	0.058 (2.457)	2011Q4	2013Q1
Bugarska	-2.856 (-4.073)	-0.135 (-1.829)	0.062 (0.875)	2008Q2	2015Q1
Hrvatska	-5.710 (-4.073)	0.080 (1.743)	0.016 (0.377)	2009Q3	2015Q1
Makedonija	-2.402 (-4.073)	-0.058 (-0.984)	-0.095 (-1.464)	2007Q4	2013Q4
Rumunija	-2.162 (-4.073)	-0.055 (-0.814)	-0.065 (-0.973)	2007Q3	2009Q3
Srbija	-4.228 (-4.073)	-0.392 (8.442)	-0.043 (-0.688)	2013Q4	2015Q2

U zagradi su date t vrednosti. T_{B1} i T_{B2} su prelomne tačke. are the breakpoints. B_{t1} i B_{t2} su dummy varijable.

Izvor: Autori

Tabela 8 Rezultati univarijantnog LM jediničnog korena sa dva preloma (konstanta i trend)

Zemlja	LM stat.	D _{t1}	D _{t2}	T _{B1}	T _{B2}
Albanija	-8.989 (-7.014)	0.039 (6.441)	0.101 (6.844)	2011Q4	2013Q3
Bugarska	-5.666 (-6.963)	0.001 (0.028)	0.210 (3.743)	2010Q2	2011Q3
Hrvatska	-5.139 (-6.932)	0.063 (3.953)	0.053 (1.879)	2008Q1	2013Q1
Makedonija	-6.517** (-6.175)	-0.038 (-5.212)	-0.030 (-3.471)	2009Q3	2012Q4
Rumunija	-5.751 (-6.691)	0.161 (5.416)	-0.055 (-3.527)	2009Q2	2015Q2
Srbija	-7.067 (-7.004)	-0.064 (-2.550)	-0.289 (-7.998)	2009Q3	2013Q3

U zagradi su date t vrednosti. T_{B1} i T_{B2} su prelomne tačke. are the breakpoints. D_{t1} i D_{t2} su dummy varijable.

Izvor: Autori

Razmatrajući rezultate univarijantnog testa sa prelomima izabrali smo kao osnov sagledavanja rezultata, model sa konstantom i trendom, jer pokazuje bolje performanse u slučaju nepoznatih strukturnih preloma, pri čemu je izvedena dokazna simulacija kako bi se iskazala superiornost ovakvog tipa specifikacije (Sen, 2003). U slučaju dva strukturna preloma, takođe se prednost u tumačenju rezultata može iskazati na bazi modela konstante i trenda (Lean and Smyth, 2014). Pretpostavka analize je linearno ponašanje posmatrane varijable. Analiza kvartala preloma ukazuje da se prvi strukturni prelom odvijao za sve zemlje u posmatranom uzorku od 2008Q1 do 2011Q4, što se u osnovi podudara sa talasnom percepcijom globalne finansijske krize. Za drugi period u većini zemalja, struktura preloma je koncentrisana u 2013. godini.

Tabela 9 Testovi jediničnog korena druge generacije

	Varijabla	Konstanta	Konstanta i trend	Bai-Ng test	MQc	MQf	Pa(t-stat.)	Pb(t-stat.)
CIPS test	lun	-0.111	-2.685	Konstanta	-5.082	-5.292	1.514	1.556
	D(lun)	-5.216	-5.368	Konstanta i trend	-23.433	-11.205	-0.738	-0.659
CADF test	lun	-0.327	-2.783					
	D(lun)	-3.612	3.672					

Kritične vrednosti: CIPS konstanta: 10% (-2.05), 5%(-2.16), 1%(-2.37); CIPS konstanta i trend: 10%(-2.68), 5%(-2.73), 1%(-2.96); CADF konstanta: 10% (-2.21), 5%(-2.33), 1%(-2.54); CADF konstanta i trend: 10%(-2.72), 5%(-2.83), 1%(-3.04).

Izvor: Autori

U Tabeli 9 dati su rezultati sprovedenih testova druge generacije. U okviru ekstenzije rezultata izvršeno je ispitivanje kointegracije između nezaposlenosti, inflacije i ekonomskog rasta. Rezultati su u sferi očekivanih u pogledu ovih makroekonomskih varijabli. Odbacivanje nulte hipoteze ukazuje na visok statistički značaj u prilog jakim dokazima da varijable imaju dugoročnu povezanost, što i jeste slučaj.

Tabela 10 Pedroni test kointegracije

Serije: RGDP LCPI LUN

Uzorak: 2005Q1 2017Q4

Broj opservacija: 312

Nulta Hipoteza: Nema kointegracije

(unutar dimenzija)				
	Statistika	Verov.	Ponderisana statistika	Verov.
Panel v-Statistika	3.238	0.000	2.602	0.004
Panel rho-Statistika	-3.932	0.000	-3.479	0.000
Panel PP-Statistika	-4.095	0.000	-3.647	0.000
Panel ADF-Statistika	-2.420	0.007	-1.879	0.030
(između dimenzija)				
	Statistika	Verov.		
Grupna rho-Statistika	-3.495	0.000		
Grupna PP-Statistika	-4.137	0.000		
Grupna ADF-Statistika	-2.329	0.009		

Izvor: Autori

Tabela 11 Kao test kointegracije / Nulta hipoteza: nema kointegracije

	t-Statistika	Verov.
ADF	-2.973	0.001

Izvor: Autori

Zaključak

Cilj ove studije bio je da se istraži da li postoji efekat histerizisa, ili je validna hipoteza prirodne stope nezaposlenosti za dati uzorak zemalja, unutar vremenskog prozora posmatranja od 2005. zaključno sa 2017. godinom. Na bazi dobijenih rezultata, korišćenjem različitih tipova jediničnog korena možemo zaključiti da je hipoteza histerezisa nezaposlenosti potencijalno validna za dati uzorak.

Ovi rezultati ukazuju da zemlje u kojima je efekat histerezisa na nezaposlenost validan, prisustvo šokova u ekonomiji, kao i primena stabilizacione politike, kreiraju permanentne promene u posmatranoj varijabli. Nestacionarna struktura nezaposlenosti nameće u osnovi politike kojima se povećava agregatna tražnja, kako bi se ovaj efekat ublažio. Sa aspekta budućih istraživanja, bilo bi interesantno primeniti heterogenu strukturu univarijantnih testova jediničnih korena, kako bi se otkrila priroda stope nezaposlenosti unutar pojedinih zemalja. Pored toga jedan od pravaca budućih istraživanja može biti ispitivanje kointegracije između nezaposlenosti i ostalih makroekonomskih parametara. Sprovedeno istraživanje u ovom radu dato je kao doprinos izučavanju predmetne problematike kako bi se otkrila priroda dinamike nezaposlenosti.

Reference

1. Bai, J. and Ng, S. (2010). Panel unit root tests with cross-section dependence: a further investigation. *Econometric Theory*, 26(4):1088-1114.
2. Baltagi, B., Feng, Q. and Kao, C. (2012). *A Lagrange Multiplier Test for Cross-Sectional Dependence in a Fixed Effects Panel Data Model*, Paper 193. Center for Policy Research.
3. Blanchard, O.J. and Summers, L.H. (1986). *Hysteresis in Unemployment*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 2035.
4. Breitung, J. (2001). The local power of some unit root tests for panel data. In Badi H. Baltagi, Thomas B. Fomby, R. Carter Hill (ed.) *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels (Advances in Econometrics)*, Vol. 15 (pp. 161 – 177). Emerald Group Publishing Limited,
5. Breusch, T.S. and Pagan, A.R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1):239-253.
6. Camarero, M. and Tamarit, C. (2004). Hysteresis vs. natural rate of unemployment: new evidence for OECD countries. *Economics Letters*, 84:413–417.
7. Choi, I. (2001). Unit root tests for panel data. *Journal of International Money and Finance*, 20:249-272.
8. Davis S.J. and Haltiwanger, J. (1991). *Gross job creation, gross job destruction and employment reallocation*, Working paper 3728. National Bureau of Economic Research.
9. Engle, R.F. and Granger, C.W.J. (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55:251–276.
10. Frees, E.W. (1995). Assessing cross-sectional correlations in panel data. *Journal of Econometrics* 64:393-414.
11. Friedman, M. (1937). The use of ranks to avoid the assumption of normality implicit in the analysis of variance. *Journal of the American Statistical Association*, 32:675-701.
12. Gustavsson, M. and Osterholm, P. (2011). Mean Reversion in the US Unemployment Rate - Evidence from Bootstrapped Out-Of-Sample Forecasts. *Applied Economics Letters*, 18(7):643-646.
13. Hadri, K. (2000). Testing for stationarity in heterogeneous panel data. *The Econometrics Journal*, 3(2):148–161.
14. Im, K.S., Lee, J. and Tieslau, M. (2005). Panel LM unit root tests with level shifts. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 67:393–419.
15. Im, K.S., Pesaran, M.H. and Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115:53-74.
16. International Monetary Fund. *International Financial statistics*. Washington (DC): IMF. Pristupljeno sajt: april 2018., data.imf.org
17. Jaeger, A., Parkinson, M. (1994). Some evidence on hysteresis in unemployment rates. *European Economic Review*, 38(2):329–342.
18. Kao, C. (1999). Spurious regression and residual-based tests for cointegration in panel data. *Journal of Econometrics*, 90:1–44.
19. Kwiatkowski, D., Phillips, P., Schmidt, P. and Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root?. *Journal of Econometrics*, 54:159-178.
20. Layard, R., Nickell, S.J., Jackman, R. (1991). *Unemployment: macroeconomic performance and the labour market*. Oxford: Oxford University Press.
21. Lean, H.H and Smyth, R. (2014). Will initiatives to promote hydroelectricity consumption be effective? Evidence from univariate and panel LM unit root tests with structural breaks. *Energy Policy*, 68:102-115.

22. Lee, C-C. and Chang, C-P. (2008). Unemployment hysteresis in OECD countries: Centurial time series evidence with structural breaks. *Economic Modelling*, 25:312-325.
23. Lee, J-D., Lee, C-C. and Chang, C-P. (2009). Hysteresis in unemployment revisited: evidence from panel LM unit root tests with heterogeneous structural breaks. *Bulletin of Economic Research*, 61:325-334.
24. Lee, J. and Strazicich, M. (2003). Minimum Lagrange multiplier unit root test with two structural breaks. *The Review of Economics and Statistics*, 85(4):1082-1089.
25. Lee, J. and Strazicich, M. (2004). *Minimum LM unit root test with one structural break*, Working papers 04-17. Appalachian State University, Department of Economics.
26. Ledesma, M. (2002). Unemployment Hysteresis in the US and the EU: A Panel Data Approach. *Bulletin of Economic Research*, 54(2):95-103.
27. León-Ledesma, M.A. and McAdam, P. (2004). Unemployment, hysteresis and transition. *Scottish Journal of Political Economy*, 51(3):377-401.
28. Levin, A., Lin, C.F. and Chu, C. (2002). Unit root tests in panel data: Asymptotic and finite-sample properties. *Journal of Econometrics*, 108:1-24.
29. Maddala, G.S. and Wu, S. (1999). A comparative study of unit roots with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61:631-651.
30. Moon, H.R. and Perron, B. (2004). Testing for a unit root in panels with dynamic factors. *Journal of Econometrics*, 122:81-126.
31. Mortensen, D.T. (1989). The persistence and indeterminacy of unemployment in search equilibrium. *Scandinavian Journal of Economics*, 91(2):347-370.
32. Pedroni, P. (1997). Panel Cointegration: Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled time Series Tests, With an Application to The PPP Hypothesis: New Results. *Indiana University Working Papers in Economics*.
33. Pedroni, P. (1999). Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61:653-670.
34. Pesaran, M.H. (2003). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence. *Cambridge Working Papers in Economics 0346*. Cambridge: University of Cambridge, Faculty of Economics.
35. Pesaran, M.H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *Cambridge Working Papers in Economics 0435*. Cambridge: University of Cambridge.
36. Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2):265-312.
37. Phelps, E.S. (1994). *Structural slumps: the modern equilibrium theory of unemployment, interests and assets*. Cambridge: Harvard University Press.
38. Sarafidis, V., Yamagata, T. and Robertson, D. (2006). *A Test of Cross Section Dependence for a Linear Dynamic Panel Model with Regressors*. Cambridge: University of Cambridge.
39. Sen, A. (2003). On unit root tests when the alternative is a trend break stationary process. *Journal of Business and Economic Statistics*, 21(1):174-184.
40. Song, F.M. and Wu, Y. (1998). Hysteresis in unemployment: evidence from OECD countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 38:181-192.
41. Strauss, J. and Yigit, T. (2003). Shortfalls of Panel Unit Root Testing. *Economics Letters*, 81:309-313.
42. Taylor, M.P. and Sarno, L. (1998). The behavior of real exchange rates during the post Bretton Woods period. *Journal of International Economics*, 46:281-312.
43. Ucar, N. and Omay, T. (2009). Testing for unit root in nonlinear heterogeneous panels. *Economics Letters*, 104:5-8.

EKONOMSKA POLITIKA U FUNKCIJI INTEGRACIONIH PROCESA PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Petar Veselinović*

Prateći dinamiku ekonomskih integracija na tlu Evrope, tokom poslednjih pedesetak godina, uočavamo da jedan od osnovnih postulata tog procesa predstavlja funkcionisanje unutrašnjeg tržišta koje treba da omogući slobodno kretanje roba, ljudi, kapitala i usluga na njenoj teritoriji. Pored unutrašnjeg tržišta ključni element privrednog ambijenta u evropskim integracijama predstavljaju i zajedničke politike. Akcenat u ovom radu biće stavljen na sagledavanje ključnih zajedničkih politika u oblasti ekonomije i gde je Republika Srbija na tom putu. U tom smislu, pokušaćemo da najpre apostrofiramo oblike zajedničkih ekonomskih politika, a potom bliže objasnimo suštinu i način njihovog delovanja na ostvarivanje ključnog cilja ekonomskih integracija, stvaranje makroekonomskog ambijenta koji će biti maksimalno u funkciji podržavanja dugoročne i održive stope ekonomskog rasta. Da bi Republika Srbija postala deo najvišeg vida integrisanja, ona mora sprovesti niz aktivnosti i na taj način da obezbedi da postane deo ekonomskih tokova usmerenih prema procesu integracije. Proces pridruživanja Evropskoj uniji nije nimalo jednostavan i ne dešava se brzo, to je proces koji zahteva brojna usklađivanja koja mogu potrajati decenijama. Shodno tome, istraživanje u ovom radu biće usmereno na sagledavanje uloge ekonomske politike u procesu pridruživanja Evropskoj uniji.

Ključne reči: ekonomska politika, integracije, Evropska unija, konkurentnost, strategija razvoja

Uvod

Početak XXI veka karakterišu složeni procesi svetskog razvoja u kojima razvijene zemlje dominiraju u ekonomskoj i drugoj ravni, zahvaljujući visokom stepenu ekonomske razvijenosti zasnovanom na novim tehnologijama integrativnog karaktera. Dinamički procesi naučno - tehnoloških inovacija i kreativnosti su potpuno promenili svet. Ubrzano je stvaranje globalne privrede, a informativne i komunikacione mreže stvorile su od sveta jedinstven prostor. Poslednja decenija prošlog veka označila je istorijsku promenu ekonomskih i drugih odnosa u svetskim okvirima, koji će u dužem periodu, po manje ili više utvrđenim standardima, oblikovati život i svet u celini. Najdublje promene odvijaju se u bivšim socijalističkim zemljama, prelaskom sa etatizma i centralnoplanskog upravljanja privrede na tržište i demokratske procese odlučivanja i upravljanja.

Tranzicioni procesi odvijaju se ubrzano, a njihovu dinamiku u značajnoj meri determinišu globalizacija svetskih trendova u svim aspektima ekonomskog i političkog domena. U pozadini ovako krupnih reformi nalaze se, s jedne strane, nastojanja ovih društava i njihovih privreda za demokratizacijom i efikasnošću privrednih struktura, odnosno priključenju krugu razvijenih zemalja, a s druge strane potrebe i interesi krupnog kapitala, kao društvenog odnosa koji podstiče integrativne procese. Bivše socijalističke zemlje, suočene sa teškoćama privrednog razvoja, imaju potrebu za stranim kapitalom, kako bi oživele privredu i obezbedile održiv rast i razvoj u cilju povećanja životnog standarda stanovništva. Pravac kretanja se nesumnjivo ogleda

* Redovni profesor, e-mail: pveselinovic@kg.ac.rs

u nastojanju ovih zemalja da dugogodišnje promašaje nadoknade povećanjem efikasnosti svojih privreda.

U sklopu istraživanja ključnih pitanja ekonomske politike zemalja kandidata za ulazak u Evropsku uniju, bitne su sledeće dve činjenice. Prvo, sve nacionalne ekonomije, članice ove evropske integracije, funkcionišu u ambijentu koga odlikuju kvalitetno iste privredno sistemske odrednice (dominacija privatne svojine, decentralizovan sistem donošenja ekonomskih odluka koji se nalazi u rukama vlasnika sredstava za proizvodnju, odluke o proizvodnji, razmeni, raspodeli i potrošnji su koordinisane tržišnim mehanizmom, dok pravnoekonomske aktere u ostvarivanju njihovih ciljeva motivišu prevashodno materijalni motivi). Takođe, sve zemlje Evropske unije karakteriše: liberalizacija poslovanja, konkurentni ambijent privređivanja, finansijska i monetarna disciplina. Drugo, i pored te činjenice, ekonomska i politička tradicija zemalja članica se značajno razlikuje u pogledu odnosa države i tržišta, odnosno u pogledu međusobne koordinacije podsistema spontane (tržišne) i svesne (državne) makroregulacije. Svakako, pod uticajem procesa globalizacije afirmišu se potpuno nova polja ekonomske regulacije, što implicite upućuje na imperativ svojevrstne harmonizacije aktivnosti upravljanja razvojem.

Ekonomska integracija predstavlja vid saradnje između zemalja koje su deo jednog geografskog regiona radi uklanjanja barijera kako bi se obezbedio efikasniji međunarodni tok ljudi, kapitala, usluga i proizvoda. Sa ekonomskog aspekta, ovaj proces se posmatra kao povezivanje nacionalnih privreda radi realizacije određenih ekonomskih ciljeva. Kako bi se ostvarile koristi od integracije, odnosno bolji rezultati nego u uslovima kada nije postojao integracioni sporazum, potrebno je jedan ili više delova ekonomske politike usmeravati u tom pravcu. Jedna od koristi koja se od integracije očekuje u krajnjoj liniji je da dovede do rasta ekonomskog blagostanja u zemljama koje su deo integracionog sporazuma.

Velikom broju tranzicionih zemalja, kao prioritet nameće se članstvo u Evropskoj uniji jer, na taj način, pristupaju jedinstvenom tržištu, stvaraju povoljne uslove za ekonomski napredak, održivi rast i, u krajnjoj liniji, smanjuju distorzije koje postoje između razvijenih zapadnih zemalja i njih. Procesom integracije i Evropska unija ostvaruje svoje interese, koji se prvenstveno ogledaju u proširenju, političkoj stabilnosti i bezbednosti, a kao dodatne prednosti ističu se i slobodna trgovina i protok kapitala, na novom, proširenom tržištu, novi izvori energije, radne snage i sl. Kako svaka zemlja koja teži da postane deo bilo Evropske unije ili Evropske monetarne unije, mora da ispuni određene preduslove koji su definisani kao kriterijumi konvergencije, svaka od njih, u nastojanju da ostvari svoj cilj, nastoji da poboljša svoje uslove, odnosno makroekonomske parametre, da unapredi privredu i ostvari privredni rast i razvoj.

Republika Srbija, kao zemlja koja teži priključivanju Evropskoj uniji, treba da poboljšava svoje pokazatelje i da nastavi sa harmonizovanjem principa i standarda sa Evropskom unijom, jer je to jedini način da unapredi performanse svoje privrede i efikasno završi proces tranzicije, u koji je kasno i ušla.

Cilj ovog rada je da analizira uticaj ekonomske politike u funkciji evropskih integracija Republike Srbije. Pristupanje Republike Srbije Evropskoj uniji definisano je kao prioritetan i dugoročan strateški cilj, a njegovo ostvarenje će omogućiti uključivanje u razvoj evropske i svetske ekonomije i politike. Republika Srbija je mala, ekonomski i politički slaba država u kojoj proces tranzicije još uvek nije završen. Opređenje Republike Srbije za članstvo u Evropskoj uniji, koja je njen najznačajniji trgovinski i investicioni parter, je rezultat procene da puna integracija predstavlja najbolji okvir za dinamičan razvoj i modernizaciju. To zahteva definisanje ključnih strateških pravaca privrednog i socijalnog razvoja, a sa ciljem stvaranja efikasnog

tržišnog sistema priređivanja i konkurentne privrede sposobne da izdrži konkurenciju unutar Evropske unije.

Značaj ekonomske politike u integracionim procesima

Ekonomska politika je skup aktivnosti koje preduzima država, a usmerava ih na realizaciju najvažnijih ekonomskih ciljeva. Raspoloživim merama i instrumentima ekonomske politike, država čini napore da aktivnosti privrednih subjekata usmeri u željenom pravcu i na taj način realizuje kratkoročne i dugoročne ekonomske ciljeve. Na osnovu najnovijih spoznaja ekonomske nauke, savremena država čini napore da brojnim i najraznovrsnijim merama kreira adekvatnu ekonomsku politiku. Kao posebna oblast ekonomske nauke, ekonomska politika se bavi istraživanjem instrumenata i mera pomoću kojih se ostvaruju definisani ekonomski ciljevi.

U planiranju svojih aktivnosti ekonomska politika svoje polazište ima u savremenoj makroekonomskoj analizi i na nju se neposredno oslanja. Ekonomska politika podrazumeva posredne metode delovanja na tok privrednih procesa. Suština njenog angažmana nije direktno pomeranje resursa na poželjne upotrebe, nego delovanje na subjekte koji raspolažu resursima i donose odluke o pravcima njihovog angažovanja. Shvaćena kao skup postupaka i akcija koji imaju karakter posrednog upravljanja, ekonomska politika pretpostavlja da su ispunjeni određeni uslovi. Oni se sastoje u odgovornosti privrednih subjekata, koji autonomno odlučuju u jednom privrednom ambijentu, na upravljačke impulse koje ekonomska politika emituje putem svojih mera i akcija. Za to je potrebna dovoljno jaka motivacija subjekata odlučivanja da dostignu što veće vrednosti svojih funkcija cilja, kao i njihova sposobnost da biraju odluke i formulišu politiku koja je na liniji takve optimizacije. Dakle, instrumentima i merama ekonomske politike država kreira ponašanje učesnika u ekonomskom životu, odnosno ona u uslovima tržišnog načina privređivanja ne ograničava slobodu izbora učesnika u ekonomskim procesima. Slobodu učesnika u ekonomskom životu bitno determiniše privredni i pravni ambijent koga u značajnom stepenu oblikuju pravo instrumenti ekonomske politike.

U savremenom svetu teško se može ostvariti takav ekonomski razvoj pri kojem su potrebe društva i mogućnosti nacionalne ekonomije uzajamno usklađeni. Savremena ekonomija, sa veoma složenom strukturom raspodele rada, velikim brojem ekonomskih subjekata, mrežom nacionalnih, međunarodnih, proizvodnih i informacionih veza, podrazumeva odgovarajući privredni sistem sa ograničenim ovlašćenjima i usklađenu ekonomsku politiku. Decentralizovana organizacija privrednog života u uslovima slobodne tržišne ekonomije osigurava relativno visok nivo blagostanja (visoke dohotke, rastuće bogatstvo). Ali, i u takvim uslovima, produktivnost i stabilnost funkcionisanja tržišne privrede mora biti osigurana i zaštićena od strane države. Kooperacija i stvaralaštvo ljudi donosi rezultate samo kada postoji zadovoljavajuća motivacija. Za njeno stvaranje neophodni su odgovarajući okvirni uslovi, adekvatna nagrada i takva organizacija uzajamnog delovanja ljudi u preduzeću i preduzeća između sebe, koja pogoduje rastu produktivnosti i ograničava rizik (Leković, 2008, 25-26).

Značaj ekonomske politike naročito dolazi do izražaja kada se ona podigne na međunarodni nivo, kao značajan aspekt integracionih procesa nacionalne ekonomije u šire međunarodno okruženje. Kada je Evropa u pitanju, to okruženje svakako predstavlja Evropska unija.

Zemlje Evropske unije ekonomsku politiku smatraju pitanjem od prvorazrednog interesa. Aktivnosti i mere ekonomske politike zemlje Evropske unije usaglašavaju u okviru Evropskog saveta. Da bi ostvarile svoje zajedničke ciljeve države članice su jedna deo svojih suverenih prava prenele na Evropsku uniju, što znači da su mnoga područja ekonomske politike, koja su u

ranijem periodu bila u isključivoj kompetenciji suverenih država, sada deo zajedničke ekonomske politike.

Proces pristupanja Evropskoj uniji nedvosmisleno utiče na ekonomsku politiku u državama koje imaju status kandidata za članstvo u evropskom klubu. Kraj Hladnog rata i pad Berlinskog zida, označili su početak novog perioda u razvoju Evropske unije. Od tog trenutka, proširenje, koje je do tada bilo sporadičan događaj, počinje da predstavlja važan i kontinuiran politički proces koji je u godinama koje su sledile doveo do udvostručenja broja članica Evropske unije.

Jedan od koncepata koji služi kao pomoćno sredstvo u objašnjavanju tzv. domaćih promena koje se, tokom procesa pristupanja Evropskoj uniji, dešavaju u državama kandidatima, jeste koncept evropeizacije. Države kandidati i potencijalni kandidati nemaju mogućnost koju imaju države članice da utiču na formulisanje ekonomske politike, već se njihova uloga ispoljava kroz preuzimanje zajedničkih tekovina – *acquis communautaire* i njegovu primenu u nacionalnom zakonodavstvu.

U kreiranju ekonomske politike učestvuju dve grupe aktera: formalni i neformalni. Formalni akteri učestvuju u kreiranju ekonomske politike tako što im ustav ili zakoni daju ovlašćenja da to čine. Institucije zakonodavne, izvršne i sudske vlasti su pravi predstavnici ove grupe. Neformalni akteri su oni koji učestvuju u procesu kreiranja ekonomske politike, bez formalnih ovlašćenja. Interesne grupe i mediji predstavnici su neformalnih aktera. Kompleksnost problema koji su predmet rešavanja zahteva učešće i posebnih interesnih grupa u vidu istraživačkih organizacija koje koriste svoje stručne i analitičke kapacitete kako bi davale savete o tome kako da neka politika bude bolja i efikasnija.

Pomenimo samo neke od instrumenata ekonomskih politika koji se koriste u interesnoj sferi Evropske unije, pojedinačno ili u kombinaciji: zakoni i propisi, ekonomski instrumenti (uključujući i tržišne instrumente), porezi i takse. Uredba je jedna od najvažnijih instrumenata koji koriste vlade pojedinih zemalja. Ona se može definisati kao vladine intervencije kroz niz pravila kojima se reguliše dozvoljena i nedozvoljena aktivnost za pojedince, firme ili vladina ministarstva i agencije, zajedno sa pratećim sankcijama i nagradama.

Kada su osnivači Evropske unije planirali kako će izgledati institucionalni okvir buduće organizacije, ključni princip kojim su se rukovodili bilo je da se pomoću budućih institucija napravi ravnoteža između različitih interesa država i interesa nadnacionalne organizacije. To je kasnije rezultiralo složenom "institucionalnom mašinerijom". Među formalnim akterima javnih politika pomenućemo: Komisiju, Savet ministara, Evropski parlament, Evropski savet, Sud pravde evropskih zajednica, Ekonomski i socijalni komitet, Komitet regiona, Revizorski sud, Evropsku centralnu banku i države članice.

Kreiranje ekonomske politike je složen proces. Pored nadnacionalnih i međuvladinih institucija, u kreiranju učestvuju i države članice, interesne grupe i evropske agencije (u slučaju kreiranja monetarne politike učestvuje i Evropska centralna banka). Ovaj proces dodatno čini složenim isprepletenost evropskog, nacionalnog i subnacionalnog nivoa odlučivanja. Neki modeli kreiranja ekonomske politike u Evropskoj uniji daju veću ulogu nadnacionalnim institucijama, dok postoje i drugi modeli koji omogućavaju državama članicama kontrolu nad procesom njenog kreiranja.

Evropeizacija je široko prihvaćen concept zemalja u tranziciji. Evropeizacija nije jednostavno sinonim za evropske integracije ili konvergenciju politika, premda sa njima ima dosta dodirnih tačaka. Evropeizacija je proces strukturne promene koji različito utiče na aktore, institucije, ideje i interese. U najširem smislu, evropeizacija se može poistoveti sa pojmom Evropa, dok se u užem, može protumačiti kao odgovor na politike Evropske unije.

Evropeizacija ima dominantan uticaj na oblikovanje ekonomskih politika kako u državama, tako i u onim državama koje su se jasno deklarirale za evropske integracije. Međutim, taj uticaj nije jednoobrazan u svim državama. Države članice izgubile su veliki deo prostora za nezavisnu akciju u nekim oblastima, kao što su monetarna ili trgovinska politika. U drugim oblastima, imaju više uticaja na kreiranje: zdravstvo i politika zapošljavanja. Između ova dva ekstrema nalazi se većina evropskih ekonomskih politika. Što se tiče zemalja koje se nalaze u pregovaračkom procesu za članstvo u Evropsku uniju, njihova ekonomska politika jasno je determinisana ekonomskom politikom koja se vodi sa čela Evropske unije.

Napori da se šire evropske vrednosti, norme i pravila, interno ili eksterno, nailaze na heterogenost i različitost. Evropske ideje suočavaju se ponekad sa političkim osporavanjima budući da nisu uvek u skladu sa domaćim strukturama svojih primalaca.

Evropeizacija ekonomskih politika može imati različite oblike i može uticati na sve elemente ekonomske politike, kao što su akteri, resursi i instrumenti. Osim toga, evropeizacija može da utiče i na stil politike, čineći ga manje ili više konfliktnim, korporativnim ili pluralističkim ili manje ili više regulativnim. Što je niži nivo kompatibilnosti između evropskih i domaćih procesa, politika i institucija, to je veći adaptivni pritisak.

Razlikujemo dve vrste neslaganja kojima evropeizacija vrši pritisak na države članice. Prvo, evropske politike mogu dovesti do neslaganja politike između evropskih pravila i propisa i domaće politike. Evropska politika može da ospori ciljeve nacionalne politike, regulatorne standarde, instrumente ili tehnike koje se koriste. Pošto neslaganje politika stvara adaptivne troškove na domaćem nivou, države članice nastoje da „aplouduju“ svoju politiku na evropski nivo kako bi smanjile troškove. Drugi tip neslaganja i adaptivnog pritiska je institucionalno neslaganje. Evropeizacija može izazvati institucionalno neslaganje, osporavajući domaća pravila i procedure. Institucionalno neslaganje je manje direktno nego neslaganje politike. Iako može dovesti do velikog adaptivnog pritiska, njegovi efekti su dugoročni i postepeni.

Usklađivanje je osnovni mehanizam Evropske unije. To je nesumnjivo važan mehanizam koji Evropska unija koristi da obezbedi nacionalnu promenu i konvergenciju. Pošto se direktivama navode ciljevi koje treba ostvariti, ali ne i sredstva, usklađivanje direktno utiče na sadržaj ekonomske politike. Empirijska povezanost evropeizacije i konvergencije nije sasvim jasna. U stvari, postojeća literatura ukazuje da nema automatske veze između njih. Može postojati konvergencija bez evropeizacije. Ali može takođe biti evropeizacija bez konvergencije. To se može desiti kada nacionalne politike postanu sličnije jedne drugima zbog drugih faktora.

Ključne razlike koje moraju da ispune države čiji je cilj punopravno članstvo u Evropskoj uniji, u odnosu na prethodne runde proširenja, na početku XXI veka, su: duži vremenski period postepenog približavanja i adaptacije; mnogo veći naglasak na usvajanju i potpunoj implementaciji zakonodavstva pre pristupanja; posvećivanje mnogo veće pažnje domaćim institucionalnim kapacitetima za implementaciju; široko definisanje uslova za članstvo u vidu kriterijuma iz Kopenhagena; stvaranje institucija za praćenje i procenu napretka kandidata na njihovom putu ka ispunjavanju kriterijuma za pristupanje. Spisku navedenih razlika dodaćemo i slabost institucija u postsocijalističkim državama, posebno onima koje su tek nastale nakon pada socijalizma i postojanje institucionalnih i političkih praznina, tako da evropeizacija podrazumeva ne toliko adaptaciju, koliko stvaranje novih aktera, institucija i politika.

Koncept evropeizacije može se koristiti za ispitivanje efekata koje Evropska unija ima na ekonomske politike u zemljama kandidatima. To nas dovodi do različitih mehanizama evropeizacije ekonomskih politika, onih koji su slični mehanizmima u EU-15 i onih koji su karakteristični za proces pristupanja. Step en evropeizacije ekonomskih politika govori nam o

relativnoj efikasnosti uslovljavanja Evropske unije u toj oblasti, tako da evropeizacija može da se koristi kao analitički okvir za tumačenje uticaja uslovljavanja na promene domaće ekonomske politike (<https://www.kcns.org.rs/agora/kreiranje-javnih-politika-i-proces-pristupanja-evropskoj-uniji/?lng=lat>).

Akteri Evropske unije (posebno Komisija) insistiraju na efikasnom sprovođenju pravila Evropske unije, a ne samo na bukvalnom prepisivanju pravila. Faza implementacije je od ključne važnosti za razumevanje kako Evropska unija utiče na ekonomske politike u zemljama koje su u procesu pristupanja Evropskoj uniji. Uticaj Evropske unije na kreiranje i implementaciju ekonomske politike, posredovan je pomoću domaćih aktera. Do velikog transfera evropskih pravila i politika u nacionalno zakonodavstvo nesumnjivo dolazi međutim, šta se dešava nakon implementacije, ostaje pitanje koje koncept transfera ekonomske politike ne objašnjava.

Obim potencijalne evropeizacije kroz politiku pristupanja je veoma širok, zahvaljujući širini uslova za pristupanje. Evropeizacija je u stanju da duboko prodre u ekonomske politike upravo zbog osnovnih transformacija koje se odvijaju u postsocijalističkim zajednicama tokom perioda tranzicije. Ulazak u Evropsku uniju podrazumeva veliki broj različitih procesa koji imaju potencijal da utiču na određeni stepen institucionalne i političke transformacije u zemljama kandidatima. Pravna transpozicija i usklađivanje sa zakonima Evropske unije od velike je važnosti. Pored nametanja svojih vlastitih normi, Evropska unija ojačava i druge međunarodne pravne norme. Da bi se pridružile Evropskoj uniji, države moraju da ratifikuju razne međunarodne konvencije, s tim što Evropska unija promovise kako jačanje postojećih institucija, tako i uspostavljanje novih.

Shvatajući važnost reformskih procesa za uspostavljanje stabilnog evropskog poretka i bezbednosti, ali i spremnost ovih država da u perspektivi postanu njene članice, Evropska unija je formulisala set kriterijuma koje svaka evropska država mora ispuniti ukoliko želi da postane članica Evropske unije. Reč je zapravo o političkim, ekonomskim, pravnim i institucionalnim kriterijumima koje je Evropski savet formulisao na samitu u Kopenhagenu 1993. i koji podrazumevaju da svaka država kandidat mora imati (<http://www.dei.gov.ba/dokumenti/default.aspx?id=4717&langTag>):

- stabilnost demokratskih institucija i vladavinu prava - poštovanje građanskih prava i zaštitu nacionalnih manjina;
- čvrsto uspostavljene tržišne instrumente i funkcionisanje tržišne ekonomije, kao i sposobnost odolevanja konkurentskim pritiscima i sposobnost prilagođavanja tržišnim mehanizmima unutar Evropske unije;
- spremnost da se preuzmu obaveze koje nameće članstvo, odnosno privrženost ciljevima političke, ekonomske i monetarne unije.

Ovi kriterijumi su potom potvrđeni na sastanku Evropskog saveta u Madridu 1995, na kome je posebno podvučena važnost ne samo usvajanja pravnih tekovina Evropske unije, već i uspostavljanja institucionalnog i administrativnog kapaciteta za efikasno sprovođenje i primenu zakonodavstva. Tom prilikom, Evropski savet je kao dodatnu pretpostavku formulisao i neophodnost osposobljavanja Evropske unije za prijem novih članica, što će kasnije biti poznato kao apsorpcioni ili integracioni kapacitet i podrazumeva institucionalno osposobljavanje Evropske unije da primi u članstvo nove države.

Rezultati ekonomske politike u procesu evropskih integracija Republike Srbije

Poslednjih decenija došlo je do velikih promena u svetskoj privredi. Nakon višegodišnje realizacije procesa tranzicije u gotovo svim zemljama koje su u proteklom periodu razvijale

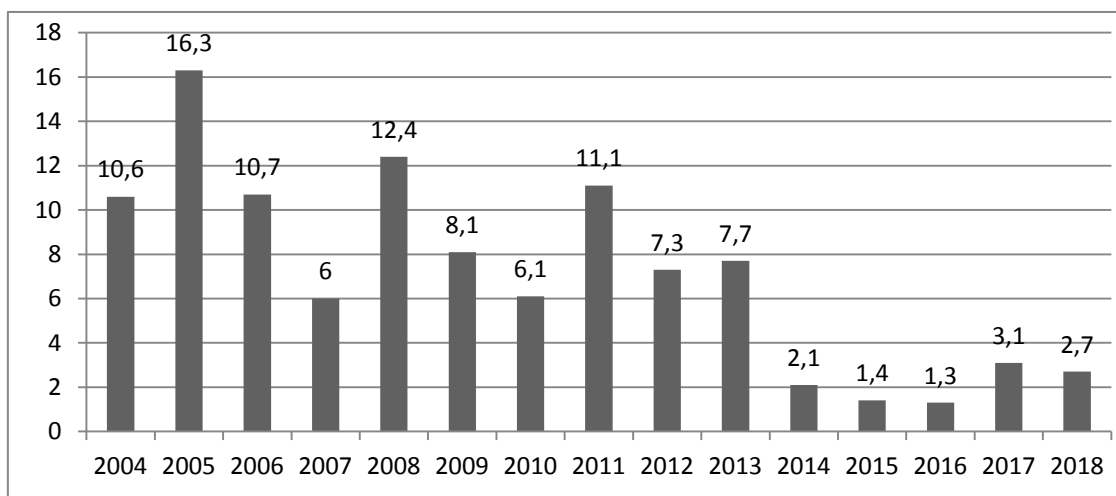
socijalistički privredni sistem, pokazalo se da tranzicija ni u najuspešnijim zemljama nije bila bez uspona i padova, ali i da u ekonomijama koje pokazuju slabije ekonomske performanse, postoje znaci poboljšanja.

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

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

Srpska ekonomija se nalazi na velikoj prekretnici. Prva faza sprovođenja tranzicionih procesa je završena, reformski procesi dobijaju novi zamah, a budućnost u evro-atlanskim integracijama postaje sve izvesnija. Republika Srbija se, u relativno kratkom vremenskom periodu, transformisala iz ekonomije koju je karakterisala stagnacija rasta i visoka stopa nezaposlenosti, u rastuću ekonomiju, sa niskom inflacijom, eliminisanim fiskalnim deficitom, opadajućim javnim dugom, smanjenom eksternom neravnotežom i oporavkom tržišta rada. Osnovu za održavanje i dalje ubrzanje privredne aktivnosti treba da omogući nastavak strukturnih reformi, kao i povećanje proizvodne aktivnosti u izvozno orijentisanim privrednim delatnostima, posebno onim koje nose veću dodatnu vrednost.

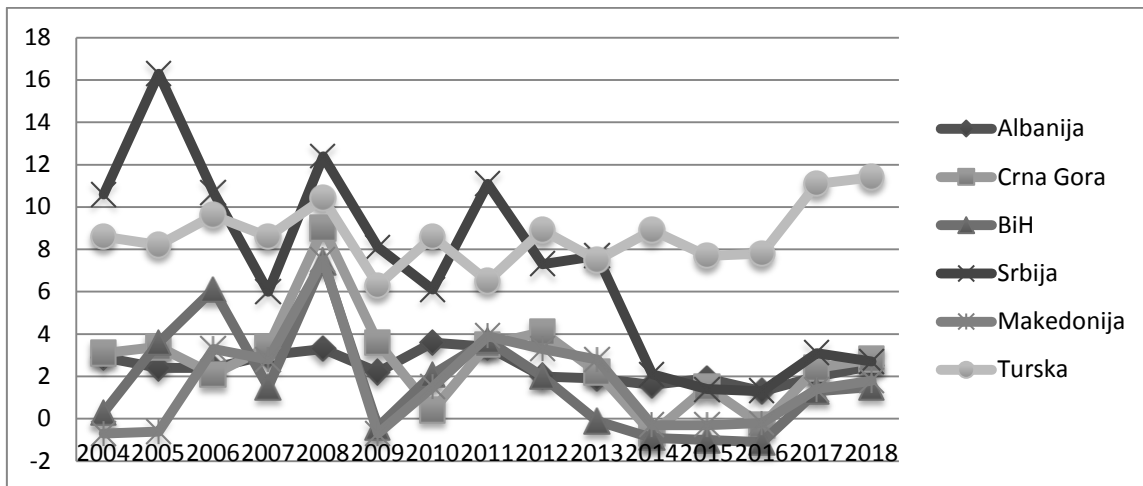
Republika Srbija je, u početnoj fazi implementacije reformi, ostvarila relativno visoku prosečnu godišnju stopu realnog rasta bruto domaćeg proizvoda i kumulativni rast bruto domaćeg proizvoda, što predstavlja značajnu posledicu ekonomske politike realizovanu u tranzicionim okolnostima i cikličnim kretanjima svetske privrede. Značajan kumulativni realni rast bruto domaćeg proizvoda ostvaren je uz relativnu stabilnost cena. Naime, inflacija je smanjena, a njeni godišnji nivoi ukazivali su na postojanje unutrašnje makroekonomske neravnoteže, što jasno ukazuje da je, u ovom segment delovanja ekonomske politike, Republika Srbija zadovoljila kriterijume evropskih integracija.



Slika 1 Stopa inflacije u Republici Srbiji

Izvor: MMF, World Economic Outlook Database

Imajući u vidu podatke sa Slike 1, može se zaključiti da je u tranzicionom periodu srpske ekonomije jasno uočljivo turbulentno kretanje inflacije. Najviši nivo (16,3%) ostvaren je 2005. godine, dok je najniži nivo (1,3%) ostvaren 2016. godine. Kao i veliki broj zemalja koje, kao glavni kvantifikovani cilj centralne banke imaju targetiranje nivoa inflacije, i Narodna banka Srbije je usvojila taj režim. Naime, Narodna banka Srbije se, sporazumom sa Vladom Republike Srbije o targetiranju inflacije i Memorandumom o NBS o monetarnoj strategiji, obavezala da utvrđuje ciljanu stopu inflacije, dok Izvršni odbor vrši targetiranje ukupne inflacije.



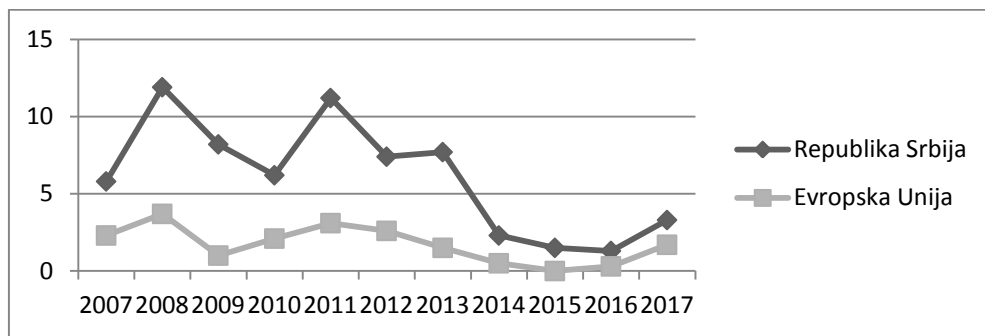
Slika 2 Stope inflacija - Republika Srbija i zemlje kandidati za članstvo u Evropsku uniju

Izvor: MF, WorldEconomicOutlookDatabase

Slika 2, prikazuje komparativnu analizu stope inflacije u Republici Srbiji naspram stope inflacije u zemljama kandidatima za članstvo u Evropsku uniju: Albaniji, Crnoj Gori, Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Turskoj. Na osnovu posmatranih podataka, može se zaključiti da je, na početku posmatranog perioda, najvišu stopu inflacije imala Republika Srbija, dok se ispod nje nalazila Turska koja se borila sa sličnim inflatornim pritiscima. Značajno je istaći da je svaka od ovih zemalja kandidata za članstvo u Evropsku uniju, od 2012. uspjela da stabilizuje svoje stope inflacija u dozvoljenim okvirima, izuzev Turske, što pokazuje da su uspele da sprovedu stabilizaciju monetarne politike.

Na osnovu podataka, istaknutih na Slici 3, može se ustanoviti da je krizni talas koji se javio 2008. i 2012, doveo do rasta stope inflacije u Republici Srbiji u odnosu na stopu inflacije na nivou Evropske unije. Međutim, 2014. dolazi do približavanja stopa inflacije u Republici Srbiji i Evropskoj uniji pa se, u tom periodu, isticala konvergencija sa Evropskom unijom po pitanju inflacije. Tome su posebno doprineli pozitivni procesi na području deviznog kursa i kontinuirani rast deviznih rezervi, uz značajnu deregulaciju i liberalizaciju cena i spoljnotrgovinskog poslovanja.

Dostizanje nivoa održive stabilnosti cena predstavlja veoma složen zadatak za svaku privredu. Uzimajući u obzir podatak da je Republika 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.



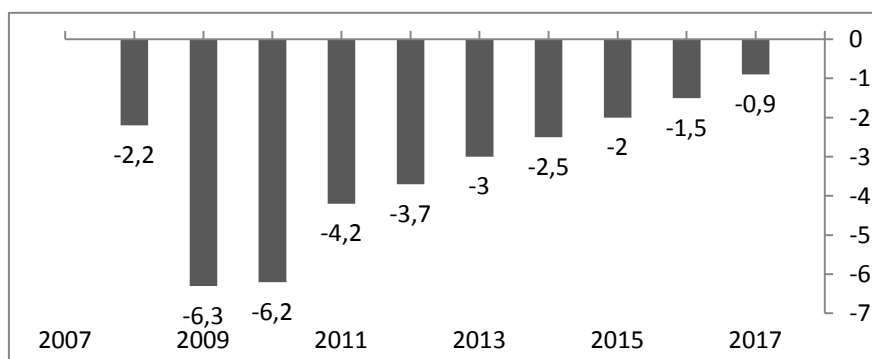
Slika 3 Stopa inflacije u Republici Srbiji i Evropskoj uniji

Izvor: Eurostat

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

Okolnosti u kojima se vodila fiskalna politika Republike Srbije znatno su se promenile u prethodne četiri godine. Krajem 2014. godine stanje javnih finansija bilo je toliko loše da je to ozbiljno ugrožavalo makroekonomsku stabilnost zemlje i pretilo da izazove duboku ekonomsku krizu. Vlada je zato bila primorana da sprovede nepopularne krizne mere poput smanjenja penzija i plata u javnom sektoru, a došlo je i do promena u rukovođenju Poreskom upravom kojim je zaustavljen tadašnji snažan pad naplate javnih prihoda (Fiskalni savet Republike Srbije, 2018, 3). Zahvaljujući merama ekonomske politike i spoljnim okolnostima Republika Srbija je fiskalnu konsolidaciju sprovedla uspešno, od fiskalnog deficita koji je u 2014. iznosio 246.862 milijardi dinara, došlo se do suficita u 2017. godini od 52.338 milijardi dinara.

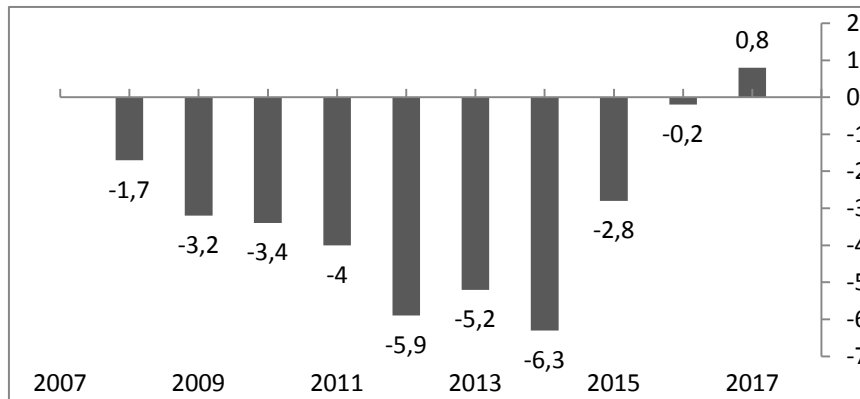
Od 2007, pa sve do 2011, Evropska unija je beležila znatno veći budžetski deficit od Republike Srbije. Gep je bio najveći u 2009. godini, kada je iznosio 3% bruto domaćeg proizvoda. Krizni period Evropske unije karakterisalo je postojanje velike javne potrošnje, budžetski deficit, rast javnog duga u mnogim zemljama. Do 2012, deficit je bio visok, dok je javni dug u nekim zemljama prelazio i 100% bruto domaćeg proizvoda (Grčka). Nakon 2012, počeo je fiskalni oporavak Evropske unije i smanjenje deficita, a Republika Srbija se, za razliku od Evropske unije, borila sa deficitom sve do 2016.



Slika 4 Deficit budžeta kao procenat bruto domaćeg proizvoda u Evrozoni

Izvor: <https://tradingeconomics.com/euro-area/government-budget>

Kao što se može videti, budžetski deficit u Evrozoni bio je prisutan u proteklih deset godina. Taj deficit bio je najveći 2009. godine (6,3%) a, najmanji u 2017. godini (0,9%).



Slika 5 Deficit budžeta kao procenat bruto domaćeg proizvoda u Republici Srbiji

Izvor: <https://tradingeconomics.com/serbia/government-budget>

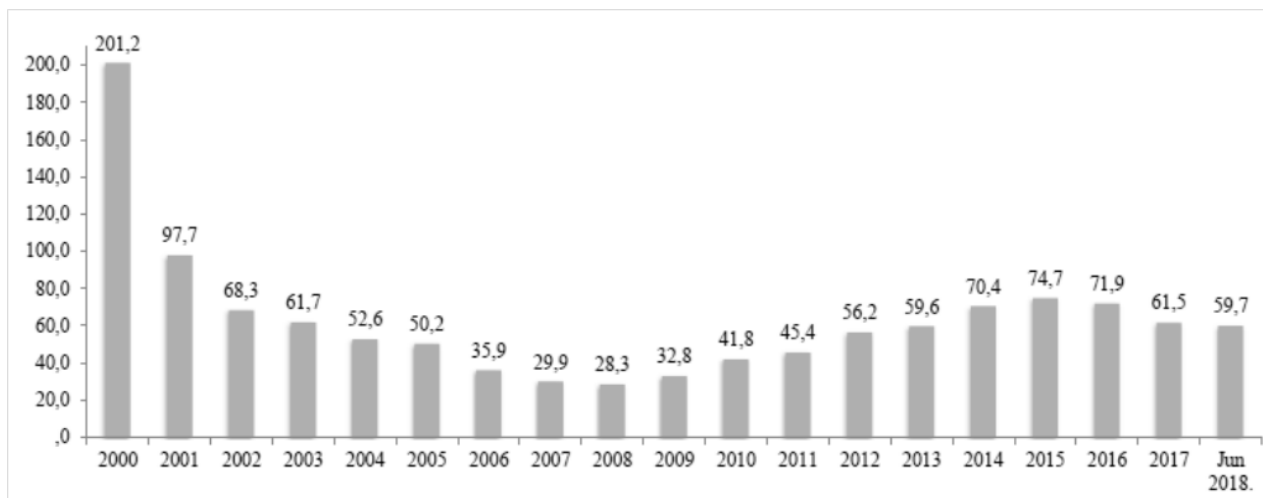
Kao što se može videti na Slici 5, Republika Srbija je, u čitavom tranzicionom periodu, beležila budžetski deficit, koji se kretao i do 6,3% bruto domaćeg proizvoda u 2014. Fiskalni suficit, koji je ostvaren u 2017. (0,8% BDP), u sličnom relativnom iznosu, biće zabeležen i u 2018, što predstavlja značajan zaokret u javnim finansijama koji je, pre svega, rezultat fiskalne konsolidacije. Fiskalni tokovi u 2018, uglavnom, su povoljni, pa će se umesto planiranog deficita od 0,6% bruto domaćeg proizvoda, gotovo izvesno, ostvariti fiskalni suficit. Bolji fiskalni rezultat posledica je povećanja javnih prihoda u odnosu na plan za oko 50 milijardi dinara i manjih javnih rashoda od budžetiranih za oko 15 milijardi dinara. Glavni razlog za povećanje javnih prihoda su nešto povoljnija kretanja na tržištu rada (veći rast zaposlenosti i prosečne zarade od očekivanja). Povoljnija kretanja na tržištu rada odrazila su se na veće prihode od doprinosa i poreza na zarade za oko 25 milijardi dinara u odnosu na plan. Uz ovo, naplaćeno je oko 20 milijardi dinara više poreza na dobit u odnosu na budžetski plan, ali je to posledica suviše konzervativnog planiranja ovih prihoda prilikom izrade budžeta krajem prethodne godine, a ne toliko znatnih promena u profitabilnosti privrede. Na strani javnih rashoda do ušteda je došlo praktično jedino na izdvajanjima za kamate koja će biti manja za oko 14 milijardi dinara u odnosu na plan. Rashodi za kamate se smanjuju zbog više razloga: a) bržeg smanjenja javnog duga od očekivanog, b) smanjenja kamatnih stopa po kojima se država zadužuje i c) realnog jačanja dinara, budući da je najveći deo javnog duga na koji se plaćaju kamate u stranim valutama.

Bitan uzrok makroekonomske nestabilnosti, u tranzitornom periodu Republike Srbije, predstavljao je visok javni dug. Prema evidenciji koju vodi Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, odnosno, Uprava za javni dug, javni dug Republike Srbije čine sve direktne obaveze Republike po osnovu zaduživanja, kao i garancije izdate od Republike za zaduživanje javnih preduzeća i lokalnih vlasti. Javni dug Republike Srbije se deli na direktne i indirektno obaveze, odnosno na obaveze u ime i za račun Republike i obaveze koje proizilaze iz garancija, koje su emitovane od strane Republike, a u korist drugih pravnih lica. Dalje se direktne i indirektno obaveze dele na unutrašnji dug i spoljni dug, u zavisnosti od toga da li su obaveze nastale zaduživanjem na domaćem ili inostranom tržištu.

Republika Srbija je kraj 2000. završila sa javnim dugom od 14,2 milijarde evra, od toga je udeo domaćeg duga iznosio 4,1 milijardu, a spoljnog duga 10,1 milijardi evra. Oba duga su

predstavljala udruživanje dugova preduzeća i banaka iz devedesetih godina XX veka, jer država nije bila u poziciji da se zaduži ni u zemlji ni u inostranstvu. Domaći dug je najvećim delom predstavljao obavezu po osnovu stare devizne štednje, uključujući kasnije štednju u privatnim bankama, dok je spoljni dug država preuzela na sebe (<http://www.makroekonomija.org/0-miroslav-zdravkovic/javni-dug-republike-srbije>).

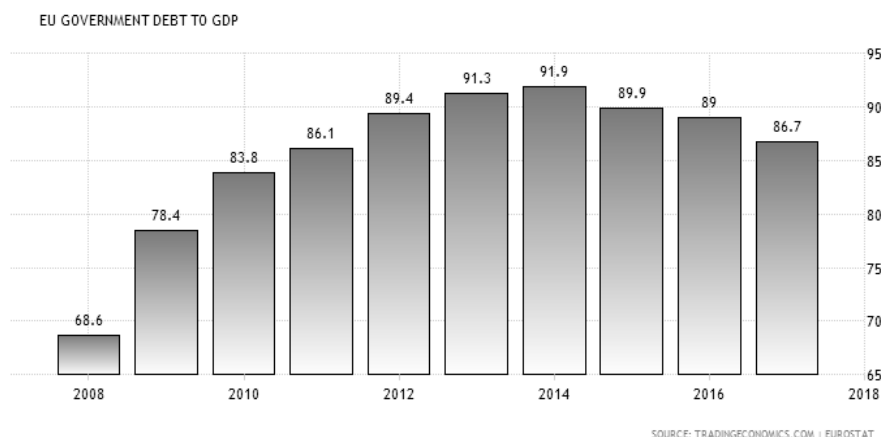
Od 2000, pa sve do 2008, odnosno, do izbijanja Globalne ekonomske krize, vrednost duga se smanjivala, kako zbog otpisa dugova koji su izvršeni, tako i zbog redovne otplate domaćeg duga po osnovu stare devizne štednje. Nakon izbijanja Globalne ekonomske krize, tj. od 2008. do 2015, vrednost javnog duga se povećavala, dostigavši zabrinjavajući iznos od 74,7% vrednosti bruto domaćeg proizvoda. Nakon 2015, u Republici Srbiji došlo je do delimičnog "smirivanja" javnog duga na nivou ispod 60% vrednosti bruto domaćeg proizvoda. Javni dug se približava bezbednijoj zoni od 50% bruto domaćeg proizvoda, delom zbog boljih fiskalnih rezultata, ali još više zbog velike revizije bruto domaćeg proizvoda naviše. Javni dug će se do kraja 2018. najverovatnije spustiti na nivo ispod 55% bruto domaćeg proizvoda, što je neočekivano dobar rezultat. Ono što je interesantno je to da je ovo smanjenje javnog duga u odnosu na bruto domaći proizvod samo manjim delom posledica relativno dobrih fiskalnih rezultata. Najveće zasluge za manje učešće javnog duga u bruto domaćem proizvodu, u 2018. godini, ima zapravo revizija naviše podataka o nominalnom bruto domaćem proizvodu koju je 1. oktobra 2018. izvršio Republički zavod za statistiku (RZS). Ovom revizijom RZS je ustanovio da je bruto domaći proizvod Republike Srbije skoro 2,5 milijarde evra (6,5%). Pošto se javni dug sada deli sa znatno većim BDP-om, učešće javnog duga u bruto domaćem proizvodu automatski se smanjilo u jednom danu za oko 4%, iako nije došlo do bilo kakve značajnije otplate duga.



Slika 6 Učešće javnog duga u bruto domaćem proizvodu Republike Srbije

Izvor: Ministarstvo finansija - Uprava za javni dug, Stanje i struktura javnog duga

U poređenju sa veoma heterogenom strukturom javnog duga na nivou Evropske unije, može se reći da je Republika Srbija, po ovom parametru, zabeležila bolje tendencije. Naime, javni dug u Evrozoni iznosio je u proseku 76,2% bruto domaćeg proizvoda, dostigavši rekordno visoku stopu od 91,9% u 2014.



Slika 7 Javni dug kao procenat bruto domaćeg proizvoda u Evrozoni

Izvor: <https://tradingeconomics.com/euro-area/government-debt-to-gdp>

Bez obzira na napred navedene tendencije, Republika Srbija je, po ovdašnjoj pravnoj regulative, prezadužena zemlja. Jer, po Zakonu o javnom dugu, sva državna zaduženja ne bi smela da budu veća od 45% bruto domaćeg proizvoda. Prema evropskoj metodologiji, odnosno pravilima Mاستrihta, prezaduženom se smatra ona zemlja čiji je javni dug veći od 60% bruto domaćeg proizvoda, ali to pravilo važi za mnogo razvijenije ekonomije od naše.

Sektorske politike u pristupnim pregovorim Republike Srbije sa Evropskom unijom

Poljoprivredna politika

Zajednička poljoprivredna politika Evropske unije, jedna je od najznačajnijih oblasti, kako u pogledu broja propisa koji regulišu ovu oblast, tako i u pogledu udela poljoprivrednog budžeta u ukupnom budžetu Evropske unije. Naime, veličina budžeta Zajedničke poljoprivredne politike je veoma visoka i iznosi oko 40% ukupnog budžeta Evropske unije. Glavni cilj Zajedničke poljoprivredne politike je da se obezbedi stabilno snabdevanje tržišta poljoprivrednim proizvodima po pristupačnim cenama što, sa druge strane, znači odgovarajući prihod za poljoprivredne proizvođače.

Poljoprivredna politika EU se utvđuje na nivou Unije od strane vlada zemalja članica, a sprovodi od strane svake pojedinačne zemlje članice. Politika ima za cilj podršku prihodima poljoprivrednika, a u isto vreme ih i ohrabruje ih da proizvedu visokokvalitetne proizvode, koji su najtraženiji na tržištu, ali isto tako i da iznalaze nove razvojne mogućnosti, kao što su ekološki obnovljivi izvori energije (Evropska komisija, 2009,1).

Ono što predstavlja poseban izazov u procesu pregovora za Republiku Srbiju jeste što se očekuju izvesne promene u okviru reformisane Zajedničke poljoprivredne politike Evropske unije za period od 2014 do 2020. godine, kojima će administracija Republike Srbije morati da se prilagođava „u hodu“.

Pravne tekovine u oblasti poljoprivredne politike pregovaraće se u više potpoglavlja. Okosnicu poljoprivredne politike Evropske unije čini podela na dva stuba. Prvi stub čine direktna plaćanja i tržišne intervencije, dok se drugi stub odnosi na politiku ruralnog razvoja.

Direktna plaćanja podrazumevaju da, uz poštovanje određenih uslova (očuvanje životne sredine i zdravlja ljudi, bezbednost hrane, poštovanje dobrobiti životinja, održavanje zemljišta u dobrom stanju), poljoprivrednici dobijaju podsticaje bez obzira na to kojom se vrstom proizvodnje bave. Ovi podsticaji imaju za cilj da obezbede stabilan prihod bez obzira na tržišnu nestalnost i finansiraju se iz Evropskog garantnog poljoprivrednog fonda, kao i tržišne intervencije.

Tržišne intervencije se odnose na interventni otkup i druge oblike povlačenja proizvoda sa tržišta, podršku proizvodnji određenih proizvoda, sistem kvota (mleko i šećer), podršku proizvođačkim organizacijama (u sektoru voćarstva i povrtarstva). Neophodno je podvući da u ovoj oblasti, kao i u oblasti direktnih plaćanja, država članica ne može imati svoje nacionalne mere, već je u pitanju politika na nivou Evropske unije.

Ruralni razvoj obuhvata mere koje su neophodne za razvoj aktivnosti u ruralnim oblastima, a koje doprinose jačanju konkurentnosti poljoprivrede i šumarstva, poboljšanju biodiverziteta ruralnih područja, unapređenju kvaliteta života, kao i mere za podsticanje diverzifikacije ruralne ekonomije. Sredstava za ove mere obezbeđuju se iz Evropskog fonda za ruralni razvoj.

Ključna institucija, čiji državni sekretar predsedava Pregovaračkom grupom za poljoprivredu i ruralni razvoj, je Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine. Takođe su i zamenik predsednika, sekretar i zamenik sekretara iz ovog ministarstva. Ostali članovi Pregovaračke grupe za poljoprivredu i ruralni razvoj predstavljaju sledeće institucije: Ministarstvo zdravlja, Ministarstvo rudarstva i energetike, Ministarstvo finansija, Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija, Republički geodetski zavod, Institut za standardizaciju Srbije, Republički zavod za statistiku, Zavod za intelektualnu svojinu, Republički sekretarijat za zakonodavstvo, Republički sekretarijat za javne politike, Kancelarija za reviziju sistema upravljanja sredstvima Evropske unije, Kancelarija za saradnju sa civilnim društvom, Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva i Kancelarija za evropske integracije.

Rezultat usklađivanja Republike Srbije sa propisima Evropske unije u oblasti poljoprivrede i ruralnog razvoja biće pristup tržištu Evropske unije sa preko 500 miliona potrošača, uređenost proizvodnje, prerade i prodaje poljoprivrednih proizvoda na zajedničkom tržištu, kao i sa trećim državama. Članstvo u Evropskoj uniji omogućiće poljoprivrednicima korišćenje sredstava iz fondova za poljoprivredu i ruralni razvoj, poboljšati kvalitet proizvoda i samim tim znatno povećati njihovu konkurentnost na tržištu Evropske unije. Zbog svega navedenog, pregovori u oblasti poljoprivrede i ruralnog razvoja biće izuzetno zahtevni.

Trgovinska politika

Suštinu poglavlja o slobodnom kretanju roba čine tehnički propisi koji regulišu infrastrukturu kvaliteta u koju spadaju: standardizacija, akreditacija, metrologija, ocenjivanje usaglašenosti i tržišni nadzor. Ovi propisi se odnose na sve proizvode, odnosno na ono što se kolokvijalno naziva „od igle do lokomotive“. Oni obuhvataju tzv. harmonizovano područje. Harmonizovano područje se zasniva na direktivama „starog“ pristupa (u kojima se navode tačne specifikacije proizvoda) ili direktivama „novog“ ili „globalnog“ pristupa (u kojima se navode opšti, odnosno bitni zahtevi za proizvode i njihovo označavanje pre stavljanja na tržište). Direktivama „starog“ pristupa propisani su tehnički zahtevi za proizvode poput motornih vozila, hemijskih, farmaceutskih, medicinskih i kozmetičkih proizvoda, igračaka, stakla, tekstila, obuće i dr, dok se direktivama „novog“ pristupa regulišu zahtevi za proizvode poput

niskonaponske električne opreme, mašina, liftova, građevinskih proizvoda, žičara, pomorske opreme i drugo.

Sa druge strane, značajno je napomenuti da u okviru ovog poglavlja postoji neharmonizovano područje, koje predstavlja nacionalne propise država članica. To je zakonodavstvo koje reguliše proizvode koji su zakonito proizvedeni i stavljeni na tržište u jednoj državi članici, a mogu se slobodno kretati unutar jedinstvenog tržišta Evropske unije. Na njih se primenjuje načelo uzajamnog priznavanja, koje proističe iz sudske prakse Evropskog suda pravde. Ovi propisi takođe mogu biti predmet pregovora o pristupanju.

Bez pune primene zakonodavstva Evropska unija u ovoj oblasti unutrašnje tržište neće pravilno funkcionisati. Zbog toga Evropska unija očekuje od država kandidata da usklade zakonodavstvo u ovom poglavlju najkasnije do dana pristupanja. Evropsko zakonodavstvo u ovoj oblasti se prenosi u potpunosti u domaće kroz transponovanje brojnih direktiva „starog“ i „novog“ pristupa. Što se tiče „neharmonizovanih“ proizvoda, nacionalni propisi koji regulišu njihovo stavljanje na tržište različiti su u pojedinim državama članicama i ne smeju da sadrže odredbe koje predstavljaju dodatni teret za ulazak stranih proizvoda na tržište. Da bi se izbegle tehničke prepreke u trgovini, navedeni propisi moraju biti u skladu sa članovima 34-36. Ugovora o funkcionisanju Evropske unije načelom uzajamnog priznavanja.

Pored prenošenja evropskog prava u nacionalno zakonodavstvo u ovoj oblasti, neophodno je da države kandidati, u toku pregovora, obezbede neometano sprovođenje i ispravnu primenu pravnih tekovina Evropske unije. To će zahtevati administrativne kapacitete neophodne za informisanje o ograničenjima u trgovini i za primenu horizontalnih i proceduralnih mera u oblastima kao što su standardizacija, ocena usaglašenosti, akreditacija, metrologija i tržišni nadzor.

Završetkom pregovora u ovoj oblasti, biće obezbeđena potpuna usklađenost domaćih propisa sa evropskim zakonodavstvom koje se odnosi na proizvode. Postizanjem potpune usklađenosti domaćih propisa sa propisima Evropska unija obezbediće se poštovanje jedne od osnovnih sloboda jedinstvenog tržišta - slobode kretanja roba. Ovaj princip znači da trgovina proizvodima iz jednog dela Evropske unije, u bilo kojem drugom, mora da se sprovodi bez ograničenja. Shodno tome, i srpski proizvodi će se kretati na evropskom tržištu bez prepreka. Danom pristupanja Evropskoj uniji, Republika Srbija postaće deo unutrašnjeg tržišta Evropske unije, na kojem važe jednaka pravila za sve proizvode država članica. Sloboda kretanja roba omogućiće da kvalitetni srpski proizvodi budu plasirani na evropsko tržište, a da istovremeno kvalitetni evropski proizvodi budu plasirani na srpsko tržište. Sertifikate izdate u Republici Srbiji priznavaće sve države članice, čime će srpski proizvodi imati slobodan pristup evropskom tržištu, a srpski proizvođači će izbeći dvostruka testiranja prilikom plasiranja proizvoda na evropsko tržište, što će uticati i na smanjenje troškova. Radi zaštite potrošača i zdravlja, kao i postizanja veće bezbednosti proizvoda, uskladiće se nadzor sa nadležnim evropskim telima pri stavljanju proizvoda na tržište. Pored toga, domaćim potrošačima biće dostupne detaljne informacije o svakom proizvodu.

Politika konkurencije

Pravila o konkurenciji važe za sve učesnike tržišne utakmice na jednak način, a zadatak im je da omoguće bolje funkcionisanje tržišta, koje će obezbediti veću ponudu roba i usluga po najpovoljnijoj ceni. Ova pravila štite građane, zabranjujući preduzetnicima sklapanje sporazuma kojima bi se dogovarale cene, ograničavala proizvodnja, razvoj i ulaganje ili delila tržišta i izvori nabavke. Ona takođe sprečavaju zloupotrebu dominantnog položaja preduzeća i

onemogućavaju spajanje preduzeća koje bi moglo imati uticaja na konkurenciju na tržištu. Takođe, odobravanje državne pomoći preduzećima zabranjeno je kada narušava konkurenciju, odnosno stvara nepravednu prednost u odnosu na slične sektore na tržištu.

Poglavlje o konkurenciji sastoji se iz tri dela: politike konkurencije u užem smislu (borba protiv monopola i koncentracija), politike kontrole državne pomoći i liberalizacije državnih preduzeća. Ove oblasti podrazumevaju pravila i procedure za borbu protiv antikonzekurentskog ponašanja kompanija (kao što su ograničavajući sporazumi između preduzeća i zloupotreba dominantnog položaja), za ispitivanje spajanja preduzeća i za sprečavanje odobravanja državne pomoći koja narušava ili može da naruši konkurenciju na unutrašnjem tržištu.

Pravne tekovine konkurencije zasnovane su na članu 37. (državni monopoli privrednog karaktera), članovima 101-105. (pravila koja se primenjuju na preduzeća), članu 106. (javna preduzeća i preduzeća sa posebnim ili isključivim pravima) i članovima 107-109. (pravila primenjiva na državnu pomoć) Ugovora o funkcionisanju Evropske unije. Pravila konkurencije se, u načelu, direktno primenjuju u celoj Evropskoj uniji i države članice moraju da u potpunosti sarađuju sa Evropskom komisijom (Generalni direktorat za konkurenciju) s ciljem njihovog sprovođenja.

U oblasti borbe protiv monopola nacionalni organi koji se bave konkurencijom moraju da blisko sarađuju i sa Komisijom o pitanju procedura Evropske unije o konkurenciji. Nacionalni sudovi mogu da direktno primenjuju pravila o borbi protiv monopola kako bi zaštitili individualna prava poverena građanima na osnovu Ugovora. U oblasti državne pomoći, samo Evropska komisija može doneti odluku o tome da li je pomoć koju je država članica odobrila kompatibilna sa zajedničkim tržištem, jer se, danom pristupanja Evropskoj uniji, sva ovlašćenja za ispitivanje mera državnih pomoći prenose na Evropsku komisiju. Termin liberalizacija se odnosi na Protokol br. 2717, u kome je navedeno da unutrašnje tržište definisano članom 3. Ugovora o funkcionisanju, Evropska unija obuhvata sistem koji onemogućava narušavanje konkurencije. S tim u vezi, postoji poseban sistem za nadzor u slučaju javnih preduzeća i preduzeća kojima države članice odobravaju posebna ili isključiva prava. U odnosu na liberalizaciju pojedinih sektora (železnice, poštanske usluge, telekomunikacije i dr.), u toku pregovora se upućuje na poglavlja relevantna za ove oblasti.

Poglavlje o konkurenciji ubraja se u jedno od najzahtevnijih i najsloženijih u pregovaračkom procesu. Hrvatska je, na primer, ovo poglavlje zatvorila među poslednjim i to uz zaključivanje dva protokola koji se odnose na sektor brodogradnje. Može se očekivati da će Republika Srbija imati isti problem zbog sektora čelika. Ovo je, takođe, jedno od poglavlja za koje se često traže prelazni rokovi, i to najviše zbog politike državne pomoći. Pred sektorom javnih preduzeća, kao i preduzećima koja imaju drugačiju pravnu formu, ali obavljaju delatnost od opšteg interesa, pristupanja u članstvo Evropske unije, predstoji proces strukturnih reformi koji podrazumeva njihovo organizaciono i finansijsko restrukturisanje, korporativizaciju i potpunu ili delimičnu privatizaciju. Konkurencija ima kao povoljnu posledicu za građane niže cene, bolji kvalitet roba i usluga i širu mogućnost izbora.

Pravne tekovine iz ove oblasti su u velikoj meri povezane sa obavezama iz Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju između Republike Srbije i Evropske unije (SSP) koji je trenutno na snazi. SSP uključuje odredbe uporedive sa pravnim tekovinama Evropske unije o konkurenciji i reguliše sporazume suprotne pravilima konkurencije, zloupotrebu dominantnog položaja na tržištu i državnu pomoć. Osim toga, njime se regulišu i specijalna pravila koja važe za javna preduzeća i preduzeća sa posebnim i ekskluzivnim pravima i zabranjuju se kvantitativna ograničenja uvoza iz Evropske unije u Republiku Srbiju. Sporazumom se zahteva od operativno

nezavisnih organa (za zaštitu konkurencije i kontrolu državne pomoći) da nadziru primenu pravila o konkurenciji u Republici Srbiji.

Industrijska politika

Industrijska politika Evropske unije se podjednako odnosi na kompanije, industrijske sektore i evropsku industriju u celini. Za razliku od zajedničke poljoprivredne politike, industrijska politika Evropske unije ima nadležnosti u kontroli i ograničavanju subvencija i drugih oblika državne pomoći kako na nacionalnom, tako i na nivou Evropske unije. Razlozi za takvo sprovođenje industrijske politike Evropske unije su (Ilić, Savić, Cvetanović, Arsovski, 2000,156):

- *Postojanje tržišnih nesavršenosti* - odnosno tzv. tržišnih grešaka koje nastaju kao posledica potrebnih mera intervencije države, ali u usled negativnih efekata eksternalija, monopola, oligopola, kartela, korupcije i sl;
- *Pružanje pomoći industrijskim granama u nastajanju ili nestajanju* - ovde se radi o spornom argumentu budući da pružanje državne pomoći pomenutim industrijskim granama svakako ne može da garantuje njihov tržišni opstanak. U ovim slučajevima se državno pomaganje svodi na otvaranje i očuvanje radnih mesta. Rast životnog standrada u Evropskoj uniji, nivoa cena i troškova rada su uticali na nekonkurentnost i nestanak brojnih evropskih industrija (poput tekstilne industrije, brodogradnje, uglja, celika i dr.);
- *Pružanje pomoći strateškim industrijama* - kao velikim i bitnim industrijskim granama koje utiču na nesmetano funkcionisanje većeg broja privrednih sektora, koja imaju veliki broj zaposlenih i koje obezbeđuju poslove velikom broju manjih firmi;
- *Motiv kompenzacije* - tj. nadoknade savremenim evropskim preduzećima za inače previsoku cenu koju (preduzeća) plaćaju u skladu sa zahtevima socijalne, ekološke i drugih zajedničkih politika Evropske unije;
- *Pružanje regionalne pomoći* - obično retko naseljenim, nerazvijenim i regionima u opadanju. Danas Evropska unija sprovodi ove aktivnosti putem Zajedničke regionalne politike Evropske unije sa ciljem podsticanja otvaranja firmi, zadržavanja i privlačenja stanovništva u ovim područjima;
- *Podsticanje istraživanja, privrede zasnovane na znanju* - najčešće zaštitom izuma (pronalazaka), odnosno odobravanjem licenci i patenata. Licence, dozvole i patenti predstavljaju kontrolni mehanizam za ulazak preduzeća u novu industrijsku granu;
- *Privlačenje ulaganja* - sa posebnim naglaskom na strane direktne investicije u osnovne (bazne) industrijske grane. Za ovu namenu se odobravaju različiti oblici državne pomoći: od poreskih olakšica, subvencija, preko vancarinskih barijera, pa sve do opremanja infrastrukture i obuke budućih zaposlenih.

Industrijska politika Evropske unije ima za cilj da promoviše industrijske strategije koje bi povećale konkurentnost, ubrzale prilagođavanje na strukturne promene, podsticale stvaranje povoljnog poslovnog okruženja širom Evropske unije, povećanje domaćih i stranih investicija i poboljšanje opšteg poslovnog ambijenta u kome posluju mala i srednja preduzeća, a podstiču se i preduzetništvo i inovacije. Pored industrijske strategije, ova politika Evropske unije podrazumeva privatizaciju i restrukturisanje i podjednako se odnosi na kompanije, industrijske sektore i evropsku industriju u celini.

Pravne tekovine Evropske unije se u poglavlju preduzetništva i industrijske politike velikim delom sastoje od načela politike i preporuka za politiku sadržanih u saopštenjima, preporukama i zaključcima Saveta koji imaju za cilj da poboljšaju formulisanje i koordinaciju politike preko preduzeća na unutrašnjem tržištu, na osnovu zajedničke definicije malih i srednjih preduzeća. Ovo znači da pravne tekovine Evropske unije u ovoj oblasti, u principu, ne zahtevaju prenošenje propisa u domaće zakonodavstvo ili posebne mere za sprovođenje i primenu. Dakle, industrijska politika se delimično vodi na nacionalnom, a delimično na nadnacionalnom, odnosno evropskom nivou.

Instrumenti preduzetničke i industrijske politike su razvijeni u okviru evropskog programa za konkurentnost i inovacije. Njegov specifični potprogram pod nazivom „Preduzetništvo i inovacije“ pruža finansijsku podršku preduzećima i donosiocima odluka u ovoj oblasti i usmeren je na aktivnosti koje promovišu pristup finansijama, poslovne usluge, evropske i nacionalne inovacione politike i politike podrške malim i srednjim preduzećima.. Instrumenti politike preduzetništva i industrijske politike uključuju finansijsku podršku i regulatorne mere, kao i odgovarajuće kapacitete na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou.

Poglavlje preduzetničke i industrijske politike, ubraja se u lakša poglavlja za pregovaranje. Do sada nijedna država članica, sa kojom su pregovori okončani, nije tražila prelazne periode, niti posebne dogovore u okviru ovog poglavlja. U okviru pregovora, od država kandidata se zahteva da predstave politiku industrije i strategiju restrukturisanja, kako bi se procenilo da li su njihove industrijske politike u skladu sa principima Evropske unije, posebno u pogledu privatizacije i restrukturisanja. Na primer, sva preduzeća u državnom vlasništvu u Republici Srbiji moraće da prođu kroz postupak restrukturisanja, što podrazumeva strukturne i organizacione promene u tim preduzećima i njihovu pripremu za samostalno i konkurentno učešće u tržišnoj utakmici.

Osnovna implikacija reformi i politika u funkciji endogenizacije tehnološkog razvoja u institucionalnu strukturu je razvoj novog industrijskog sistema. Njegove dominantne karakteristike su: a) uzajamno prožimanje državnog (javnog) i privatnog sektora i mehanizama tržišnog, korporativnog i državnog (javnog) regulisanja privrednih tokova, b) intenzivno transformisanje sadržaja i oblika državne (javne) i privatne svojine - razvoj raznih modela institucionalne svojine, penzionih i investicionih fondova, radne akcionarske svojine i slično, c) razvoj nove makroorganizacione strukture na principima mrežne organizacije između proizvodnih, trgovinskih, finansijskih i drugih organizacija u funkciji usaglašavanja društvenih i privatnih interesa, d) ekspanzija međunarodnog i transnacionalnog karaktera privređivanja i e) pokušaj iznalaženja optimalne kombinacije između proizvodnje i ekološke ravnoteže (Jakopin, 2011, 79-80).

Zaključak

Intenziviranjem procesa širenja Evropske unije razlike u strukturnim karakteristikama i razvijenosti pojedinih članica postaju sve očiglednije, što usložnjava vođenje ukupne ekonomske politike. U tom kontekstu, vođenje politike uravnoteženog ekonomskog razvoja i politike podsticaja kroz pretpristupne i strukturne fondove postaje posebno značajno. Ekonomskom politikom Evropska unija veoma efikasno utiče na socio-ekonomske disproporcije u zemljama članicama i onima koje to žele da postanu. Ovo opredeljenje je vrlo važno za sve zemlje u tranziciji, jer u tome leži ogromna šansa za njihov regionalni, odnosno ukupan ekonomski razvoj. Međutim, veliki posao ostaje da se odradi i u samim državama pojedinačno. Proces evrointegracija pored uspostavljanja institucionalnog okvira i jačanja administrativnih

kapaciteta, koji treba da obezbede i garantuju demokratiju i vladavinu prava, podrazumeva i kreiranje stabilnog makroekonomskog okruženja, razvoj tržišne ekonomije i jačanje njene sposobnosti da odgovori izazovima konkurencije u Evropskoj uniji.

Mogući integracioni efekti priključenja Republike Srbije Evropskoj uniji su višestruki i imaju svoju ekonomsku, demografsku, socijalnu, infrastrukturnu i humanu dimenziju. To potvrđuju ne samo iskustva svih tranzicionih ekonomija koje su sada članice Evropske unije, već i regionalna iskustva sa projektima Evropske unije tokom proteklog tranzicionog perioda.

Analiza internih ekonomskih razlika mora da uključi vremensku dimenziju i startnu razvojnu poziciju. Mogući efekti će se odvijati u dva pravca: ekonomski jači sistemi će postati konkurentniji, spremniji za tržišnu utakmicu, dok će, nerazvijeni sistemi zaostajati i tražiti svoju razvojnu šansu u jačanju principa solidarnosti i kompenzacije. Generalno, da bi se preokrenuo decenijski negativan trend ekonomskih neravnomernosti, presudan je značaj indirektnih efekata integracionih procesa Evropske unije na ekonomski razvoj Republike Srbije.

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

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

Fokus ekonomske politike u narednom srednjoročnom periodu treba usmeriti na ostvarenje sledećih ciljeva:

- održavanje makroekonomske stabilnosti uz dalje smanjenje javnog duga i njegovo vraćanje u održive okvire;
- nastavak primene strukturnih reformi, posebno u domenu javnih preduzeća, kao i podizanje efikasnosti javnog sektora.

Pored toga, sagledavanjem kriterijuma konvergencije i njihove ispunjenosti u Republici Srbiji, moglo se uvideti i na kakvoj je poziciji zemlja u težnji da se približi Evropskoj uniji. Shodno tome, Republika Srbija treba da uloži dosta napora, kako u ispunjenje kriterijuma, tako i ostalim segmentima unapređenja svojih performansi, prvenstveno zbog značaja koji Evropska unija za nju ima, kao glavni spoljnotrgovinski partner.

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

Reference

1. Ackrill, R., (2004), *Stabilization in EMU: Critical A review*, U.M. Baimbridge & Whyman, P. (ed.) Fiscal Federalizm and European Economic Integration, London Routledge
2. Bjelić, P., (2003), *Ekonomika međunarodnih odnosa*, Prometej, Beograd

3. Bjelić, P., (2016), *Uticaj pridruženja Srbije Evropskoj uniji na njenu spoljnotrgovinsku politiku*, Fondacija za otvoreno društvo, Beograd
4. Boldvin, R., Viploš, Č., (2010), *Ekonomija evropskih integracija*, III izdanje, Data Status, Beograd
5. Božović, D., (2014), *Pregovori o pristupanju Republike Srbije Evropskoj uniji između principa i prakse*, Beogradska otvorena škola, Beograd
6. Cvetanović, S. Kostić, V. Milačić, LJ. (2016), *Evropska Unija – razvoj, konstitucionalni dizajn i zajedničke ekonomske politike*, Ekonomski fakultet Univerziteta u prištini, Kosovska Mitrovica
7. Evropska unija, (2014), *Vodič kroz institucije Evropske unije – kako funkcionira Evropska unija*, Ured za publikacije Evropske unije, Luxembourg
8. Evropska komisija, (2009), *Zajednička poljoprivredna politika EU*, dostupno na: http://www.seerural.org/wp-content/uploads/2009/05/04_ZAJEDNICKA-POLJOPRIVREDNA-POLITIKA-EU.pdf
9. Fiskalni savet Republike Srbije, (2018), *Fiskalna i ekonomska kretanja u 2018. i strateške preporuke za budžet 2019. godine*, dostupno na: http://www.fiskalnisavet.rs/doc/ocenemisljenja/2018/Final_Fiskalna_kretanja_u_2018_i_preporuke_za_2019.pdf
10. Grk, S., (2011), *Srbija i Evropska unija - kriza posle krize*, *Srpska politička misao*, vol. 32, br. 2, Institut društvenih nauka, Beograd
11. Hitiris, T., (1998), *European Union Economics*, Prentice Hall, London
12. Ilić, M., Savić, LJ., Cvetanović, S., Arsovski, Z., (2000), *Industrijski menadžment*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
13. Jakopin, E., (2011), *Okvir nove industrijske politike Srbije*, *Ekonomika preduzeća*, vol.59, no. 1-2, Beograd
14. Jovanović, I., (2006), *Evropska ekonomska inicijativa*, Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd
15. Leković, V., (2008), *Komparativni ekonomski sistemi*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
16. Lovre, K., Trakulja, Đ., (2003), *Integralna politika agrarnog i ruralnog razvoja Evropske unije i implikacije na agrarnu politiku zemalja u tranziciji*, *Anali, Ekonomskog fakulteta u Subotici*, Br.9, Subotica
17. Međak, V., Budimir, B., (2013), *Vodič kroz pristupanje Srbije Evropskoj uniji*, ISAC fond, Centar za međunarodne i bezbednosne poslove, Beograd
18. Mičić, V., (2015), *Prilagođavanje industrijske politike Republike Srbije industrijskoj politici Evropske unije*, Zbornik radova: *Ekonomske – socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
19. Milovanović, G., Veselinović, P., (2009), *Globalizacija i tranzicija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
20. Ministarstvo finansija Vlade Republike Srbije, (2018), *Tekuća makroekonomska kretanja*, dostupno na: <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2018.pd>
21. Ministarstvo finansija – Uprava za javni dug, (2018), *Stanje i struktura javnog duga*, dostupno na: http://www.javnidug.gov.rs/upload/Stanje_i_struktura/Oktobar_revidirano_azurirano/Debt_report_avgust_-_SRB_CIRILICA_konacna_verzija
22. Narodna banka Srbije, (2018), *Izveštaj o inflaciji*, dostupno na: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90_5/foi_11_2018.pdf
23. Narodna banka Srbije, (2018), *Makroekonomska kretanja u Srbiji*, dostupno na: https://www.nbs.rs/internet/latinica/18/18_3/prezentacija_invest.pdf

24. Nikolić, G., (2011), Analiza stepena ispunjenosti Mاستrihtskih kriterijuma konvergencije: Srbija i zemlje u regionu, *Finansije: časopis za teoriju i praksu finansija*, br. 1 – 6, Beograd
25. Piffanelli, S., (2001), *Price stability in a Monetary Union, Economic and Social Affairs*, No. 18., United Nations: Department of Economic and Social Affairs
26. Prokopijević, M. (2007), *Evropska monetarna unija*, Građevinska knjiga, Beograd
27. Scheller, H., (2004), *European Central Bank – History, Role and Functions*, European Central Bank, Frankfurt
28. Veselinović, P., (2018), Ekonomska stabilnost i održivi razvoj privrede Republike Srbije –izazovi u narednom periodu, Zbornik radova: Institucionalne promene kao determinante privrednog razvoja Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
29. Vukmirica, V., Špirić, N., (2008), *Ekonomska i monetarna integracija Evrope*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Banja Luci, Banja Luka
30. <http://www.eu-pregovori.rs/src/pregovaracka-poglavlja/poglavlje-8-konkurencija>
31. <https://www.kcns.org.rs/agora/kreiranje-javnih-politika-i-proces-pristupanja-evropskoj-uniji/?lng=lat>
32. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>
33. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>
34. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin>
35. <https://tradingeconomics.com/euro-area/government-budget>
36. <http://www.makroekonomija.org/0-miroslav-zdravkovic/javni-dug-republike-srbije/>
37. <http://www.eu-pregovori.rs/src/pregovaracka-poglavlja/poglavlje-8-konkurencija/>
38. <http://www.dei.gov.ba/dokumenti/default.aspx?id=4717&langTag>

TENDENCIJE I OGRANIČENJA EKONOMSKOG RASTA U PROCESU TRANZICIJE REPUBLIKE SRBIJE

Milka Grbić* i Milena Jakšić**

Ekonomski rast predstavlja dugoročni ekonomski i politički cilj svake zemlje. Istovremeno, ekonomski rast predstavlja kompleksan proces na čiji tempo i kvalitet utiču brojni faktori. Proces ekonomskog rasta je neujednačen i neuravnotežen bilo da se radi o industrijski razvijenim privredama ili zemljama u nekoj ranijoj fazi razvoja. Kada su u pitanju tranzicione privrede, pre svega Republika Srbija, mogu se uočiti brojne strukturne i institucionalne specifičnosti samog procesa tranzicije, te s tim u vezi i kretanja osnovnih makroekonomskih pokazatelja. U tom kontekstu, cilj ovog rada je da sagleda rezultate ekonomske tranzicije srpske privrede i dinamiku ekonomskog rasta tokom tranzicionog perioda. Dinamika osnovnih ekonomskih varijabli govori o prisustvu dugogodišnjih višestrukih unutrašnjih i spoljašnjih neravnotežnih stanja. Od početka reformi, pa do nastanka globalne ekonomske krize stopa rasta realnog BDP-a bila je pozitivna. Za vreme i nakon globalne ekonomske krize vrednosti makroekonomskih pokazatelja su pogoršane. Doslednim sprovođenjem fiskalne konsolidacije u priodu 2015-2017, unutrašnje i spoljne neravnoteže su smanjene, inflacija je u dovedena u granice tergetiranog raspona i smanjena je stopa nezaposlenosti.

Uvod

Ekonomski rast podrazumeva povećanje proizvodnje na nivou nacionalne ekonomije izraženo kroz ukupan domaći proizvod (skup dobara i usluga ostvarenih u toku jednog perioda) u odnosu na broj stanovnika. Prema Borozan (2006) pod pojmom ekonomskog rasta uobičajeno se podrazumeva povećanje prirodnog nivoa realnog bruto domaćeg proizvoda (BDP), kako ukupnog tako i po glavi stanovnika, odnosno širenje ekonomskih kapaciteta privrede. Time se naglašava da je reč o dinamičnom dugoročnom procesu, uz napomenu da svaka privreda teži ostvarenju dugoročnog ekonomskog rasta, jer ekonomski rast predstavlja održivu osnovu za rešavanje niza ekonomskih i socijalnih pitanja. Iz definicije ekonomskog rasta proizilazi da on u osnovi predstavlja povećanje agregatne ponude. Zbog svoje preciznosti pokazatelji ekonomskog rasta predstavljaju aplikativne i gotovo nezamenljive analitičke kategorije u većini makroekonomskih istraživanja (Madžar i drugi, 1997).

Stabilan ekonomski rast je važna pretpostavka lakšeg rešavanja centralnog ekonomskog zadatka u svakoj zajednici, definisanog kao nastojanje da se u što je moguće višem stepenu zadovolje rastuće potrebe ljudi upotrebom uvek ograničenih resursa (Dragutinović i drugi, 2012, 261). Takođe, treba imati u vidu činjenicu da ekonomski rast predstavlja kompleksan proces na čiji tempo i kvalitet utiču brojni faktori. Dodatno, proces ekonomskog rasta je neujednačen i neuravnotežen bilo da se radi o industrijski razvijenim privredama ili zemljama u nekoj ranijoj fazi razvoja.

Proces ekonomske tranzicije u Republici Srbiji (Srbija) traje skoro dve decenije. Zadovoljavajuće stope ekonomskog rasta u periodu 2001–2008. zamenile su pretežno negativne

* Docent, e-mail: mgrbic@kg.ac.rs

** Redovni profesor, e-mail: milenaj@kg.ac.rs

stope rasta BDP-a tokom narednog perioda. U prilog tome svedoči veći broj pokazatelja čije razvojne tendencije i ciklične oscilacije predstavljaju predmet analize u ovom radu. Shodno navedenom, cilj rada je da sagleda rezultate ekonomske tranzicije srpske privrede i dinamiku ekonomskog rasta tokom tranzicionog perioda.

Rad je strukturiran u tri međusobno povezane celine. Prva istražuje performanse strukturnih promena i konkurntnost srpske privrede u periodu tranzicije. U drugoj celini naglasak je na dinamici i strukturi BDP-a, dok se u trećoj analiziraju neka od ključnih ograničenja ekonomskog rasta u Srbiji.

Specifičnosti i dostignuti nivo ekonomske tranzicije

Opređenje bivših socijalističkih zemalja za politički pluralizam i tržišnu privredu predstavlja osnovu tranzicionog procesa započetog 1989. godine.¹ U poređenju sa drugim privredama koje su sledile socijalistički put razvoja, Srbija je u proces tržišnih reformi ušla još šezdesetih godina prošlog veka. Tačnije, u SFR Jugoslaviji je 1965. godine započeto sprovođenje ekonomskih i političkih mera u cilju uspostavljanja tržišne ekonomije. Nakon početnih pozitivnih rezultata, došlo je do porasta nezaposlenosti, povećanja socijalnih nejednakosti u društvu i rasta spoljnog duga. Početkom sedamdesetih godina, usled rastuće ekonomske i političke nestabilnosti u zemlji, dolazi do obustavljanja daljih reformskih poduhvata (Sirotković, 1985).

Nakon zastoja, reforme su inicirane krajem osamdesetih godina. „Pred Srbijom je stajao zadatak da iz jednog tržišnog sistema (doduše manjkavog i nedovoljno efikasnog, ali, ipak, uveliko tržišnog) pređe u drugi sistem sa potpunim tržišnim karakteristikama. Pošto to buduće stanje privrednog sistema nije bilo u „organskoj suprotnosti“ sa postojećim, izbegao bi se diskontinuitet koji je viđen u drugim istočnoevropskim privredama (skok iz centralno-planskog u tržišni model privređivanja, tzv. tržišni udar) i otvorile perspektive za dinamičan i održiv ekonomski rast i razvoj.“ (Jovanović Gavrilović, 2013, 270).

Međutim, raspad SFR Jugoslavije, ratovi i sankcije Ujedinjenih nacija tokom devedesetih godina usloveli su kašnjenje u sprovođenju reformi. Jednodecenijsko kašnjenje reformskih poduhvata, svakako je uticalo na prirodu, tok i rezultate tranzicije.

Proces ekonomskih reformi započeo je 2001. godine, bez postojanja precizne i celovite strategije za njihovu operacionalizaciju. S tim u vezi, privatizacija društvenog kapitala, sprovedena bez jasnih pravila u uslovima neizgrađenih institucija, uništila je mnoge privredne grane i izazvala ogromnu nezaposlenost. Tek 2006. godine usvojena je *Nacionalna strategija privrednog razvoja od 2006. do 2012. godine*, kada se zakoračilo u proces transformacije privrede i društva, pri čemu su na tom planu došle do izražaja brojne neracionalnosti i preklapanja (Jovanović Gavrilović, 2013, 270).

Merenje i ocena napretka koji jedna zemlja postiže u procesu tranzicije na putu ka tržišnoj privredi predstavlja prilično kompleksan zadatak. Evropska banka za obnovu i razvoj (*European Bank for Reconstruction and Development* – EBRD) na godišnjem nivou sprovodi kvantifikaciju nivoa ostvarenog napretka u različitim aspektima tranzicije. Pomoću tzv. sektorskih tranzicionih pokazatelja, ocenjuje se progres u pojedinačnim sektorima (korporativni, energetska,

¹ Oficijelna statistika EBRD i drugih međunarodnih institucija označava 1989-u kao nultu, a narednu 1990-u kao prvu godinu ekonomske trnazicije svih bivših socijalističkih privreda (Vuković, 2009).

infrastrukturni i finansijski).² Shodno vrednostima pokazatelja za odgovarajuće sektore prikazanim u Tabeli 1, evidentno je da su u Srbiji postignuti određeni reformski rezultati. Međutim, ono što se još može primetiti na osnovu kretanja tranzicionih pokazatelja u periodu 2010–2016. jeste skroman ili nikakav dalji napredak u strukturnim i institucionalnim reformama, uzimajući u obzir da su u posmatranom periodu zabeležena samo tri poboljšanja tranzicionih pokazatelja. Stoga, tranziciona karakteristika Srbije je reformska stagnacija, odnosno, sporost reformskih procesa što se posebno odnosi na period nakon izbijanja globalne recesije (Jakopin, 2013). Po mišljenju Jakopina (2010) svetska ekonomska kriza je samo još više zaoštrila problem sporih tranzicionih reformi i institucionalne nezaokruženosti i neizgrađenosti.

Tabela 1 Sektorski tranzicioni pokazatelji u Srbiji, 2010-2016.

Sektor	Reformsko područje	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Korporativni sektor	Agrobiznis	3-	3-	3-	3-	3-	3-	3-
	Industrija	3-	3-	3-	3-	3-	3-	3-
	Nekretnine	3-	3-	3-	3-	3-	3-	3-
	Telekomunikacije	3	3	3	3	3	3	3
	Prirodni resursi	2	2	2	2	2	2	2
Energetski sektor	Održiva energija	2	2	2+↑	2+	2+	2+	2+
	Električna energija	2+	2+	2+	2+	2+	2+	2+
	Voda	2	2+↑	2+	2+	2+	2+	2+
Infrastrukturni sektor	Gradski prevoz	3-	3-	3-	2+	3-	3-	3-
	Putevi	3-	3-	3-	3-	3-	3-	3-
	Železnice	3	3	3	3+	3	3	3
	Bankarstvo	3-	3-	3-	3-	3-	3-	3-
	Osiguranje i druge finansijske usluge	3	3	3	3	3	3	3
Finansijski sektor	Finansije mikro, malih i srednjih preduzeća	3-	3-	3↑	3	3	3	n.p.
	Privatni fondovi	2-	2-	2-	2-	2↑	2	2
	Tržište kapitala	3-	3-	3-	3-	2	2	2

Izvor: Autori, na osnovu: EBRD, Transition Reports (2010–2016).

Pored sektorskih tranzicionih pokazatelja, EBRD publikuje i tranzicione pokazatelje na nivou zemlje koji podrazumevaju identičnu skalu ocenjivanja od 1 do 4+. Zajedno sa prethodnom grupom pokazatelja, oni daju potpuniju sliku o tome do kojeg nivoa su pojedinačne zemlje stigle na svom tranzicionom putu i u kojim domenima su ostvareni pozitivni ili negativni pomaci. Podaci pokazuju da je Srbija najbliža standardima industrijalizovanih privreda u domenu privatizacije malih preduzeća (4-), liberalizacije cena (4) i u oblasti trgovine i deviznog sistema (4) (Transition Report, 2013). Upravo u navedenim kategorijama većina naprednih zemalja u tranziciji dostigla je maksimalni rezultat od 4+. Ostale kategorije, kao što su upravljanje i restrukturiranje preduzeća i politike konkurencije, zaostaju, s obzirom da su reforme u tim oblastima često složene i teške za implementaciju. Srbija zaostaje za većinom zemalja u tranziciji upravo u oblasti privatizacije velikih preduzeća (3-), upravljanja i restrukturiranja preduzeća (2+) i sprovođenja politike konkurentnosti (2+).

² Ovi pokazatelji rangiraju napredak u reformama na skali od 1 do 4+. Vrednost 1 predstavlja mali ili nikakav napredak u reformama, dok vrednost 4+ označava standarde industrijalizovane tržišne privrede. Strelice naviše i naniže (↑↓) pokazuju rast ili smanjenje pokazatelja u odnosu na prethodnu godinu.

U *Izveštaju o konkurentnosti 2017–2018* kojim je obuhvaćeno 137 zemalja, prema vrednosti Indeksa globalne konkurentnosti,³ Srbija zauzima 78 poziciju, što je ujedno i najbolja pozicija u poslednjih deset godina. Od zemalja zapadnog Balkana jedino je Bosna i Hercegovina niže pozicionirana na 103 mestu, dok je Albanija na 75, a Crna Gora na 77 mestu, sa izuzetkom Makedonije koja nije obuhvaćena rangiranjem. Srbija se, takođe, nalazi u veoma nepovoljnom konkurentskom položaju, jer je prema većini pokazatelja ispod proseka grupe koju čine 31 zemalja koje se shodno klasifikaciji Svetskog ekonomskog foruma nalaze u drugoj fazi razvoja.⁴ To su zemlje koje kroz povećanje efikasnosti korišćenja raspoloživih faktora (*efficiency-driven economies*) teže da ostvare ekonomski rast i poboljšaju svoju ukupnu konkurentsku poziciju. Od šest oblasti ili tzv. stubova (*pillars*) koji su za tu fazu važni, Srbija pokazuje prilično loše rezultate na polju efikasnosti tržišta dobara, efikasnosti tržišta rada i razvoja finansijskog tržišta (WEF, 2017, 256).

Tendencije ekonomskog rasta

Osnovni razlog za nizak nivo razvijenosti Srbije jeste slom njene privrede tokom 90-ih godina prošlog veka kada je BDP smanjen za preko 50%. Pad BDP Srbije tokom 90-ih godina daleko prevazilazi tranzicionu recesiju u drugim evropskim zemljama tokom koje je BDP tipično opao za oko 20% (Arsić, 2016). Veći pad BDP u Srbiji u odnosu na druge zemlje posledica je činjenice da je ona tokom 90-ih godina bila izložena skoro decenijskim sankcijama, hiperinflaciji i NATO bombardovanju, dok su druge zemlje već od sredine 90-ih godina išle putanjom brzog rasta.

Kao pokazatelj (ne)uspeha reformskih procesa može se uzeti podatak EBRD-a da je nivo realnog BDP-a srpske privrede u 2012. godini za više od 30% niži u odnosu na 1989. godinu. Druge privrede u tranziciji, označene kao EBRD-33,⁵ tokom istog perioda u proseku su povećale svoj BDP za oko 40% (Slika 1). U literaturi se često ističe da je autput gep zakonitost koja prati prvu fazu tranzicije. U kasnijim fazama, zahvaljujući restrukturiranju preduzeća i banaka, kao i razvoju ambijenta privlačnog za investitore, dolazi do strukturnih promena i investicija, odnosno, do anuliranja tranzicionog autput gepa (Dimitrijević i drugi, 2013). Tranzicioni autput gep je u proseku za EBRD-33 anuliran u 2004. godini. Ta situacija označava otpočinjanje procesa dostizanja razvijenih privreda. Procenjuje se da će Srbiji uz prosečnu stopu rasta od 4%, biti potrebno još sedam godina za dostizanje nivoa BDP-a iz 1990. (Jakopin, 2018).

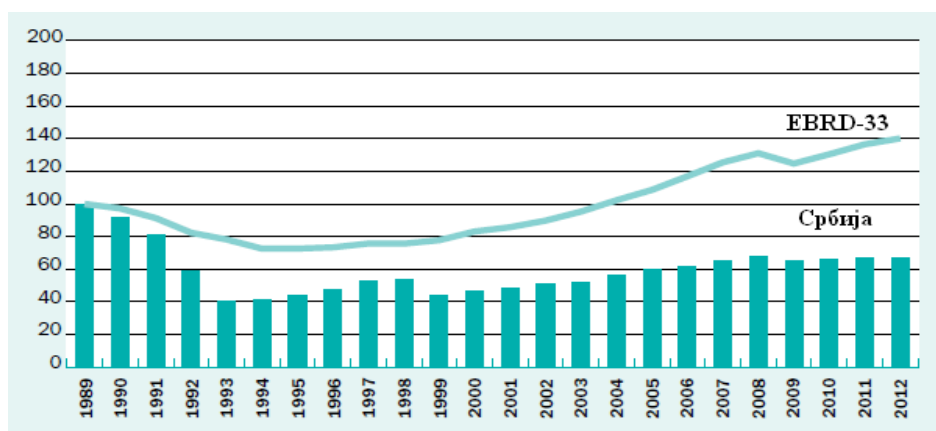
Srbija je u 2013. godini ostvarila realni BDP u iznosu od 30,8 milijardi USD (World Bank, 2014). Prema istom izvoru podataka, Srbija je dostigla viši nivo BDP-a u odnosu na ostale zemlje Zapadnog Balkana. S druge strane, realni BDP Srbije bio je, primera radi, manji za oko 20% od slovenačkog, 30% od hrvatskog, 3,7 puta manji od mađarskog i četiri puta manji od rumunskog. Globalno posmatrano, domaća privreda je mala, proizvodi tek 0,09% svetskog BDP-a,

³ Indeks globalne konkurentnosti (Global Competitiveness Index – GCI) je kompozitni indeks zasnovan na dvanaest stubova konkurentnosti koji su organizovani u tri grupe. Prema Svetskom ekonomskom forumu, konkurentnost se definiše kao skup institucija, politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti jedne zemlje.

⁴ Za grupisanje zemalja prema fazi razvoja koristi se ostvareni nivo BDP-a po stanovniku, denominovan u američkim dolarima. Podela je izvršena na tri osnovne i dve prelazne faze razvoja privrede. Osnovne faze razvoja su: konkurentnost bazirana na snabdevenosti faktorima proizvodnje (*factor-driven*), konkurentnost vođena efikasnošću korišćenja raspoloživih faktora proizvodnje (*efficiency-driven*) i inovacijama vođena konkurentnost (*innovative-driven*). (O intervalima faza razvoja detaljnije videti u WEF (2014))

⁵ Albanija, Azerbejdžan, Belorusija, BiH, Bugarska, Gruzija, Egipat, Estonija, Jermenija, Jordan, Kazahstan, Kirgistan, Letonija, Litvanija, Mađarska, Makedonija, Maroko, Moldavija, Mongolija, Poljska, Rumunija, Rusija, Slovačka, Slovenija, Srbija, Tajkistan, Tunis, Turkmenistan, Turska, Uzbekistan, Ukrajina, Hrvatska, Crna Gora.

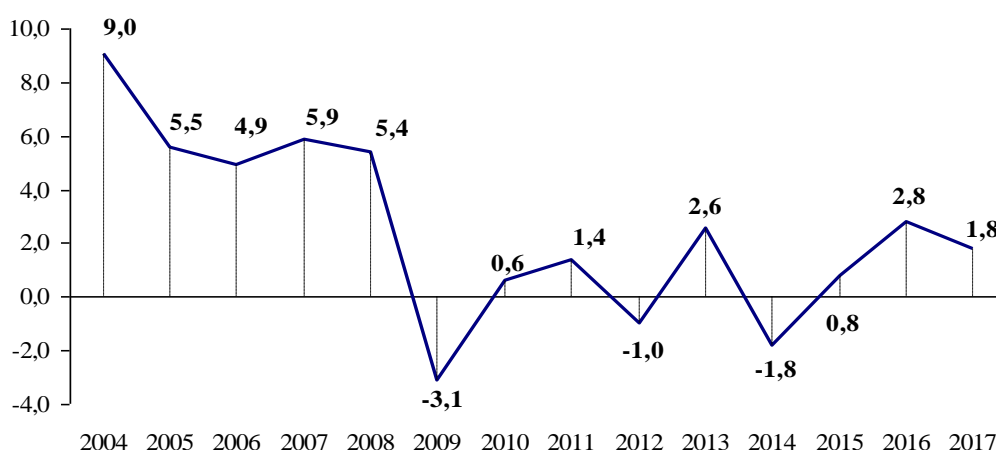
zauzimajući po tom osnovu 87. poziciju od ukupno 192 zemlje za koje postoje raspoloživi podaci.



Slika 1 Tranzicioni autput gep - realni BDP (1989=100)

Izvor: EBRD, 2012, 143.

Od početka reformi do izbijanja globalne ekonomske krize privreda Srbije je beležila relativno visoku, ali nestabilnu stopu rasta realnog BDP-a (slika 2). Zbog značajnog pada privredne aktivnosti u predtranzicionom periodu, prosečna godišnja stopa rasta od 5,9% u periodu 2001–2008. nije bila dovoljno visoka da bi se dostigao nivo proizvodnje s početka devedesetih godina. Najviša stopa ekonomskog rasta od 9% ostvarena je 2004. godine. Ona je pre svega bila zasnovana na industrijskom rastu, rastu poljoprivredne proizvodnje i značajnom rastu prometa u trgovini na malo (NBS, 2004). U narednim godinama zabeležene su relativno visoke stope rasta BDP-a kojima je najviše doprineo rast uslužnog sektora, gde su i preduzeta najveća investiciona ulaganja. Zahvaljujući tome Srbija je izbegla *tranzicionu recesiju* kroz koju su, bez izuzetka, prošle sve postsocijalističke privrede sa prostora istočne Evrope (Jovanović Gavrilović, 2013, 272).



Slika 2 Kretanje realnog BDP-a (2010=100), 2001–2017.

Izvor: Autori, na osnovu: Republički zavod za statistiku (RZS), 2018.

Pod uticajem prvog talasa globalne ekonomske krize na privredu Srbije, BDP u 2009. godini beleži pad od 3,1%. Pad domaće tražnje bio je posledica značajnog smanjenja priliva inostranog kapitala, usporavanja kreditne aktivnosti i usporavanja rasta zarada (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2011).

Blagi oporavak privrednih aktivnosti u 2010. godini nije bio dovoljan da se privreda vrati na nivo BDP-a iz 2008. Efekti drugog talasa globalne krize uslovljenog dužničkom krizom u evrozoni, prekinuli su ekonomski oporavak srpske privrede u drugoj polovini 2011. godine. Eksterni uticaji u sadejstvu sa unutrašnjim otežavajućim okolnostima (loša poljoprivredna sezona, politički izbori) doprineli su da u 2012. godini bude zabeležena negativna stopa ekonomskog rasta. Kratkotrajni rast nakon kojeg dolazi do ponovnog pada BDP-a okarakterisan je kao recesija sa duplim dnom (*double dip recession*).

Zahvaljujući povećanju izvoza i dobroj poljoprivrednoj sezoni u 2013. godini ostvarena je pozitivna stopa rasta od 2,6%. Međutim, održivost pozitivne stope rasta dovedena je u pitanje već u narednoj godini, kada je zabeležen pad BDP-a od 1,8%. Recesiona tendencija u 2014. godini se uglavnom pripisuje posledicama prirodnih nepogoda (poplava) koje su nanele značajne štete sektorima rudarstva i energetike. Bitno je istaći da su pravi uzroci pada privredne aktivnosti dublji i samim tim teže otklonjivi. Razlozi za recesiju, između ostalih, bili su: neodrživa fiskalna pozicija zemlje, smanjenje investicija, niska kreditna aktivnost i usporavanje izvoza nakon dostizanja punih kapaciteta proizvodnje automobila (FREN, 2014).

Rast BDP-a od 0,7% u 2015. godini jeste nizak, ali predstavlja uspeh kad se uzme u obzir da je ostvaren nakon recesione 2014. godine. Već u 2016. godini privredna aktivnost je ostvarila rast od 2,8%, što predstavlja najveći rast BDP-a od izbijanja krize 2008. godine. Pokretači ostvarenog rasta bili su neto izvoz i investicije. Takva struktura ekonomskog rasta je u načelu dobra, međutim, Srbija je još daleko od visokih i održivih stopa rasta od preko 4%, koje su joj potrebne za osetniji porast životnog standarda i konvergenciju sa zemljama regiona (FREN, 2017).

Rast privrede Srbije u 2017. bio je prilično skroman, iznosio je 1,9%. Na loše rezultate privredne aktivnosti uticali su umanjeње poljoprivredne proizvodnje usled suše i promene u proizvodnji električne energije i iskopavanja uglja koje su bile pod velikim uticajem poplava iz 2014. godine (FREN, 2018).

Strukturu upotrebe BDP-a Srbije odlikuje nisko učešće investicija u BDP-u i nisko učešće izvoza, dok je sa druge strane učešće privatne potrošnje u BDP-u izuzetno veliko (Tabela 2). Podaci u tabeli 2 jasno ukazuje da Srbija oslonac za ubrzanje privrednog rasta ne može da traži u daljem povećanju privatne potrošnje koja je uveliko predimenzionirana u odnosu na proizvodnju. Umesto toga, glavni pokretači rasta Srbije u srednjem roku trebalo bi da budu investicije i (neto) izvoz, a potrošnja bi morala da raste nešto sporije od rasta BDP-a.

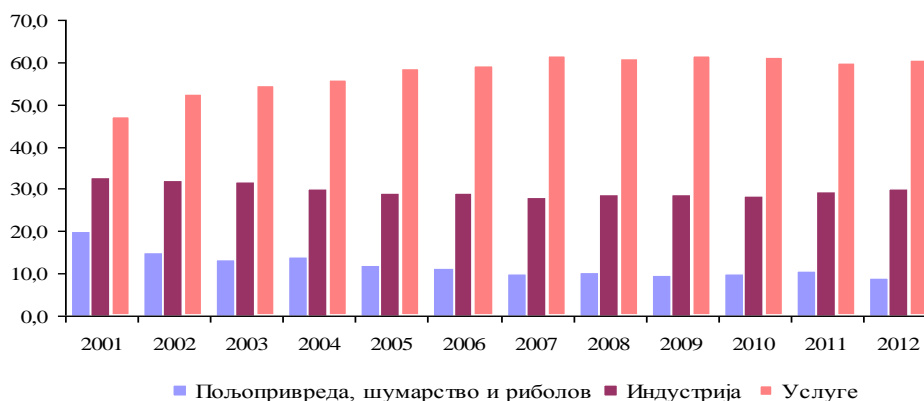
Tabela 2 Srbija i zemlje Centralne i Istočne Evrope: struktura BDP-a po potrošnji, prosek 2014-2017.

	Lična potrošnja (C)	Državna potrošnja (G)	Investicije (I)	Izvoz (X)	Uvoz (M)
Srbija	73,7%	16,5%	17,7%	48,1%	57,4%
Centralna i Istočna Evropa (ponderisani prosek)	57,8%	17,7%	21,2%	60,9%	58,6%

Izvor: FREN, 2018, 12.

Rastu ukupnog outputa u Srbiji najvećim delom doprinosi sektor usluga, u okviru kojeg se izdvajaju telekomunikacije, trgovina na veliko i malo i finansijsko posredovanje. Kao što se vidi

na Slici 3, u strukturi bruto dodate vrednosti zabeležen je rast učešća sektora usluga sa 47,3% u 2001. na 57,3% u 2012. Udeo industrije je konstantno opadao, privredna struktura se menjala, od dominantno proizvodne ka dominantno transakcionoj ekonomiji, dok je razvoj zasnovan na znanju i tehnološkom napretku zanemaren (Drakulić & Dokmanović, 2013). Učešće poljoprivrede je takođe smanjeno sa 17,5% u 2001. na 8,3% u 2012.



Slika 3 Struktura bruto dodate vrednosti (% BDP-a), 2001-2012.

Izvor: Autori, na osnovu: RZS, 2018.

Nakon izrazite krize u razvoju industrije devedesetih godina XX veka, usporena i neefikasna tranzicija privrednog sistema imala je za posledicu spor tempo rasta industrijske proizvodnje u prvoj deceniji XXI veka. U periodu 2001–2008. prosečna godišnja stopa rasta industrijske proizvodnje bila je 2%. To je višestruko niže u poređenju sa naprednim tranzicionim zemljama (Tabela 3).

Tabela 3 Prosečne stope rasta industrije, 2001-2014.

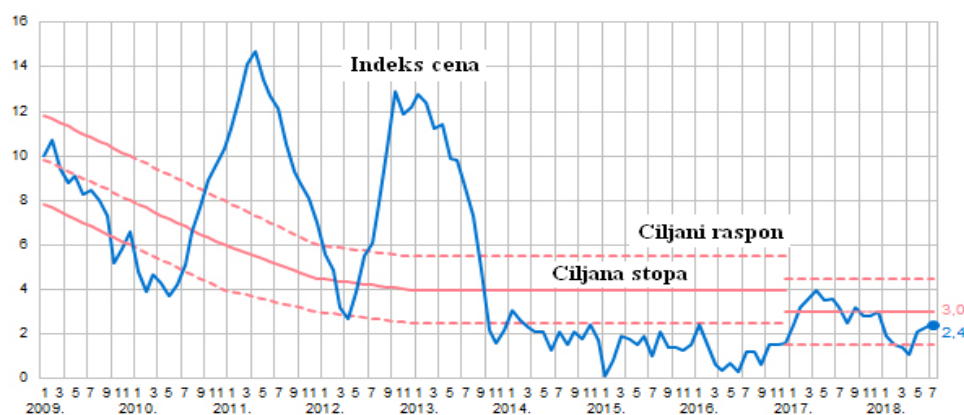
Zemlje	2001-2008.	2009-014.
Bugarska	7,0	-1,5
Estonija	7,6	4,5
Letonija	5,6	1,7
Litvanija	8,0	1,0
Mađarska	5,7	1,0
Poljska	6,5	3,5
Rumunija	3,2	4,0
Slovačka	9,5	2,5
Slovenija	3,8	-1,6
Srbija	2,0	-2,0
Hrvatska	4,0	-2,9
Češka	5,5	0,9

Izvor: Autori, na osnovu: Eurostat, 2018.

Pod uticajem globalne ekonomske krize dolazi do prekida oporavka industrije i negativne prosečne godišnje stope rasta industrijske proizvodnje (-2%). Poređenja radi, u periodu 1960-1990. industrijska proizvodnja u Srbiji je rasla po prosečnoj stopi od 8% (Dimitrijević i drugi, 2013). Spor tempo rasta industrijske proizvodnje i devastacija industrijskih kapaciteta doveli su do deindustrijalizacije srpske privrede.

Ograničenja ekonomskog rasta

Nivo i stopu ekonomskog rasta ograničavaju određeni faktori. U tom smislu, za kreatore ekonomske politike u Srbiji već duži niz godina inflacija predstavlja veliki izazov. U cilju efikasnog smanjenja i stabilizacije inflacije, Narodna banka Srbije počela je s postepenim uvođenjem pretpostavki i principa režima targetiranja inflacije od avgusta 2006. godine, a zvaničnu primenu od januara 2009. godine. U početnoj fazi implementacije targetiranja inflacije činilo se da je inflacija svedena u okvir ciljanog raspona (Slika 4). Šoškić (2015) navodi da je postepeno dovođenje inflacije u okvir ciljanog raspona najverovatnije rezultat pada agregatne tražnje izazvane globalnom krizom, a ne efektivnosti inflacionog targetiranja.



Slika 4 Ciljana i ostvarena inflacija u Srbiji, 2009–2018.

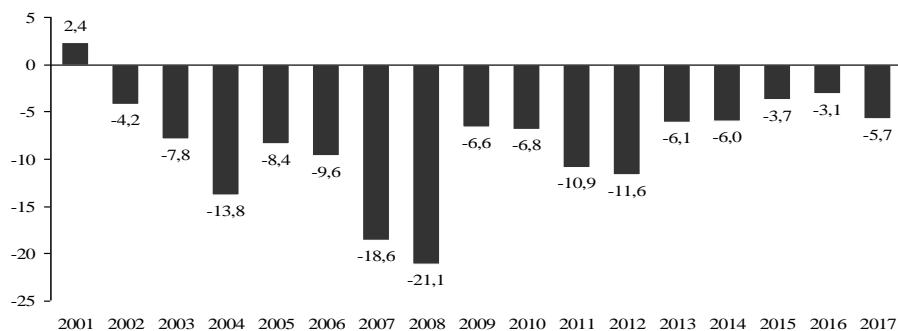
Izvor: NBS

Na Slici 4, takođe se može uočiti da je u toku jednog dela posmatranog perioda stopa inflacije bila izvan gornje granice targetiranog raspona. Kao osnovni generatori povećanja cena u Srbiji navode se: rast cena sirove nafte, osnovnih metala i sirovina na svetskom tržištu, rast domaće tražnje izazvan rastom javne potrošnje i monetarno-kreditnom ekspanzijom, ispravljanje cenovnih dispariteta domaćih regulisanih cena, rast cena poljoprivrednih proizvoda i cena hrane, nedovoljna konkurencija i uticaj monopola na cene (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2011). Činjenica koja ohrabruje jeste da se počev od 2014. godine stopa inflacije kreće ispod donje granice ili unutar ciljanog raspona.

Tekući račun platnog bilansa je tokom tranzicionog perioda sve vreme bio u deficitu, izuzimajući 2001. godinu kada je nakon izvršene reklasifikacije zabeležen suficit (slika 5). Ukoliko se izuzme 2005. godina, može se reći da se do 2009. godine deficit tekućeg računa konstantno povećavao, dostižući maksimum 2008. godine u iznosu od 21,1% BDP-a. Nakon toga, ne samo u Srbiji, već i na globalnom nivou ekonomska kriza je izazvala smanjivanje neravnoteža platnog bilansa u smislu da su suficitarne zemlje smanjivale svoj suficit, a deficitarne svoj deficit. Iz istog razloga deficit tekućeg računa je i u Srbiji u narednim godinama znatno smanjen, tako da je u 2014. godini iznosio 6,0% BDP (Slika 5). Ohrabrujuće rezultate smanjenja deficita tekućeg računa u periodu 2015-2016. zamenio je njegov rast u 2017. godini. Značajno povećanje tekućeg deficita tokom 2017. godine rezultat je rasta trgovinskog deficita (FREN, 2018). Na potrebu njegovog smanjenja ukazuje i kritična tačka deficita tekućeg računa od 5% BDP-a, koju propisuju Međunarodni monetarni fond i Svetska banka.

Posebno opterećenje ekonomske aktivnosti predstavlja spoljna zaduženost zemlje. Upoređivanjem vrednosti racia spoljni dug/BDP, kao osnovnog pokazatelja eksterne

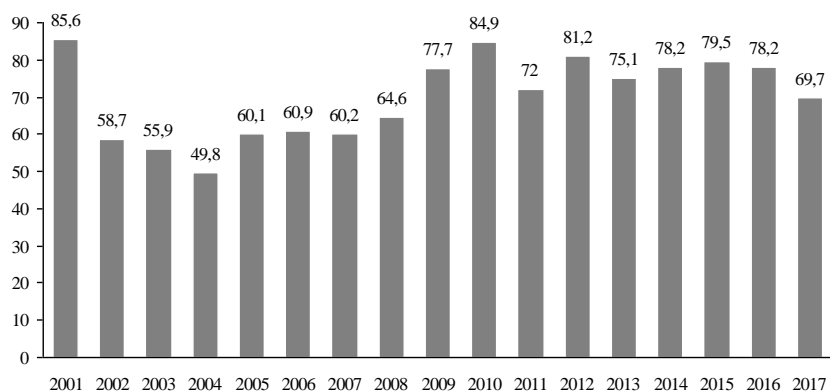
solventnosti, na početku i kraju posmatranog perioda, na slici 6 vidi se da je nivo zaduženosti smanjen (sa 85,6% BDP-a u 2001. godini, na 69,7% BDP-a u 2014. godini). Ukoliko se analizira period između navedenih godina, nivo zaduženosti je u proseku bio ispod 60% (čak je u 2004. godini pao ispod 50%) sve do izbijanja krize.



Slika 5 Saldo tekućeg računa (% BDP-a)

Izvor: Autori, na osnovu: RZS, 2018.

Kriza je doprinela značajnom rastu zaduženosti čime je Srbija u 2010. godini prešla iz kategorije srednje zaduženih u kategoriju visoko zaduženih zemalja.⁶ Smanjenje udela spoljnog duga u BDP tokom 2011. godine je bio pozitivan iskorak, ali se u narednom periodu stepen zaduženosti ponovo povećao (Slika 5). Počev od 2015, smanjivanje pokazatelja je znak da stopa rasta BDP-a raste brže od stope rasta spoljnog duga čime se poboljšava sposobnost otplate duga.



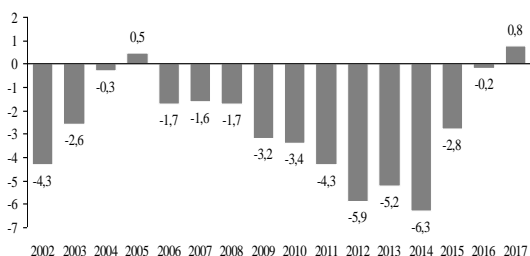
Slika 6 Učešće spoljnog duga u BDP-u, 2001-2017.

Izvor: Autori, na osnovu: NBS, 2018.

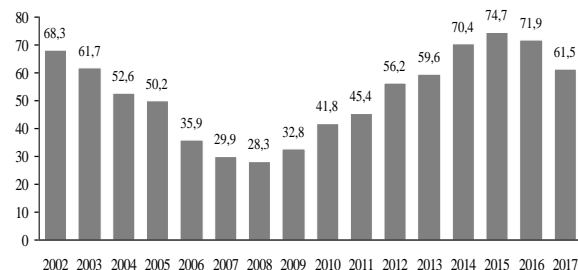
Pored napred navedenog, fiskalni deficit je pojava koja karakteriše savremene javne finansije. Javne finansije u Srbiji je tokom prvih nekoliko godina tranzicije obeležila opadajuća tendencija udela fiskalnog deficita u BDP-u (slika 7). Nakon ostvarenog suficita u 2005. godini, ekspanzija javne potrošnje uslovlila je rastući trend udela fiskalnog deficita u BDP-u. Granicu

⁶ Prema kriterijumu Svetske banke, vrednost udela spoljnog duga u BDP-u iznad 80% predstavlja stanje visoke zaduženosti.

fiskalnog deficita (3% BDP-a) propisanu maastrichtskim kriterijumima,⁷ Srbija je prešla 2009. godine. Zahvaljujući merama fiskalne konsolidacije koje je sprovela Vlada Srbije budžetski deficit je u periodu 2015-2017. doveden u zakonom dozvoljen okvir.



Slika 7 Fiskalni deficit/suficit (% BDP-a)



Slika 8 Javni dug (% BDP-a)

Izvor: Autori, na osnovu: NBS, 2018.

S obzirom da rastući fiskalni deficit predstavlja generator rasta javnog duga, posebna pažnja se mora usmeriti na udeo javnog duga u BDP-u, koji predstavlja osnovni pokazatelj stepena zaduženosti zemlje. Prema podacima Narodne banke Srbije, na kraju 2000. godine, ukupan javni dug⁸ je bio 169,3% BDP-a. Rast BDP-a, uredno servisiranje dospelih dugova prihodima od privatizacije, otpis dela dugova prema poveriocima Pariskog i Londonskog kluba i smanjenje budžetskog deficita, uticali su da se koeficijent zaduženosti smanji na 28,3% u 2008. godini (slika 8). U narednom periodu (2009–2014.) Srbija je u cilju finansiranja rastućeg budžetskog deficita povećala zaduživanje. Počev od 2011. godine javni dug prelazi 45% BDP-a, što predstavlja gornju granicu definisanu Zakonom o budžetskom sistemu.⁹ Zapravo, udeo javnog duga u BDP-u je iznad gornje granice od 60% koja je predviđena jednim od kriterijuma za pristup Evropskoj monetarnoj uniji (Grujić Kalkan, 2013).

Ekonomski rast ne samo što nije bio praćen otvaranjem novih radnih mesta, već nisu zadržana ni postojeća radna mesta. Između ostalog, to je posledica neuspelih privatizacionih procesa preduzeća u društvenoj svojini koji su doveli do pomeranja aktivnog u neaktivno stanovništvo. Stopa nezaposlenosti od 13,6% zabeležena 2008. godine (tabela 4) predstavljala je značajan pozitivan pomak na tržištu rada. Međutim, globalna ekonomska kriza je već naredne godine poništila prve znake oporavka. Trend smanjenja nezaposlenosti započet je 2014. godine zahvaljujući programima i merama aktivne politike zapošljavanja. Takođe, potrebno je istaći da su u strukturi zaposlenosti u Srbiji prisutne određene disproporcije, kao što su predimenzionirana zaposlenost u javnom sektoru, niska zaposlenost u privatnom sektoru i neformalna zaposlenost.

Veza između proizvodnje i ekonomskog rasta na jednoj strani, i blagostanja stanovništva na drugoj, uspostavlja se preko BDP-a po stanovniku (Jovanović Gavrilović, 2013). S tim u vezi, u *Izveštaju o humanom razvoju* postavlja se pitanje: *Šta znači rast ako se on ne odražava na život ljudi?* (UNDP, 1995). Standard građana Srbije, meren BDP-om po stanovniku, značajno je povećan zahvaljujući visokom realnom rastu BDP-a, sa oko 2 800 dolara u 2003. na 6 700 dolara u 2008. godini.

⁷ Maastrichtski kriterijumi konvergencije predstavljaju privredne uslove kojima se procenjuje spremnost zemalja članica za uključivanje u Evropsku monetarnu uniju (detaljnije videti u Grujić Kalkan, 2013).

⁸ Podaci o zaduženosti Srbije odnose se isključivo na dug centralne države.

⁹ Službeni glasnik RS, broj 54/09, 73/10, 101/10, 101/11, 93/12 i 62/13.

Tabela 4 Kretanje stope nezaposlenosti u Srbiji

Godina	Stopa nezaposlenosti
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: Autori, na osnovu: RZS, 2018.

Međutim, u 2009. i 2010. godini dolazi do smanjenja ovog pokazatelja, kao direktne posledice globalne ekonomske krize i negativnih tendencija u makroekonomskom ambijentu nacionalne ekonomije. U narednom periodu ponovo je ostvaren rast, ali nije dostignut nivo pre izbijanja krize. Takođe, BDP po stanovniku je skoro 2,5 puta niži u odnosu na prosek naprednih zemalja u tranziciji članica EU. Srbija se prema nivou BDP-a po stanovniku svrstava u zemlje sa višim srednjim dohotkom (*upper-middle-income economies*), gde između ostalih pripadaju: Mađarska, Rumunija, Bugarska, BiH, Makedonija, Crna Gora i Albanija.

Takođe, analizirajući makroekonomske performanse brojni autori (Jakopin, 2010; Drakulić & Dokmanović, 2013) potvrđuju stav da je Srbija u periodu 2001–2011. primenjivala neadekvatan tzv. neoliberalni model ekonomskog rasta i razvoja. On se zasnivao na prilivu stranog kapitala, zaduživanju, potrošnji i dinamičnom razvoju sektora usluga. Istovremeno je zapostavljen razvoj industrije, pa je takav koncept razvoja stvorio veliki broj društveno-ekonomskih problema i makroekonomskih neravnoteža. Akumulirane negativne tendencije iz prethodnog perioda bile su podstrek za novi *Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja od 2011. do 2020. godine* koji je proinvesticiono i izvozno orijentisan.

Zaključak

Analiza dinamike i efekata strukturnih i institucionalnih reformi u srpskoj privredi, prema pokazateljima relevantnih institucija (Evropske banke za obnovu i razvoj i Svetskog ekonomskog foruma), pokazala je sporost reformskog procesa i zaostajanje za zemljama u tranziciji članicama Evropske Unije. Srbija posebno zaostaje u oblasti privatizacije velikih preduzeća, upravljanja i restrukturiranja preduzeća i sprovođenja politike konkurentnosti.

Dinamika osnovnih ekonomskih varijabli govori o prisustvu dugogodišnjih višestrukih unutrašnjih i spoljašnjih neravnotežnih stanja. Od početka reformi, pa do nastanka globalne ekonomske krize stopa rasta realnog BDP-a bila je pozitivna. Međutim, rast realnog BDP-a bio je nedovoljan da se nadoknadi veliki pad privredne aktivnosti tokom devedesetih godina XX veka. Drugi, veći problem je nepovoljna struktura stvaranja i upotrebe rastućeg BDP-a. Izražena deindustrijalizacija privrede i rast udela sektora usluga u BDP-u vodili su povećanju spoljnoekonomske neravnoteže usled rastućeg deficita tekućeg bilansa. Razvoj privrede, u načelu, ograničavaju slabe institucije, neefikasan javni sektor, velika zaduženost preduzeća i neusaglašenost ponude i tražnje veština na tržištu radne snage.

Za vreme i nakon globalne ekonomske krize vrednosti makroekonomskih pokazatelja su pogoršane. Stopa rasta realnog BDP-a je u proseku bila negativna, praćena porastom nezaposlenosti, unutrašnje i spoljne zaduženosti zemlje i budžetskog deficita. Takvo stanje u privredi dovelo je do povećanja ukupnog rizika zemlje, što se između ostalog negativno odrazilo na konkurentnost privrede Srbije. Međutim, zahvaljujući fiskalnoj konsolidaciji vidljivi su prvi pozitivni pomaci makroekonomskih performansi. Doslednim sprovođenjem fiskalne konsolidacije u priodu 2015-2017, unutrašnje i spoljne neravnoteže su smanjene, inflacija je dovedena u granice tergetiranog raspona i smanjena je stopa nezaposlenosti.

Prethodna analiza, takođe, upućuje na zaključak da se nakon skoro dve decenije ekonomske tranzicije Srbija nalazi pred velikim izazovom stvaranja pretpostavki za brži i stabilniji ekonomski rast. Za pokretanje i održivost rastuće stope ekonomskog rasta, što predstavlja strateški i politički cilj svake zemlje, u slučaju Srbije neophodno je razmotriti veći broj aspekata. Jedan od njih jeste nastavak započetih strukturnih reformi. Zatim, glavni pokretači rasta Srbije trebalo bi da budu investicije i izvoz, dok bi potrošnja morala da raste nešto sporije od rasta BDP-a. Pored toga, neophodno je unaprediti poslovni ambijent pre svega u oblasti vladavine prava, smanjenja korupcije i povećanja efikasnosti državne administracije.

Reference

1. Arsić, M. (2016). Dugoročne posledice ekonomskog sloma privrede Srbije tokom 90-ih godina 20-og veka. *Ekonomске ideje i praksa*, br. 22, 23-41.
2. Borozan, Đ. (2006). *Makroekonomija*. Sveučilište Josipa Jurija Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet Osjek.
3. Dimitrijević, B., Đurić, D., Đurić, D., Grujić, B., Perčević, G., Spasojević, T. (2013). Nacrt strategije reindustrijalizacije Srbije, Srpska akademija nauka i umetnosti, Beograd.
4. Dragutinović, D., Filipović, M., & Cvetanović, S. (2012). *Teorija privrednog rasta i razvoja*. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
5. Drakulić, D., & Dokmanović, M. (2013). Srbija pred izborom: novi koncept ekonomskog i društvenog razvoja ili ulazak u dublju krizu. U V. Leković (Ur.). *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije* (111-120). Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
6. EBRD, (2012). *Transition Report 2012 – Integration Across Borders*. Fulmar, London.
7. FREN (2017). Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji. Fondacija za razvoj ekonomske nauke (FREN), br. 47.
8. FREN (2018). Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji. Fondacija za razvoj ekonomske nauke (FREN), br. 51.
9. Grujić Kalkan, M. (2013). Fiskalna pravila u Evropskoj uniji i stabilizacija. *Naučni časopis za ekonomiju*, br.1, 32-40.
10. Jakopin, E. (2018). Privredni rast i institucionalna tranzicija Republike Srbije. *Ekonomski horizonti*, 20(2), 95-108.
11. Jakopin, E. (2013). Institucionalne performanse konkurentnosti privrede Republike Srbije. U V. Leković (Ur.). *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije* (3-21). Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
12. Jovanović Gavrilović, B. (2013). *Privredni razvoj sa ljudskim likom*. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
13. Madžar, Lj., Rosić, I., & Đorđević, M. (1997). *Teorija privrednog razvoja. Komino Trade*, Kraljevo.
14. Ministarstvo finansija Republike Srbije, (2011). *Izveštaj o razvoju Srbije 2010*. Beograd.
15. NBS (2004). *Godišnji izveštaj*, Narodna banka Srbije, Beograd.

16. Šoškić, D. (2015). Inflation Targeting Challenges in Emerging Market Countries: The Case of Serbia. *Economic Annals*, 60(204), 7-30.
17. Sirotković, J. (1985). *Privredni sistem i ekonomska politika Jugoslavije*. Informator, Zagreb.
18. UNDP (1995). Human Development Report 1995. United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York.
19. Vuković, B. (2009). *Strukturne promene i performanse bankarstva Srbije 2002-2008*. Institut ekonomskih nauka, Beograd.
20. WEF, (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. World Economic Forum, Geneva.
21. Eurostat <https://ec.europa.eu/eurostat>
22. Narodna banka Srbije www.nbs.rs
23. Republički zavod za statistiku Srbije <http://www.stat.gov.rs/>
24. World Bank Group www.worldbank.org

SPOLJNOTRGOVINSKE PERFORMANSE I KONKURENTNOST PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Nenad Stanišić* i Gordana Milovanović**

Spoljna trgovina ima veliki značaj za Republiku Srbiju, kao malu, otvorenu i nedovoljno razvijenu ekonomiju. Nakon 2000. godine, Republika Srbija povećava obim spoljnotrgovinskih transakcija, ali uz značajan rast deficita tekućeg računa sve do izbijanja svetske ekonomske krize. Poslednjih godina spoljnotrgovinska pozicija Republike Srbije se popravlja, stopa rasta izvoza je značajni veća od stope rasta uvoza, što je rezultiralo smanjenjem spoljnotrgovinskog deficita. Iako učešće izvoza u BDP-u raste poslednjih godina, i u narednom periodu se može očekivati da upravo izvoz bude značajan pokretač ekonomskog rasta.

Ključne reči: spoljna trgovina, konkurentnost, spoljnotrgovinski koeficijenti, struktura izvoza i uvoza

Uvod

U savremenom svetu nijedna zemlja, bez obzira na svoje razvojne potencijale i uslove, nije sama sebi dovoljna, posebno ne u ekonomiji i ekonomskom razvoju. Zbog toga kažemo da su sve zemlje ekonomski upućene jedna na drugu, odnosno u stanju međusobne uslovljenosti i zavisnosti.

Uključivanje nacionalne ekonomije u međunarodnu podelu rada i aktivno učešće na svetskom tržištu na konkurentskoj osnovi su preduslovi ekonomskog razvoja u savremenom svetu. U uslovima jake i rastuće integrisanosti svetske privrede, rast putem povećanja izvoza postaje praktično *conditio sine qua non* privrednog razvoja uopšte (Todorović, Marković, 2013).

Iako se na osnovu brojnih istraživanja ne može izvući jedinstven i jasan stav po pitanju uticaja spoljne trgovine na ekonomski rast, veliki broj studija je pokazao pozitivnu i statistički značajnu vezu između ovih pojava. U tom kontekstu, naročito u vreme sve veće ekonomske i finansijske globalizacije, može se reći da su ekonomski odnosi sa inostranstvom za sve zemlje, posebno za male i nedovoljno razvijene zemlje (poput Srbije) postali izuzetno značajni (Janković, str. 83).

Razvoj međunarodnih ekonomskih odnosa uslovio je rastući značaj međunarodne podele rada u kojoj, sa manje ili više uspeha, učestvuju sve zemlje sveta. Suština te podele rada jeste u tome da se svaka zemlja specijalizuje za proizvodnju onih proizvoda za koje ima najpovoljnije ekonomske i druge uslove i da se sa tim proizvodima izlazi na međunarodno tržište. U toj proizvodnji ona ostvaruje u svetskim razmerama natprosečnu produktivnost rada, niske troškove proizvodnje, brz tehničko – tehnološki razvoj proizvoda i dr. Za razliku od ranijeg perioda kada se uglavnom trgovalo rezultatima proizvodnje – robom, u savremenim uslovima raste značaj međunarodnog prometa faktora proizvodnje – kapital, tehnologija i radna snaga (Jovanović Gavrilović, 2013).

Nakon 2000. godine spoljnotrgovinska aktivnost Srbije je normalizovana i znatno uvećana. Ipak, može se postaviti pitanje, da li je to dovoljno? Pri tome, može se postaviti pitanje održivosti

* Vanredni profesor, e-mail: nstanisic@kg.ac.rs

** Vanredni profesor, e-mail: gordanam@kg.ac.rs

povećanja izvoza u narednom periodu, odnosno adekvatne strukture tog izvoza. Uključenost Srbije u evropske integracione procese svakako pozitivno deluje na izvozni potencijal Srbije što se vidi kroz povećanje izvoznog koeficijenta i smanjenje spoljnotrgovinskog deficita (Janković, Dugalić, 2015).

Cilj rada je da prikaže obim i strukturu spoljne trgovine Republike Srbije, kao i utvrđivanje dinamike promene obima i strukture spoljne trgovine Srbije u poslednjih nekoliko godina.

Ostatak rada se sastoji iz šest delova: u prvom se analizira stanje i dinamika obima robne razmene Republike Srbije sa inostranstvom; u drugom delu se sagledava stepen otvorenosti srpske privrede meren spoljnotrgovinskim koeficijentima; u trećem i četvrtom delu rada se analiziraju geografska i robna struktura srpskog izvoza i uvoza; u petom delu se analiziraju privredna društva koja čine nosioce spoljnotrgovinske razmene Srbije; a u šestom delu se analizira pozicija Republike Srbije sa aspekta konkurentnosti privrede.

Obim spoljnotrgovinske razmene

Nakon otpočinjanja procesa tranzicije 2001. godine, vrednost srpskog robnog izvoza povećavala se iz godine u godinu. Kontinuirani rast spoljnotrgovinske aktivnosti srpske privrede bio je praćen rastućim deficitom spoljnotgovinskog bilansa. Brži rast uvoza od izvoza na početku tranzicije uticao je na produblivanje deficita i nizak stepen pokrivenosti izvoza uvozom. Izbijanje svetske ekonomske krize krajem 2008. godine označilo je i promene u tendencijama rasta srpskog izvoza i uvoza. U 2009. godini, nastavljene su tendencije pada izvoza i uvoza s kraja protekle godine. Kao glavni faktor ističe se svetska ekonomska kriza koj je dovela do pada privredne aktivnosti, kako u svetu, tako i kod nas. Pad našeg izvoza je posledica i velikog smanjenja cena primarnih proizvoda na svetskom tržištu, a koji imaju veliko učešće u strukturi našeg izvoza. Glavni uzrok smanjenja uvoza je pad industrijske proizvodnje i domaće potrošnje u Srbiji.

U periodu 2009-2016, Srbija beleži rast ukupnog izvoza, ali i ukupnog uvoza. Spoljnotrgovinski deficit se smanjuje 2010. godine u odnosu na 2009, ali u 2011. godini raste. Zatim ima tendenciju pada od 2012, i u 2016. iznosi 4.375 miliona dolara. U 2017. dolazi do rasta deficita, na 4.954 miliona dolara (Tabela 1).

Tabela 1 Spoljnotrgovinska razmena Republike Srbije (u milionima dolara)

Godina	Izvoz	Uvoz	Saldo
2009.	8344	15582	-7238
2010.	9795	16471	-6676
2011.	11779	19862	-8083
2012.	11226	18923	-7697
2013.	14610	20550	-5940
2014.	14845	20601	-5756
2015.	13378	18210	-4832
2016.	14881	19256	-4375
2017.	16992	21946	-4954

Izvor: Republički zavod za statistiku Republike Srbije

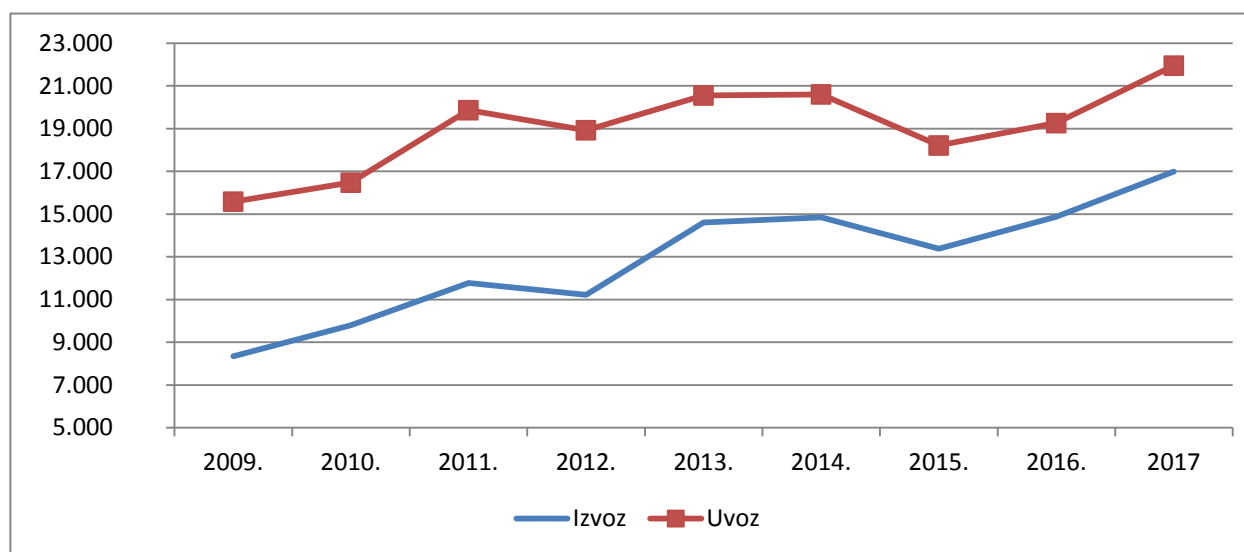
Ukupna spoljnotrgovinska robna razmena Republike Srbije u 2017. godini iznosi:

- 38393,1 miliona dolara - porast od 15,3% u odnosu na prethodnu godinu; odnosno
- 34465,7 miliona evra - porast od 13,0% u odnosu na prethodnu godinu.

Izvezeno je robe u vrednosti od 16.992 miliona dolara, što čini rast od 14,2% u odnosu na isti period prethodne godine, a uvezeno za 21.946 miliona dolara, što je za 16,1% više u odnosu na isti period prethodne godine.

Izraženo u evrima izvoz robe je imao vrednost od 15.047 miliona, to je povećanje od 12% u poređenju sa istim periodom prethodne godine, a uvezeno je robe u vrednosti od 19.418 miliona, što predstavlja povećanje od 13,8% u odnosu na isti period prethodne godine.

Deficit iznosi 4.954 miliona dolara, što čini povećanje od 23,4% u odnosu na isti period prethodne godine. U evrima deficit iznosi 4.371 miliona, što je povećanje od 20,2% u odnosu na isti period prethodne godine.



Slika 1 Robni izvoz i uvoz Republike Srbije (u milionima dolara)

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

U posmatranom periodu, od izbijanja svetske ekonomske krize krajem 2008, obim izvoza i uvoza Republike Srbije je beležio pad u 2009, 2012. i 2015. (Tabela 2). S druge strane, spoljnotrgovinski deficit je konstantno opadao, sa izuzetkom 2011. i 2017.

Tabela 2 Spoljnotrgovinska razmena Republike Srbije (lančani indeksi, 2009=100)

Godina	Izvoz	Uvoz	Saldo
2009.	100	100	100
2010.	117	106	92
2011.	120	121	121
2012.	95	95	95
2013.	130	109	77
2014.	102	100	97
2015.	90	88	84
2016.	111	106	91
2017.	114	114	113

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

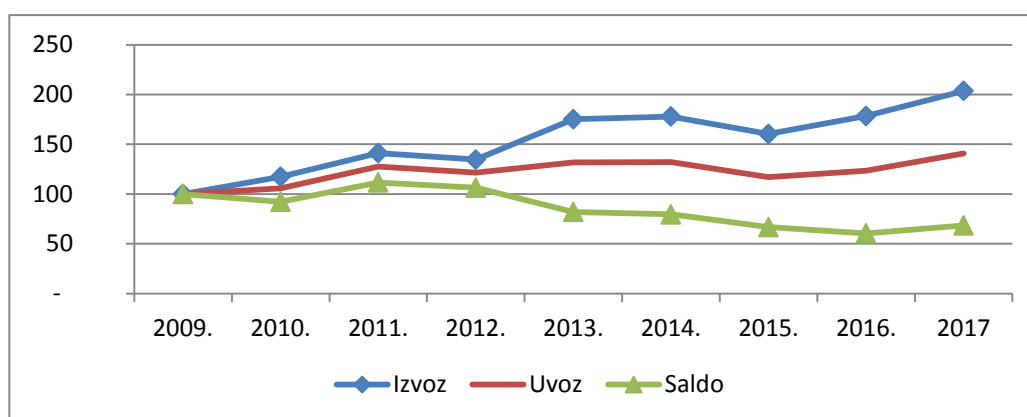
U periodu 2009-2017, izvoz Republike Srbije je udvostručen, dok je uvoz porastao 1,4 puta. Po osnovu ovakvog, bržeg rasta izvoza od uvoza, spoljnotrgovinski deficit je smanjen za trećinu (Tabela 3).

Tabela 3 Spoljnotrgovinska razmena Republike Srbije (bazni indeksi, 2009=100)

Godina	Izvoz	Uvoz	Saldo
2009.	100	100	100
2010.	117	106	92
2011.	141	127	112
2012.	135	121	106
2013.	175	132	82
2014.	178	132	80
2015.	160	117	67
2016.	178	124	60
2017.	204	141	68

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

Dinamika robnog izvoza, uvoza i salda spoljnotrgovinskog računa Republike Srbije, u periodu 2009-2017. godina, prikazan je na Slici 2.

**Slika 2** Dinamika izvoza, uvoza i spoljnotrgovinskog deficita Republike Srbije (2009=100)

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

Spoljnotrgovinski koeficijenti

Učešće izvoza i uvoza u bruto nacionalnom proizvodu, kao koeficijent otvorenosti i zavisnosti zemlje od spoljne trgovine, meri se na sledeći način (Unković, 2010):

- zavisnost zemlje od izvoza (sklonost izvozu): $x=X/Y$, pokazuje koji deo nacionalnog dohotka se stvara izvozom;
- zavisnost zemlje od uvoza (skolonost uvozu): $m=M/Y$, pokazuje koji deo nacionalnog dohotka se troši na uvoz. Ova zavisnost ukazuje na nedovoljnu domaću ponudu i veliku zavisnost od uvoza. U cilju preciznijeg utvrđivanja položaja zemlje po osnovu uvoza, ovaj parametar se kombinuje sa koeficijentom pokrivenosti uvoza izvozom $Kh/m = H/M$. Ukoliko je ovaj koeficijent veći od 1 (odnosno 100), bez obzira na vrednost koeficijenta zavisnosti zemlje od uvoza, situacija će za zemlju biti prihvatljiva;
- ukupna zavisnost zemlje od spoljne trgovine: $x+m=(X+M)/Y$.

Svaki od ovih pokazatelja ukazuje na uključenost zemlje u međunarodnu podelu rada. Međutim, nijedan sam za sebe ne govori precizno o položaju zemlje u međunarodnoj podeli rada, ali kombinacijom pojedinih koeficijenata se može izvući precizan zaključak o stanju nacionalne ekonomije i značaju spoljne trgovine za njeno funkcionisanje.

U upotrebi BDP-a (2017), učešće izdataka za ličnu potrošnju domaćinstava je 69,6%, izdataka za finalnu potrošnju države 16,2%, bruto investicija u osnovna sredstva 17,7%, izvoza dobara i usluga 50,5% i uvoza dobara i usluga 57,1%. Realni rast BDP-a u 2017. godini, u odnosu na prethodnu godinu, iznosio je 2,0%. Najveći realni rast beleže izvoz dobara i usluga, 8,2%, i uvoz dobara i usluga, 11,1%. Bruto investicije u osnovna sredstva imaju realni rast od 7,3%. Izdaci za finalnu potrošnju imaju realnu stopu rasta od 2,2%, od čega je realni rast izdataka za ličnu potrošnju sektora domaćinstava 2,0%. Izdaci za ličnu potrošnju države imaju realni rast od 3,7%, a izdaci za kolektivnu potrošnju rast od 2,7%.

Sva četiri spoljnotrgovinska koeficijenta Republike Srbije (odnos ukupne razmene i BDP, sklonost izvoza, sklonost uvozu i pokrivenost uvoza izvozom) bečeže trend rasta u prethodnom periodu (Tabela 4). Učešće izvoza u BDP u 2016. godini iznosi 50%, uvoz je na nivou od 57% BDP, spoljnotrgovinski koeficijent je 107%, a pokrivenost uvoza izvozom 77%.

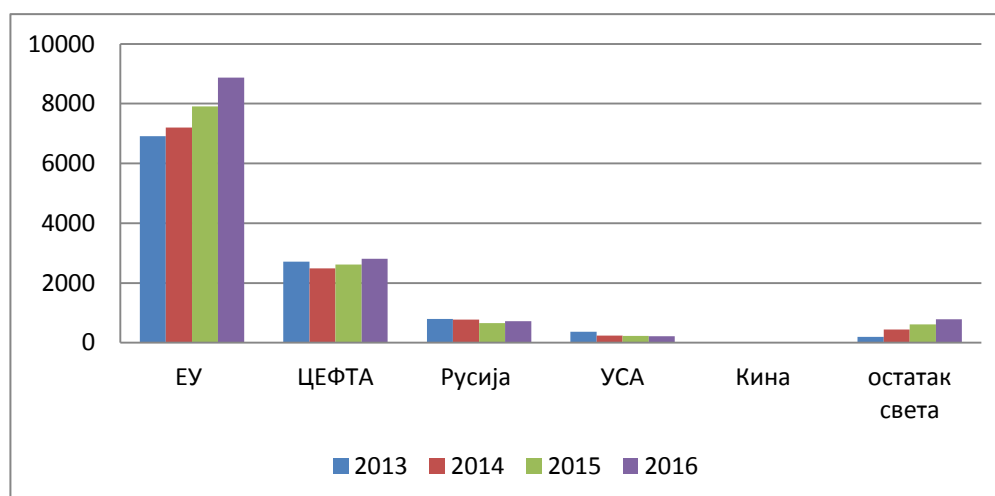
Tabela 4 Spoljnotrgovinski koeficijenti Republike Srbije (u %)

	2013.	2014.	2015.	2016.
X/BDP	41	43	47	50
M/BDP	52	54	56	57
(X+M)/BDP	93	97	103	107
X/M	71	72	73	77

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

Geografska struktura izvoza i uvoza

Evropska unija je ključni trgovinski partner Srbije, sa udelom 66,1% u ukupnom izvozu, i 63,1% u ukupnom uvozu Srbije u 2016. godini. U periodu 2009-2016, izvoz srpskih proizvoda na tržište EU je skoro utrostručen, prešavši sa 3,2 milijarde evra u 2009. godini na 8,9 milijardi u 2016. godini. Trgovinski deficit je i dalje na strani Srbije, ali se tokom godina neprestano smanjuje, odnosno izvoz srpskih proizvoda u EU beleži veći rast od rasta uvoza iz EU, što rezultira smanjenjem spoljnotrgovinskog deficita i poboljšanjem pokrivenosti uvoza izvozom sa manje od 50% u 2009. na preko 77% u 2016. godini (prema podacima Republičkog zavoda za statistiku).



Slika 3 Geografska usmerenost izvoza Srbije u periodu 2013-2016. (u milionima evra)

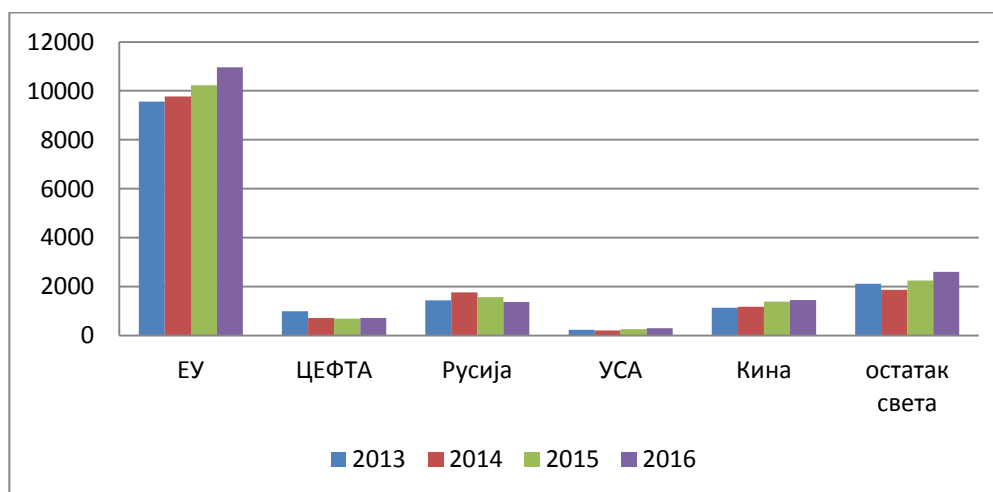
Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

Posle EU, Srbija najviše izvozi u zemlje CEFTA sporazuma. U 2016. godini ukupna robna razmena iznosi 3,23 mlrd. evra. Izvoz u potpisnice CEFTA iznosio je 2,59 mlrd. evra, dok je uvoz iznosio 641,7 mil. evra. Suficit u robnoj razmeni Srbije sa ostalim zemljama članicama CEFTA iznosio je 1,95 mlrd. evra.

Tabela 5 Udeo u ukupnom izvozu (u %), od 2013. do 2016. godine

	Udeo u ukupnom izvozu u %			
	2013.	2014.	2015.	2016.
EU	62,80	64,57	65,70	66,10
CEFTA	24,70	22,28	21,76	20,89
Rusija	7,30	6,94	5,40	5,30
SAD	3,30	2,11	1,90	1,70
Kina	0,10	0,10	0,20	0,20
Ostatak sveta	1,74	4,01	5,12	5,86

Izvor: www.europa.rs



Slika 4 Geografsko poreklo uvoza Srbije u periodu 2013-2016. (u milionima evra)

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

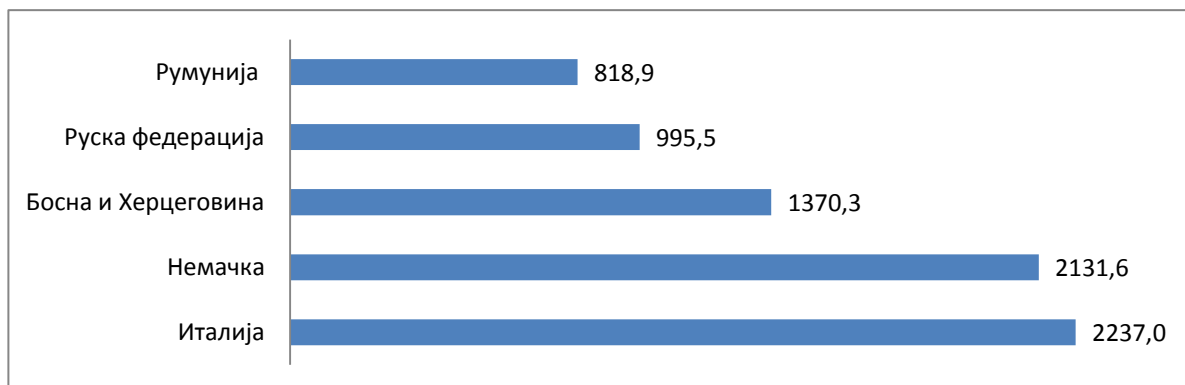
Tabela 6 Udeo u ukupnom uvozu (u %), u periodu 2013-2016.

	Udeo u ukupnom uvozu u %			
	2013	2014	2015	2016
EU	61,80	63,06	62,4	63,10
CEFTA	6,40	4,61	4,23	4,09
Rusija	9,20	11,34	9,60	7,90
SAD	1,50	1,36	1,60	1,70
Kina	7,30	7,58	8,50	8,30
Ostatak sveta	13,70	12,06	13,74	14,94

Izvor: www.europa.rs

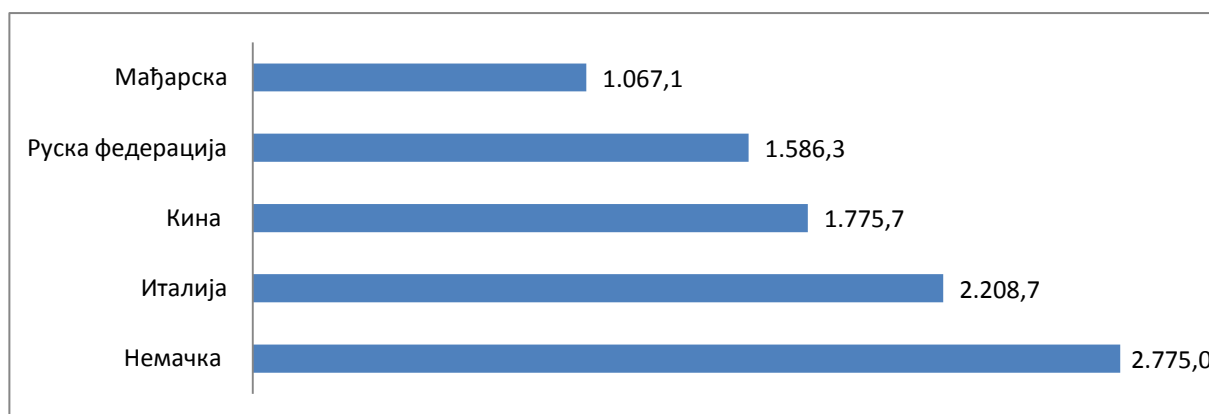
Posmatrano pojedinačno po zemljama, najveći suficit u razmeni 2017. godine ostvaren je sa zemljama iz okruženja: Bosnom i Hercegovinom (izvoze se najviše gasna ulja i ulja od suncokreta, a uvozi se koks i polukoks od kamenog uglja i žica od gvožđa i čelika), Crnom Gorom (izvoz dizel automobila i vode sa dodatkom šećera, a uvoze se najviše vina i lignit) i Makedonija (izvoz toplovaljanih traka u koturovima i ulja od suncokreta, a uvoze se najviše vina i lekovi). Od ostalih

zemalja ističe se i suficit sa Bugarskom, Rumunijom, Hrvatskom, Slovačkom, Velikom Britanijom, Italijom, Švedskom i Moldavijom. Najveći deficit javlja se u trgovini sa Kinom i Nemačkom. Sledi deficit sa: Ruskom Federacijom, Turskom, Poljskom, Mađarskom, Belgijom, Austrijom, Češkom, Indijom, Grčkom, Ukrajinom.



Slika 5 Glavni spoljnotrgovinski partneri Srbije u izvozu, u milionima dolara (2017)

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije



Slika 6 Glavni spoljnotrgovinski partneri Srbije u uvozu, u milionima dolara (2017)

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

Robna struktura izvoza i uvoza

Prema odsecima Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (SMTK), najveće učešće u izvozu 2016. godine imaju: električne mašine i aparati (1549,2 mil. dolara), drumska vozila (1401,3), povrće i voće (886,7), Obojeni metali (819,6), Proizvodi od kaučuka (759). Izvoz ovih pet odseka čini 31,9% ukupnog izvoza.

Najveće učešće u uvozu imaju: drumska vozila (1715,2 mil. dolara), nafta i naftni derivati (1392,1), električne mašine i aparati (1168,1), industrijske mašine za opštu upotrebu (814,0), medicinski i farmaceutski proizvodi (765,5). Uvoz prvih pet odseka čini 26,7% ukupnog uvoza.



Slika 7 Struktura izvoza 2016, po sektorima SMTK (Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija), izražena u %, u ukupnoj vrednosti izvoza

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

Izvoz agrarnih proizvoda u 2016, koji je bio 3,2 milijarde dolara, najveći je u ekonomskoj istoriji Srbije, imajući u vidu to da je, dok je bila u Jugoslaviji, izvozila poljoprivredne robe za milijardu dolara, a i devedesetih godina prošlog veka taj obim bio je manji nego 2016. godine. Ovaj izvoz predstavlja rast od 11,9% u odnosu 2015, sa učešćem u ukupnom robnom izvozu od 21,6%. Vrednost uvoza u visini od 1,4 milijarde dolara je za 10,7% manja od ostvarenog u 2015. godini, sa učešćem u ukupnom uvozu od 7,3%. Suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni poljoprivredno - prehrambenih proizvoda u 2016, ima rast od 39,7% i iznosi 1,8 milijarde dolara.

Najznačajniji proizvodi agrarnog porekla u izvozu tokom 2016. su: kukuruz merkantilni (346 mil. dolara), cigarete (277 mil. dolara), maline zamrznute (248 mil. dolara), pšenica merkantilna (134), jabuka sveža (127), šećer od šećerne repe (125). Zatim slede ulje od suncokreta, bezalkoholna pića, biskviti i vaflji, hrana za životinje, duvan, sojino ulje, seme suncokreta, voda, breskve sveže, kupine i višnje zamrznute.

Na uvoznjoj strani, u 2016. godini, među agrarnim proizvodima, dominira tradicionalno grupa „nekunkurentnih“ proizvoda. Najveći je uvoz duvana (87 mil. dolara), zatim ostali proizvodi za ishranu (68 mil. dolara), kafa sirova (65), cigarete (43), banane sveže (41), kao i meso svinjsko zamrznuto, pomorandže itd.



Slika 8 Struktura uvoza 2016, po sektorima SMTK izražena u %, u ukupnoj vrednosti uvoza

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije

Učesnici u spoljnotrgovinskoj razmeni

U izvozu Republike Srbije 2016, učestvovalo je ukupno 15.605 preduzeća. Najveći broj preduzeća je iz oblasti trgovine na veliko, osim trgovine motornim vozilima, i čini 28,6% svih učesnika u izvozu. Na drugom mestu su preduzeća iz oblasti proizvodnje metalnih proizvoda, osim mašina sa 7,6%, a treći po broju preduzeća u izvozu jesu učesnici iz oblasti proizvodnje prehrambenih proizvoda sa učešćem od 4,8%. Preduzeća su prema broju zaposlenih, svrstana u četiri grupe: mikro (0-9), mala (10-49), srednja (50-249) i velika (250 i više). Ako se podatak od 15605 preduzeća, svih učesnika u izvozu, posmatra iz ugla veličine preduzeća prema broju zaposlenih radnika, zaključuje se da 56,1% od ukupnog broja preduzeća u izvozu otpada na ona koja imaju do devet zaposlenih. Slede preduzeća koja imaju od 10 do 49 zaposlenih, sa učešćem od 20% u ukupnom broju preduzeća. Na trećem mestu su preduzeća sa brojem zaposlenih između 50 i 249 i učešćem od 7,9%, a poslednju grupu čine preduzeća sa 250 i više zaposlenih, kojih je najmanje bilo na strani izvoza, koja u ukupnom broju preduzeća učestvuju sa 2,4%. Međutim, najveća preduzeća (250 i više radnika), kojih je bilo 377, učestvuju sa 56,9% u ukupnom izvozu naše zemlje. To su veliki sistemi koji zapošljavaju veliki broj ljudi i vrednosno „nose“ izvoz. Slede preduzeća koja imaju 50-249 zaposlenih i čije je učešće u ukupnoj vrednosti izvoza iznosi 21,5%. Na trećem mestu se nalaze preduzeća koja imaju 10-49 zaposlenih i čije je učešće 10,8%. Poslednju grupu čine mikro preduzeća koja učestvuju sa 8,7% u ukupnom izvozu Srbije.

U uvozu Republike Srbije 2016, učestvovalo je ukupno 24143 preduzeća. Od toga, najveći broj je iz oblasti trgovine na veliko, osim trgovine motornim vozilima sa 31,1% svih učesnika u uvozu. Na drugom mestu su preduzeća iz trgovine na malo, osim trgovine motornim vozilima sa 6,5%, a

treći po broju preduzeća u uvozu jesu učesnici iz oblasti kopnenog saobraćaja i cevovodnog transporta sa učešćem od 5,3%. Posmatrano iz ugla veličine preduzeća prema broju zaposlenih radnika, 56,6% od ukupnog broja preduzeća u uvozu otpada na ona koja imaju do devet zaposlenih. Slede preduzeća koja imaju od 10 do 49 zaposlenih, sa učešćem od 21,2% u ukupnom broju preduzeća. Na trećem mestu nalaze se preduzeća koja imaju između 50 i 249 zaposlenih i učešće od 7%. Poslednju grupu čine najveća preduzeća, kojih je najmanje bilo na strani uvoza i koja učestvuju sa 2,1% u ukupnom broju uvoznika. Najveća preduzeća kojih je bilo 514, učestvuju u ukupnoj sa 40,4% u ukupnom uvozu naše zemlje. Slede preduzeća koja imaju između 50 i 249 zaposlenih, sa učešćem od 26,3% u ukupnoj vrednosti uvoza. Na trećem mestu su preduzeća sa brojem zaposlenih od 10 do 49, sa učešćem od 18,4%, a poslednju grupu čine mikropreduzeća, koja učestvuju sa 12,4% u ukupnom uvozu Srbije.

Vrednost izvoza 15 najvećih izvoznika u Srbiji u toku 2017, iznosila je 3,8 mldr. evra, a najveći izvoznik je kompanija „Fiat Chrysler automobile“ (FCA) Srbija, čija je fabrika u Kragujevcu izvezla proizvode u vrednosti od 870,2 mil. evra. Na drugom mestu je HBIS grupa Srbija Iron and Steel (Železara Smederevo), čiji je ukupan izvoz na kraju novembra iznosio 488,6 mil. evra. „Tigar Tyres“ iz Pirota je na trećoj poziciji sa izvozom od 349,4 mil. evra. Slede „Naftna industrija Srbije“ sa 313,4 mil. evra izvoza, „Tetra Pak“ iz Beograda sa 200,4 mil. evra, „Robert Bosch“ iz Beograda sa 183,1 mil. evra, „Petrohemija“ iz Pančeva sa 176,2 mil. evra, „Leoni“ iz Prokuplja sa 166 mil. evra, „Hemofarm“ iz Vršca sa 164,1 mil. evra i RTB Bor 160,7 mil. evra. Na ovom spisku se nalaze i „Grundfos“ iz Indije sa izvozom od 152,7 mil. evra, „Yura“ korporacija iz Rače sa 149,8 mil. evra, „Gorenje“ sa 146,4 mil. evra, „Victoria“ grupa sa izvozom od 141,3 mil. evra i „Yugoimport SDPR“ sa 136,7 mil. evra.

Indeks globalne konkurentnosti Republike Srbije

U vreme globalnih ekonomskih promena koje karakteriše sve veća uključenost nacionalnih privreda u međunarodnu razmenu, pitanje nacionalne konkurentnosti je od velikog značaja. Budući da se jedino integrisanjem u svetske ekonomske tokove može ostvariti strategija održivog razvoja, pitanje konkurentnosti privrede predstavlja jedno od važnijih tema među nosiocima ekonomske politike. Budući da se radi o veoma složenom pojmu, do sada se nije pojavila opšteprihvaćena ni teorija ni definicija nacionalne konkurentnosti. Najjednostavnije rečeno, konkurentnost nacionalne ekonomije ogleda se u njenoj sposobnosti da odgovori na zahteve međunarodnog tržišta, kako u smislu kvantiteta, tako i u smislu kvaliteta proizvoda i usluga. Za privredu Republike Srbije pitanje nacionalne konkurentnosti je od presudnog značaja za dinamiziranje ekonomskih performansi (Đorđević, Lojanica, 2016, 29)

Indeks globalne konkurentnosti, smatra se jednim od najvažnijih indikatora prilikom rangiranja zemalja kod kreditora i potencijalnih investitora koji bi mogli da se odluče na poslovanje u jednoj zemlji, a vrednost indeksa se dobija kombinovanjem podataka iz međunarodnih baza i rezultata iz ankete koja se sprovodi među privrednicima.

Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2017. godinu Srbija je napredovala za 12 mesta u odnosu na prethodnu, 2016. godinu, i rangirana je na 78. poziciji, čime je zauzela najbolju poziciju u poslednjih 10 godina. Na listi koja obuhvata 137 zemalja, Srbija je zabeležila vrednost indeksa od 4,14 (vrednost indeksa kreće se u intervalu od 1 do 7). U odnosu na prethodnu godinu vrednost IGK za Srbiju je povećana za 0,17, a poboljšanje je vidljivo kod praktično svih stubova konkurentnosti što je kada se uzmu u obzir vrednosti indeksa za ostale zemlje, rezultiralo rastom od 12 mesta na rang listi.

Tabela 8 Indeks globalne konkurentnosti (2007-2017)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Albanija	3,48	3,55	3,72	3,94	4,06	3,91	3,85	3,84	3,93	4,06	4,18
BiH	3,55	3,56	3,53	3,70	3,83	3,93	4,02	n.a.*	3,71	3,80	3,87
Bugarska	3,93	4,03	4,02	4,13	4,16	4,27	4,31	4,37	4,32	4,44	4,46
Hrvatska	4,20	4,22	4,03	4,04	4,08	4,04	4,13	4,13	4,07	4,15	4,19
Mađarska	4,35	4,22	4,22	4,33	4,36	4,30	4,25	4,28	4,25	4,20	4,33
BJR Makedonija	3,73	3,87	3,95	4,02	4,05	4,04	4,14	4,26	4,25	4,23	n.a.**
Crna Gora	3,91	4,11	4,16	4,36	4,27	4,14	4,20	4,23	4,20	4,05	4,15
Rumunija	3,97	4,10	4,11	4,16	4,08	4,07	4,13	4,3	4,32	4,30	4,28
Slovenija	4,48	4,50	4,55	4,42	4,30	4,34	4,25	4,22	4,28	4,39	4,48
Srbija	3,78	3,90	3,77	3,84	3,88	3,87	3,77	3,9	3,89	3,97	4,14

Izvor: Tanasković i Ristić, 2017.

Srbija je na svetskoj listi najbolje rangirana u stubovima koji pokrivaju oblasti Zdravstva i osnovnog obrazovanja, Tehnološke osposobljenosti, Visokog obrazovanja i obuka i Makroekonomskog okruženja (52, 59, i dva 72 mesta). Po ovom rangiranju, najniži rezultat Srbija ima u stubovima Sofisticiranosti poslovanja, Efikasnosti tržišta dobara, Institucija i Razvijenosti finansijskih tržišta (Tanasković, Ristić, 2017).

U poređenju sa regionom, Srbija je bolje plasirana jedino od Bosne i Hercegovine koja zauzima 103. poziciju na rang listi Svetskog ekonomskog foruma. Međutim, za razliku od okruženja, Srbija je ostvarila najveći pomak. Crna Gora je ostvarila poboljšanje vrednosti IGK od 0,1 i time se našla tik ispred Srbije na 77. poziciji, dok je Hrvatska uz povećanje vrednosti IGK od 0,04 i zadržala isto 74. mesto. Napredak na listi za pet mesta ostvarila je Albanija koja je sada na 75. poziciji. U najbolje plasirane privrede iz okruženja spadaju Rumunija koja je ove godine na 68. mestu uz pogoršanje od 6 rangova, zatim Mađarska koja je poboljšala svoju poziciju za 9 mesta i Slovenija koja je ponovo poboljšala svoj plasman i zauzela 48. mesto na listi SEF-a.

Zaključak

Spoljna trgovina ima veliki značaj za Republiku Srbiju, kao malu, otvorenu i nedovoljno razvijenu ekonomiju. U procesu ekonomskog povezivanja, ključno opredeljenje Srbije je pristupanje Evropskoj uniji, koja predstavlja najvećeg i najznačajnijeg spoljnotrgovinskog partnera. Stupanjem na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, Srbija je prihvatila izazov da dodatno podigne nivo nacionalne konkurentnosti, što predstavlja i ključni izazov za Republiku Srbiju u procesu pristupanja. Drugi najznačajniji spoljnotrgovinski partner Srbije je CEFTA, s kojom srpska privreda beleži suficit u robnoj razmeni. Imajući to u vidu, u interesu Srbije je dalje produbljivanje ove regionalne ekonomske integracije u ekonomskom smislu.

Nakon 2000. godine, Srbija je normalizovala spoljnotrgovinsku razmenu sa svetom. Iako su statistički gledano ta povećanja delovala značajno (naročito u prvih osam godina) zbog izuzetno niske startne osnove, može se reći da je uključenost Srbije u međunarodnu ekonomiju još uvek nedovoljna. Pozitivan trend koji je primetan poslednjih godina je značajno veća stopa rasta izvoza od stope rasta uvoza, što je rezultiralo smanjenjem spoljnotrgovinskog deficita. Iako učešće izvoza u BDP-u Srbije raste poslednjih godina, i u narednom periodu se može očekivati da upravo izvoz bude značajan pokretač ekonomskog rasta.

Rast produktivnosti i konkurentnosti srpske privrede zahteva značajna investiciona ulaganja u savremenu tehnologiju i opremu u cilju osvajanja novih izvoznih tržišta na koja bi se plasirali prepoznatljivi proizvodi veće dodatne vrednosti, čime bi se osigurao rast vrednosti izvoza i doprinelo smanjivanju postojećeg deficita ukupne robne razmene Srbije.

Reference

1. Božić, D., Nikolić, M. (2016), Obeležja spoljnotrgovinske razmene poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije, Poljoprivredni fakultet, Beograd
2. Đorđević, M., Lojanica, N. (2016), Uticaj makroekonomskog okruženja na nivo nacionalne konkurentnosti: primer Republike Srbije, u: Unapređenje konkurentnosti Republike Srbije (redaktori: Marinković, V., Janjić, V., Mičić, V.), Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
3. Janković, N. (2013), Problemi konkurentnosti srpskog izvoza, u: Finansije i računovodstvo u funkciji privrednog rasta, (redaktori: Marković, D., Vuksanović, E., Stefanović, R. i Ljubisavljević, S.), Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
4. Janković, N., Dugalić, V. (2017), Uticaj globalizacije na izvozni potencijal Šumadije i Pomoravlja, u: Uticaj globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja (redaktori: Veselinović, P., Makojević, N., Slavković, M.), Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
5. Jovanović Gavrilović, P. (2013), Međunarodno poslovno finansiranje, Ekonomski fakultet, Beograd
6. Stanišić, N., Milovanović, G. (2016), Komparativna analiza konkurentnosti izvoza Republike Srbije i drugih tranzicionih zemalja, u: Unapređenje konkurentnosti Republike Srbije (redaktori: Marinković, V., Janjić, V., Mičić, V.), Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
7. Tanasković, S., Ristić, B. (2017), Konkurentna pozicija Srbija u 2017. godini prema Izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, Fondacija za razvoj ekonomske nauke, Beograd
8. Todorović, M., Marković, I. (2013), Međunarodna ekonomija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Niš
9. Unković, M. (2010), Međunarodna ekonomija, Univerzitet Singidunum, Beograd
10. Republički zavod za statistiku: <http://www.stat.gov.rs>
11. Narodna banka Srbije: www.nbs.rs

UNAPREĐENJE INOVATIVNOSTI PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA

Danijela Despotović*

Inovativnost je fenomen koji u preovladajućem stepenu determiniše ekonomski rast i konkurentnost preduzeća i privreda čiji se razvoj temelji na znanju komercijalizovanom u inovacije. Rast inovativnosti preduzeća i zemalja u funkciji je neophodnog prilagođavanja tržišnih aktera dinamičnim promenama u okruženju i bazična je pretpostavka zadovoljavanja postojećih i novih potreba ljudi. U radu se pošlo od uvažavanja činjenice da je komercijalizacija znanja u inovacije izvor uvećanja produktivnosti, dodate vrednosti, ubrzanja ekonomskog rasta, unapređenja konkurentnosti, stvaranja novih radnih mesta, obezbeđenja potrebnog nivoa društvenog blagostanja. Isključivo privrede u kojima postoji veliki broj preduzeća koja efikasno realizuju svoje inovativne ideje mogu da obezbede visoku zaposlenost i visok raspoloživi dohodak stanovništva. Imajući upravo te činjenice u vidu, Evropska unija je 2010. godine usvojila Strategiju Evropa 2020 koja na određen način predstavlja viziju evropske socijalno-tržišne ekonomije u ovom veku. Dokument je promovisan u vreme izražene ekonomske krize sa ciljem da se realizacijom ciljeva koji su u njemu precizirani omogući ekonomski i šire, društveni prosperitet zemalja EU utemeljen na tržišnoj valorizaciji znanja u inovacije uz odgovoran odnos prema očuvanju životne sredine i postizanja visokog nivoa zaposlenosti, produktivnosti i socijalne kohezije. Međutim, na osnovu najnovijeg sagledavanja pojedinih pokazatelja inovativnosti, konstatovano je izraženo zaostajanje EU za SAD i Japanom. Takođe, na bazi analize godišnjih vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti i njegovih komponenti, kao i ranga Republike Srbije prema godišnjim vrednostima Globalnog indeksa inovativnosti i njegovih komponenti u periodu 2012-2018. došlo se do zaključka da Republika Srbija beleži veliko zaostajanje inovativnosti za Evropskom unijom. Štaviše, Republika Srbija je nazadovala na globalnoj listi inovativnosti u periodu 2012-2017. Posle dužeg vremena stagniranja u inovativnosti, ona je u 2018. zaustavila taj negativni trend. Sve to ukazuje da kretanje globalne inovativnosti Republike Srbije ne prati proklamavane razvojne i integracione ciljeve zemlje.

Ključne reči: znanje, inovativnost, globalni indeks inovativnosti, Republika Srbija, Evropa 2020

Uvod

Komercijalizacija znanja u inovacije je izvor uvećanja produktivnosti, dodate vrednosti, ubrzanja ekonomskog rasta, unapređenja konkurentnosti, stvaranja novih radnih mesta i obezbeđenja društvenog blagostanja. Dostignuti nivo inovativnosti značajno određuje razvijenost privrede i društva u celini. Isključivo privrede u kojima postoji veliki broj preduzeća koja efikasno realizuju svoje inovativne ideje mogu da obezbede visoku zaposlenost i dohodak stanovništva (Despotović, Cvetanović & Nedić, 2014; Despotović, Cvetanović & Nedić, 2016).

Merenje inovativnosti je značajno jer su dobijeni rezultati osnova za definisanje razvojne politike i predstavljaju neophodan element njene praktične realizacije. Brojna su istraživanja, studije i analize inovativnosti koje se na međunarodnom i nacionalnom nivou sprovode i objavljuju. Najčešće se kvantificira doprinos inovacija unapređenju poslovnih performansi preduzeća, sektora, kao i privreda u celini. Sve više se napušta tradicionalni pristup, zasnovan

* Vanredni profesor, e-mail: ddespotovic@kg.ac.rs

na malom broju pojedinačnih pokazatelja (npr. broju patenata, sklopljenih licenci itd.), u korist savremenog pristupa koji se temelji na korišćenju tzv. kompozitnih pokazatelja koji u sebi objedinjuju veći broj pojedinačnih parametara inovativnosti

Predmet istraživanja u ovom radu je sagledavanje najnovije pozicije Republike Srbije u pogledu dostignutog nivoa inovativnosti u evropskim relacijama. Cilj je da se evidentirani trendovi u kretanju inovativnosti srpske privrede kritički sagledaju u svetlu proklamovanog evropskog puta zemlje ka punopravnom članstvu u Evropskoj uniji. Do odgovora na pitanje da li Republika Srbija ide u pravom smeru u pogledu unapređenja inovativnosti, s jedne, i da li ona unapređuje vlastitu inovativnost dovoljno brzo, s druge strane, doći će se analizom njene inovativnosti na osnovu podataka *Globalnog indeksa inovativnosti (GII Indicator Rankings & Analysis n.d.)* za period od 2012. do 2018. godine.

Kompoziciju rada pored uvoda i zaključnih razmatranja čine pet celina. Nakon uvoda, u drugom podnaslovu govori se o imperativu unapređenja inovativnosti kao jednom od ključnih ciljeva Strategije Evropa 2020. U trećem se govori o programima od posebnog značaja za Strategiju Evropa 2020. U četvrtom se prezentuju neki parcijalni indikatori inovativnosti Evropske unije, SAD i Japana. U petom podnaslovu se sagledava inovativnost Republike Srbije na osnovu podataka iz *Globalnog indeksa inovativnosti (GII Indicator Rankings & Analysis n.d.)* na godišnjem nivou. Konačno, u šestom podnaslovu sagledavaju se promene vrednosti GII indikatora Republike Srbije tokom dve poslednje godine kao i tokom celog sagledavanog perioda od 2012. do 2018. godine.

Unapređenje inovativnosti - jedan od ključnih ciljeva Strategije Evropa 2020

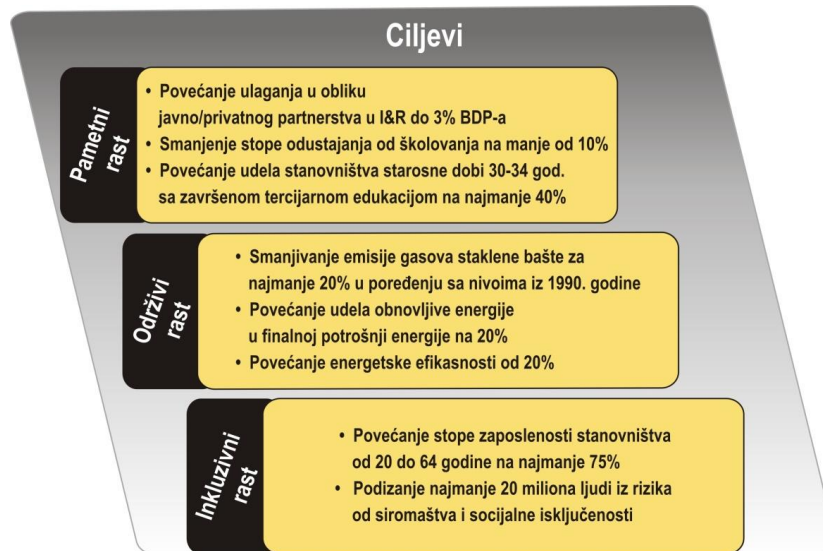
Evropska unija je 2010. godine usvojila Strategiju Evropa 2020 (European Commission, 2010; Kronja, et. al., 2011) koja na određen način predstavlja viziju evropskog razvoja u ovom veku. Strategija Evropa 2020 nastala je u vremenu izražene ekonomske krize, što upućuje na stav da njena realizacija treba da omogući ekonomski razvoj zemalja EU utemeljen na tržišnoj valorizaciji znanja u inovacije uz odgovoran odnos prema očuvanju životne sredine, rast zaposlenosti, produktivnosti i socijalne kohezije.

Fokus Strategije Evropa 2020 je stavljen na pet merljivih ciljeva: zapošljavanje; istraživanje i inovacije; klimatske promene i energiju; obrazovanje; i smanjenje siromaštva. Evropa 2020 postavlja tri prioriteta:

- pametan rast - razvoj ekonomije zasnovane na znanju i inovacijama;
- održivi rast - unapređenje resursno efikasne, ekološki održive i konkurentnije ekonomije; i
- inkluzivni rast - unapređenje visokog stepena zapošljavanja koji će omogućiti socijalnu i teritorijalnu koheziju.

Pametan rast, u čijem središtu se nalaze istraživanja i inovacije, zahteva unapređenje kvaliteta obrazovanja, jačanje istraživačkih kapaciteta, unapređenje inovativnosti i transfera znanja i masovnu upotrebu informaciono komunikacionih tehnologija (IKT). Da bi se ciljevi u sklopu označenih prioriteta realizovali, EU je definisala sedam inicijativa koje konkretizuju smernice za razvoj u određenim oblastima. Jedna od navedenih inicijativa odnosi se na oblast inovacija, Njen cilj je pojestavljavanje pristupa izvorima finansiranja istraživanja i razvoja, kako bi se omogućila efikasnija komercijalizacija inovativnih ideja u proizvode i usluge, koji će biti u funkciji rasta i nove zaposlenosti. Dakle, težište je na reorganizaciji inovacionih sistema zemalja EU u kontekstu unapređenja saradnje i povezivanja svih ključnih institucija, aktera i resursa istraživačkog, obrazovnog i proizvodnog sektora. Krajnji cilj Strategije Evropa 2020 je iniciranje

ekonomskog i šireg društvenog razvoja kako bi se unapredila konkurentnost zemalja članica, što je ključna pretpostavka njihovog osposobljavanja za suočavanje sa globalnim ekonomskim izazovima u ovom veku (Slika 1).



Slika 1 Prioriteti Strategije Evropa 2020

Nakon usvajanja Strategije Evropa 2020 poseban akcenat je stavljen na proces reindustrijalizacije zemalja članica. Cilj je da industrija EU učestvuje sa najmanje 20% u strukturi bruto domaćeg proizvoda (BDP). Ovo je svojevrsan zaokret u oblikovanju privredne strukture EU koja se, prema brojnim istraživanjima, tokom prethodnih godina previše oslonila na sektor usluga (Đurović, 2012). Nastavak krize koja se manifestaciono pojavila 2007. je, pored ostalog, objašnjavan i izraženim smanjenjem učešća industrije u strukturi BDP-a EU. Razvoj industrije EU se usmerava ka novim industrijskim sektorima, uz podizanje inovacione osposobljenosti postojećih koji mogu opstati zahvaljujući uvođenju najrazličitijih inovativnih rešenja. Ovaj zaokret, ključni je element nove industrijske inovacione politike EU.

U cilju jačanja raspoloživog fonda znanja privrede EU ustanovljeni su brojni programi, tela i forumi čiji je osnovni zadatak unapređenje inovativnosti zemalja EU. Konkretno, imaju se u vidu:

- tehnološke platforme Evrope - forumi koji se bave kreiranjem zajedničkih osnova za tehnološki napredak svih članica;
- tehnološke inicijative čiji je zadatak unapređenje naučnog i istraživačkog rada na nivou Evrope u oblastima koje odlikuje izražen inovacioni potencijal;
- javno-privatna partnerstva u oblasti istraživanja i tehnološkog razvoja.

Programi od posebnog značaja za Strategiju Evropa 2020

Okvirni program istraživanja (*FP - Framework Programme*) je davno uspostavljen sa zadatkom da obezbedi izvrsne rezultate u sektorima nauke, istraživanja, razvoja tehnologija i odgovarajućih politika kojim se obezbeđuje komercijalizacija znanja u inovacije. Sedmi po redu program (*FP7*) obuhvatio je period 2007–2013. Sredstva ovog programa su usmerena ka:

- podizanju nivoa istraživačke infrastrukture,

- unapređenju kooperativnih odnosa između istraživačkih institucija na nivou EU,
- prilagođavanju inovacionih sistema država kandidata za članstvo u EU,
- osiguranju istraživačkih potreba za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća,
- podršci razvoju istraživačkih potencijala evropskih regiona,
- transferu znanja i tehnologija.

Okvirni program istraživanja za period 2014–2020 (FP8) nosi naziv Horizont 2020. Predviđena sredstva za njegovu realizaciju iznose 80 milijardi evra. FP8 se koncentriše na kreiranje nove zaposlenosti, prvenstveno predviđajući veliku podršku aktivnostima istraživanja i razvoja, kao i aktivnostima koje obezbeđuju viši stepen komercijalizacije znanja u inovacije. U ovom kontekstu, posebno je apostrofirano mesto malih i srednjih preduzeća u dinamiziranju ekonomskog rasta i veće socijalne kohezije (Slika 2).



Slika 2 Prioriteti programa Horizont 2020

Okvirni program istraživanja za period 2014–2020 podržava:

- snaženje naučnih istraživanja u EU i njihov konkurentan položaj na globalnom nivou,
- ulaganje u razvoj novih tehnologija i unapređenje inovativnosti,
- rastuću upotrebu obnovljivih izvora energije, proizvodnju zdrave hrane, uspostavljanje ekološki bezbednog sistema transporta, itd.

Programi razvoja novih tehnologija i unapređenje inovativnosti usmeren je ka rastu konkurentnosti i unapređenju inovacionih potencijala EU, posebno sektora malih i srednjih preduzeća. Izvori njihovog finansiranja su kohezioni i strukturni fondovi Unije. Ključne aktivnosti ovih programa su razvoj preduzetništva i unapređenje inovativnosti, podrška razvoju IKT i uspostavljanje i razvoj pametnog energetskog sistema.

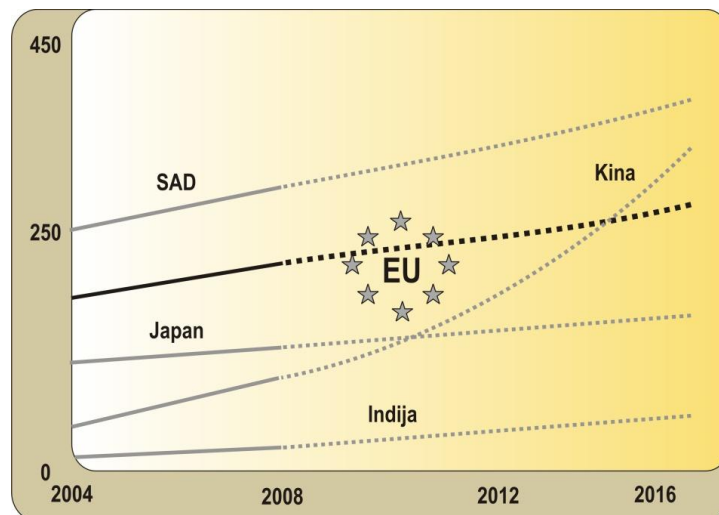
Inovacije se tretiraju ključnim sredstvom postizanja željenog ekonomskog rasta i povećanja konkurentnosti EU. Inovacije unapređuju blagostanje i doprinose budućim generacijama na nekoliko načina: biološke inovacije smanjuju bolesti i time direktno doprinose zdravlju; inovacije u komunikacijama i organizaciji informacija podstiču obrazovni, politički i društveni razvoj;

inovacije pametnih elektromreža dovode do efikasnije i održive potrošnje energije i tako dalje. I što je najvažnije, inovacije su generator ekonomskog rasta, koji je ključan za povećanje ljudskog blagostanja, posebno ako plodovi tog ekonomskog rasta u određenoj meri teku prema najmanje bogatima.

Inovativnost Evropske unije, SAD i Japana

Raspoloživi podaci govore da su SAD i Japan daleko ispred zemalja EU u pogledu dostignutog nivoa inovativnosti. Istovremeno, države BRIKS-a, u pogledu inovativnosti sustižu zemlje Evrope (Simon, 2015). Ovo je vrlo nepoželjan trend koji pretili ozbiljnijem zaostajanju evropskih zemalja za globalnim konkurentima. Što je još važnije, nastojanja EU da kompetentnim strategijama razvoja u ovom veku, u pravcu podsticanja inovacija i rasta produktivnosti, podignu značajnije inovativnost i po tom osnovu unaprede konkurentnost zemalja Evrope, su u prethodnom periodu uglavnom bila neuspešna. Štaviše, tokom protekle dve decenije, jaz između Evrope i ostalih regiona sveta, u pogledu rasta i konkurentnosti, se konstantno povećavao. Podaci objavljeni od strane Evropske Komisije potvrdili su da su Sjedinjene Američke Države i Japan daleko ispred zemalja članica EU u pogledu inovativnosti. Očigledno, nastojanja EU da podsticanjem inovacionih aktivnosti obezbede rast produktivnosti u zemljama članicama, do sada nisu uspela da spreče pojavu vrlo izražene fragmentacije u inovacionim performansama pojedinih zemalja EU.

U svom izveštaju „Svet u 2025“ Evropska Komisija predviđa „da ako se aktuelni trendovi nastave, do 2025. godine SAD i EU će izgubiti svoju naučnu i tehnološku nadmoć u globalnim relacijama“. SAD i EU će naročito izgubiti svoj primat u pogledu investicija u istraživanje i razvoj, s obzirom da Indija i Kina obezbeđuju 20% svetskog istraživanja i razvoja. U 2014, Kina će prestići EU u pogledu izdataka za istraživanje i razvoj (Slika 3).



Slika 3 Prognose izdataka za istraživanje i razvoj, najveće svetske ekonomije

Izvor: Evropska Komisija, 2011.

Mnogi podaci potvrđuju inovaciono zaostajanje Evropske industrije za SAD. Ilustracije radi, među 500 najbolje rangiranih univerziteta na Šangajskoj listi, nalaze se čak 40% univerziteta iz EU. U prvih dvadeset univerziteta čak 17 je iz SAD-a. Ukupni izdaci za visoko obrazovanje u EU (u % od BDP-a) su manji od polovine izdataka u SAD-u, uglavnom kao posledica nižih

ulaganja privatnog sektora u Evropi. Nadalje, procenjuje se da će se 2025. godine 645000 kineskih i 300000 indijskih studenata obrazovati u inostranstvu, a da će se broj mladih ljudi iz Evrope studirati van kontinenta biti višestruko manji. Danas, u EU jedna od tri osobe starosti 25-34 godine ima visoko obrazovanje, dok je u Japanu taj procenat veći od 50% a u SAD od 40%.

U proseku, evropske zemlje zaostaju za Sjedinjenim Američkim Državama i drugim regionima sveta u pogledu broja patenata kao i prihoda od licenci i patenata. Ograničena sposobnost evropskih zemalja da generišu inovacije za budući prosperitet je posebno vidljiva u podacima o patentiranim tehnologijama, koje imaju za cilj usklađivanje budućih potreba i ekološki nestabilnog društva. Sjedinjene Američke Države dominiraju kada su u pitanju patenti u oblasti zdravstvene zaštite, dok je Japan preuzeo primat kada se radi o ekološki bezbednim tehnologijama. Kako značaj ovih tehnologija raste tokom vremena, evropska konkurentna pozicija će u narednim decenijama postajati sve slabija u ovom domenu.

Pored trendova u obrazovanju zaštiti intelektualne svojine, najslabija karika Evrope, u kompleksnom lancu koji doprinosi inovacijama, je finansiranje istraživanja i razvoja iz privatnih izvora. Dok Evropa, SAD, Japan i Kina imaju približne nivoe javne potrošnje za istraživanje i razvoj u BDP-u, postoji ogromna razlika u privatnoj potrošnji. Ova razlika je toliko velika, da u SAD samo kompanija Gugl na istraživanje i razvoj u oblasti IKT troši 70% više nego što je cela Evropska unija namenila razvoju ovih tehnologija u FP7 (2 milijarde evra).

U Evropi, privatnu potrošnju na istraživanje i razvoj ometa nekoliko prepreka. U Evropi postoji nedostatak zrelih tržišta rizičnog kapitala, veoma fragmentirano pravno okruženje za razvoj prekograničnih investicija; nedostatak inovativnih poduhvata; visoke stope poreza i teškoće u zapošljavanju najboljih talenata; stalni problemi u ispunjavanju zahteva za patentima i mnogi drugi.

Isto tako, pravna nesigurnost, koja okružuje transfer tehnologije i znanja između univerziteta i industrije, dovela je Evropu do situacije u kojoj se bazična istraživanja u mnogim tradicionalnim sektorima i dalje takmiče sa drugim regionima sveta. Međutim, kada je u pitanju plasiranje inovativnih proizvoda na tržište, Evropa znatno zaostaje za svojim globalnim konkurentima.

Inovaciono zaostajanje Republike Srbije

Relativni položaj Republike Srbije na globalnoj listi inovativnosti, može se pratiti na osnovu ranga i vrednosti Indeksa globalne inovativnosti i njegovih pojedinačnih komponenti.

Uvid u rangove i godišnje vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti i njegovih komponenti za Republiku Srbiju u periodu 2012-2018 vidljiv je iz sledećih tabela.

Republika Srbija se na globalnoj listi inovativnosti u 2012. godini nalazila na 46. mestu od 141 posmatrane zemlje. Srbija je napravila napredak u više stubova inovativnosti, kako na strani ulaza tako i na strani rezultata inovativnosti. U podindeksu Inovacioni ulazi Srbija se u 2012. godini nalazi na 65. mestu što je za 6 mesta bolje u odnosu na 2011. godinu, a napredak je ostvaren i u podindeksu Inovacioni rezultati gde je Srbija zahvaljujući napretku od dva mesta u odnosu na prethodnu godinu u 2012. godini zauzela 36. mesto.

Položaj Srbije na inovativnoj listi je poboljšan kod četiri stuba inovativnosti: Naučni i tehnološki rezultati (29. mesto u 2012. godini što je napredak od 36 mesta u odnosu na 2011. godinu), Infrastruktura (63. mesto - napredak za 20 mesta), Ljudski resursi i istraživanja (44. mesto - napredak za 10 mesta), Razvijenost tržišta (78. mesto -napredak za 9 mesta), a pogoršan kod tri stuba: Kreativni rezultati (44. mesto 2012. godine - pogoršanje za 21 mesto u odnosu na

prethodnu godinu), Složenost poslovanja (86. mesto - pogoršanje za 13 mesta) i Institucije (71. mesto - pogoršanje za 5 mesta).

Tabela 1 Rang Republike Srbije prema godišnjim vrednostima Globalnog indeksa inovativnosti i njegovih komponenti u periodu 2012-2018.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Globalni indeks inovativnosti	46	54	67	63	65	62	55
Racio efikasnosti inovacija	7	49	46	55	70	67	57
Podindeks inovacioni ulazi	65	63	75	70	68	58	56
Podindeks inovacioni rezultati	36	51	59	59	63	61	58
<i>Institucije</i>	71	71	69	64	56	50	50
Političko okruženje	71	71	71	70	57	52	61
Regularno okruženje	45	47	50	49	42	43	47
Poslovno okruženje	94	93	99	83	65	48	42
<i>Ljudski kapital i istraživanje</i>	44	50	59	64	56	54	58
Obrazovanje	35	54	69	99	69	70	80
Visoko obrazovanje	41	44	45	42	35	38	34
Istraživanje i razvoj (IR)	56	60	64	58	59	53	52
<i>Infrastruktura</i>	63	50	53	56	61	52	48
Informacione i komunikacione tehnologije (IKT)	54	49	54	60	65	31	32
Opšta infrastruktura	85	85	85	71	78	95	96
Ekološka održivost	72	36	28	34	40	56	42
<i>Razvijenost tržišta</i>	78	97	134	90	109	99	101
Kredit	47	67	62	67	89	84	96
Investicije	104	122	100	72	101	69	67
Trgovina, konkurencija i tržišna otvorenost	97	104	143	111	107	107	102
<i>Složenost poslovanja</i>	86	73	83	95	84	79	70
Istraživači	77	77	83	92	80	72	66
Povezanost inovacija	114	114	123	119	99	87	76
Primena znanja	56	38	32	45	64	82	77
<i>Naučni i tehnološki rezultati</i>	29	41	44	59	50	53	50
Stvaranje znanja	42	39	43	47	44	49	45
Uticaj znanja	17	35	52	105	83	68	62
Širenje znanja	41	53	49	50	39	55	52
<i>Rezultati kreativnosti</i>	44	84	79	60	82	70	64
Nematerijalna imovina	76	117	123	99	106	100	92
Kreativni proizvodi i usluge	19	40	32	34	61	59	58
Online kreativnost	50	50	67	44	45	34	40

Izvor: Autor, na osnovu podataka preuzetih sa GII Indicator Rankings & Analysis. (n.d.)

Posmatrano prema pojedinačnim indikatorima inovativnosti, Srbija je najbolje rezultate u 2012. godini zabeležila kod indikatora: Troškovi otpuštanja tehnoloških viškova (1. mesto), Izvoz kreativnih proizvoda (7. mesto), Stopa rasta BDP po radniku (8. mesto), Državni rashodi po učeniku (11. mesto), ISO 9001 sertifikat kvaliteta (21. mesto), Odnos broja nastavnika i učenika u srednjem obrazovanju (22. mesto), ISO 14001 sertifikati o zaštiti životne sredine (22. mesto), Naučni i istraživački radovi (22. mesto), Izvoz kompjuterskih i komunikacijskih usluga (22. mesto) i dr. Najslabije rezultate u 2012. godini Srbija je ostvarila kod indikatora: Intenzitet lokalne konkurencije (130. mesto), IKT i stvaranje poslovnog modela (127. mesto), Razvijenost klastera (120. mesto), Stvaranje organizacionog modela (114. mesto) i dr.

Tabela 2 Godišnje vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti i komponenti u Srbiji, u periodu 2012-2018.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Globalni indeks inovativnosti	40,0	37,9	35,9	36,5	33,8	35,3	35,5
Racio efikasnosti inovacija	0,9	0,8	0,8	0,8	0,6	0,6	0,63
Podindeks inovacioni ulazi	41,5	41,5	40,1	41,8	40,9	43,8	43,5
Podindeks inovacioni rezultati	38,5	34,2	31,7	31,2	26,6	26,9	27,42
<i>Institucije</i>	56,0	61,2	61,0	62,2	65,7	67,7	67,21
Političko okruženje	55,7	55,3	57,1	50,2	54,4	57,2	53,54
Regularno okruženje	72,2	72,0	70,6	71,1	72,9	70,6	71,58
Poslovno okruženje	40,2	56,3	55,3	65,2	69,8	75,2	76,53
<i>Ljudski kapital i istraživanje</i>	43,1	36,7	31,5	30,1	32,8	33,9	32,2
Obrazovanje	60,7	58,2	43,0	35,3	45,2	45,6	43,03
Visoko obrazovanje	43,4	40,5	40,0	40,8	43,4	43,7	41,04
Istraživanje i razvoj (IR)	25,4	11,4	11,6	14,0	9,8	12,6	12,54
<i>Infrastruktura</i>	35,1	37,2	41,0	42,6	43,7	49,7	49,63
Informacione i komunikacione tehnologije (IKT)	42,3	45,3	43,6	49,0	50,1	73,0	73,08
Opšta infrastruktura	33,9	27,6	30,0	30,3	31,0	29,1	30,48
Ekološka održivost	29,0	38,7	49,5	48,4	50,1	47,0	45,32
<i>Razvijenost tržišta</i>	36,7	41,4	37,0	43,9	34,3	38,7	39,23
Kredit	38,3	37,8	38,1	31,1	26,2	28,7	27,55
Investicije	14,0	16,2	29,7	34,6	28,0	39,0	40,37
Trgovina, konkurencija i tržišna otvorenost	57,8	70,3	43,3	66,1	48,9	48,4	49,77
<i>Složenost poslovanja</i>	36,3	31,2	29,7	30,2	28,1	28,9	29,22
Istraživači	42,4	40,8	35,0	30,9	33,7	35,9	35,01
Povezanost inovacija	27,1	18,0	20,4	21,1	22,3	21,8	24,86
Primena znanja	39,4	34,8	33,7	38,7	28,4	29,1	27,8
<i>Naučni i tehnološki rezultati</i>	40,0	33,6	33,8	27,7	27,7	24,7	26,72
Stvaranje znanja	33,9	22,7	23,8	21,1	20,9	19,2	21,81
Uticao znanja	51,8	44,4	43,4	29,9	31,9	30,4	36,99
Širenje znanja	34,5	28,3	34,2	32,1	30,2	24,5	21,35
<i>Rezultati kreativnosti</i>	36,9	34,8	29,6	34,6	25,5	29,1	28,13
Nematerijalna imovina	38,9	30,9	32,3	38,0	30,8	31,7	35,01
Kreativni proizvodi i usluge	40,2	43,8	33,8	33,3	23,1	19,8	24,38
Online kreativnost	29,3	33,4	20,1	29,0	17,3	33,2	18,11

Izvor: Autor, na osnovu podataka preuzetih sa GII Indicator Rankings & Analysis. (n.d.)

Republika Srbija se na globalnoj listi inovativnosti u 2013. godini nalazila na 54. mestu od posmatrane 142 zemlje što je za osam mesta slabije u poređenju sa 2012. godinom. Za razliku od podindeksa Inovacioni ulazi gde je Republika Srbija ostvarila napredak od dva mesta i zauzela 65. mesto, u podindeksu Inovacioni rezultati Republika Srbija je pogoršala svoju poziciju za 15 mesta i rangirana je na 36. mesto u svetu.

Posmatrano prema pojedinačnim indikatorima inovativnosti, Republika Srbija je najbolje rezultate u 2013. godini zabeležila kod sledećih indikatora: Troškovi otpuštanja tehnoloških viškova (1. mesto), Izvoz kreativnih proizvoda (7. mesto), Stopa rasta BDP po zaposlenom (8. mesto), Državni rashodi po učeniku (11. mesto), ISO 9001 sertifikat kvaliteta (21. mesto), Odnos broja nastavnika i učenika u srednjem obrazovanju (22. mesto), ISO 14001 sertifikati o zaštiti životne sredine (22. mesto), Naučni i istraživački radovi (22. mesto), Izvoz računarskih i komunikacijskih usluga (22. mesto) i dr. Najslabije rezultate u 2012. godini Republika Srbija je

ostvarila kod indikatora: Intenzitet lokalne konkurencije (130. mesto), IKT i stvaranje poslovnog modela (127. mesto), Razvijenost klastera (120. mesto), Stvaranje organizacionog modela (114. mesto) i dr.

U poređenju sa 2012. godinom, inovaciona pozicija Republike Srbije pogoršana je u četiri stuba: Kreativni rezultati (smanjenje sa 44. na 84. poziciju), Razvijenost tržišta (smanjenje sa 78. na 97. poziciju), Rezultati nauke i tehnologije (smanjenje sa 29. na 41. mesto) i Ljudski kapaciteti i istraživanja (smanjenje sa 44. na 50. poziciju), a napredak je ostvaren samo stubovima: Infrastruktura (povećanje sa 63. na 50. poziciju) i Složenost poslovanja (povećanje sa 86. na 73. poziciju), dok u stubu koji meri razvijenost Institucija položaj Republike Srbije je ostao nepromenjen (71. pozicija od 142 posmatrane zemlje).

U 2014. godini pogoršan je rang Republike Srbije u oba podineksa inovativnosti. U podindeksu Inovacioni ulazi Republika Srbija je u 2014. godini rangirana na 75. mestu u svetu, što je za 12 mesta lošija pozicija u odnosu na 2013. godinu, a kod podineksa Inovacioni rezultati Republika Srbija je rangirana na 59. mestu, što je za 8 mesta lošije u odnosu na 2013. godinu. Takođe, Republika Srbija je pogoršala inovativne performanse u pet od sedam stubova koji čine Globalni indeks inovativnosti. Najizraženije smanjenje prisutno je u stubu Razvijenost tržišta (smanjenje od 37 mesta – sa 97. na 134. pozicija), a smanjenje je zabeležen i u stubovima: Složenost poslovanja (smanjenje za 10 mesta - sa 73. na 83. pozicija), Ljudski kapaciteti i istraživanje (smanjenje od 9 mesta - sa 50. na 59. pozicija), Infopovećanjeruktura (smanjenje za tri mesta - sa 50. na 53. pozicija) i Naučni i tehnološki rezultati (smanjenje za tri mesta - sa 41. na 44 pozicija). Istovremeno, ostvaren je i napredak u stubovima: Kreativni rezultati (povećanje od 5 mesta - sa 84. na 79. pozicija) i Institucije (povećanje od dva mesta - sa 71. na 69. pozicija).

Na globalnoj listi inovativnosti u 2014. godini, Republika Srbija je najbolje rangirana u stubu Ekološka održivost (28. pozicija). Posmatrajući pojedinačne indikatore, relativno dobre rezultate Republika Srbija je zabeležila kod pokazatelja: Uticaj na životnu sredinu (31. pozicija) i ISO 14001 iz oblasti životne sredine (9. pozicija), Troškovi otpuštanja viška zaposlenih (1. pozicija), Odnos broja učenika i nastavnika u srednjem obrazovanju (16. pozicija), Izvoz informatičkih usluga (18. pozicija), Neto priliv stranih direktnih investicija (31. pozicija), Broj objavljenih naučnih i istraživačkih radova (5. pozicija), Uvođenje ISO 9001 sertifikata kvaliteta (6. pozicija), Registracija žigova (12. pozicija) i Izvoz kulturnih i kreativnih usluga (5. pozicija).

Najslabije rezultate u 2014. godine Republike Srbije je zabeležila u stubu Razvijenost tržišta (134. pozicija), u oblastima: Trgovina i konkurencija (143. pozicija), Inovaciono povezivanje (123. pozicija) i Nematerijalna ulaganja (123. pozicija), kao i kod pokazatelja: Složenost poreskih procedura (123. pozicija), Izdvajanje države po učeniku u srednjem obrazovanju (87. pozicija), Intenzitet lokalne konkurencije (129. pozicija), Troškovi pristupa tržištu nepoljoprivrednih proizvoda (140. pozicija), Povezanost univerziteta i privrede u oblasti istraživanja (101. pozicija), Razvijenost klastera (122. pozicija), IKT i stvaranje poslovnih modela (119. pozicija) i IKT i stvaranje organizacionih modela (125. pozicija), Bruto izdaci za istraživanje i razvoj poslovnog sektora (75. pozicija) i Zastupljenost vodećih Internet domena (121. pozicija).

Nakon tri godine uzastopnog pogoršanja inovativne pozicije Republike Srbije, do pozitivnog zaokreta je došlo 2015. godine. U 2015. godini Republika Srbija je prema godišnjoj vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti rangirana na 63. mestu od 141 zemlje, što je za četiri mesta bolja pozicija u odnosu na 2014. godinu. Za razliku od podineska Inovacioni ulazi (70. pozicija 2015. godine) gde je Republika Srbija napredovala za pet mesta, u podineksu Inovacioni rezultati Republika Srbija je, kao i u 2014. godini rangirana na 59. mestu. U odnosu na 2014. godinu, inovaciona pozicija Republike Srbije poboljšana je u stubovima: Razvijenost tržišta (poboljšanje od čak 44 mesta - sa 134. mesta iz 2014. na 90. pozicija u 2015. godini), Kreativni rezultati (poboljšanje od 19 mesta - sa 79. na 60. pozicija) i Institucije (poboljšanje od pet mesta -

sa 69. na 64. pozicija), a pogoršana u stubovima: Naučni i tehnološki rezultati (smanjenje za 15 mesta - sa 44. na 59. pozicija), Složenost poslovanja (smanjenje za 12 mesta - sa 83. na 95. pozicija), Ljudski kapaciteti i istraživanja (smanjenje za 15 mesta - sa 59. na 64. pozicija) i Infopovećanjeruktura (smanjenje za tri mesta - sa 53. na 56. pozicija).

U 2015. godini Republika Srbija je, u odnosu na druge zemlje, relativno dobro pozicionirana kod pokazatelja: Troškovi otpuštanja viška zaposlenih (1. pozicija), Uvođenje ISO14001 sertifikata zaštite životne sredine (8. pozicija), Broj objavljenih naučnih i istraživačkih radova (8. pozicija), Uvođenje ISO 9001 sertifikata kvaliteta (12. pozicija), Odnos broja učenika i nastavnika u srednjem obrazovanju (14. pozicija), Broj diplomiranih studenata i inženjera (21. pozicija), Izvoz informatičkih usluga (26. pozicija), Uvoz informatičkih usluga (26. pozicija), Kupovina intelektualne svojine (28. pozicija) i Mesečno ažuriranje Vikipedije (29. pozicija).

Najveće slabosti Republike Srbije identifikovane su u stubovima: Trgovina, konkurencija i tržišna otvorenost (107. pozicija), Nematerijalna ulaganja (106. pozicija) i Investicije (101 pozicija), kako i kod pokazatelja: Intenzitet lokalne konkurencije (114. pozicija), Bruto ulaganje kapitala (107. pozicija), IKT i stvaranje organizacionih modela (106. pozicija), Razvijenost klastera (103. pozicija), IKT i stvaranje poslovnih modela (1062. pozicija), BDP po jedinici korišćenja energije (100. pozicija), Izdvajanje države po učeniku u srednjem obrazovanju (90. pozicija) i Tržišna kapitalizacija (90. pozicija).

Na osnovu vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti (33,8 poena na skali od 1 do 100), Republika Srbija se u 2016. godini nalazila na 65. mestu od 128 zemalja u svetu, što je za dva mesta gora pozicija u odnosu na prethodnu godinu. Ipak i pored relativnog pada, značajan napredak u 2016. godini je postignut kod stubova: Infrastruktura (poboljšanje pozicije za 30 mesta), Ljudski kapital i istraživanja (poboljšanje za 13 mesta), Naučno tehnološki rezultati (poboljšanje pozicije za 12 mesta) i Rezultati kreativnosti (poboljšanje pozicije za 3 mesta).

Najveći pad u rangi Globalnog indeksa inovativnosti Republike Srbije u odnosu na 2015. identifikovane su u stubovima: Složenost poslovanja (pad pozicije za čak 22 mesta), Institucije (pad pozicije za 15 mesta) i Razvijenost tržišta (pad pozicije za čak 5 mesta).

Na osnovu vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti (35,3 poena na skali od 1 do 100), Republika Srbija se u 2017. godini nalazi na 62. mestu od 127 zemalja u svetu, što je za dva mesta bolja pozicija u odnosu na prethodnu godinu, ali još uvek ispod nivoa iz 2012. godine kada je Republika Srbija bila na 46. mestu od 141. zemlje.

U odnosu na 2016. godinu Republika Srbija je napredovala i u podindeksu Inovacioni ulazi (u 2017. godini Republika Srbija je na 68. mestu, što je poboljšanje za 10 mesta u odnosu na 2016. godinu) i u podindeksu Inovacioni rezultati (63. pozicija i poboljšanje za dva mesta), a poboljšala je i poziciju u šest od sedam stubova koji čine Globalni indeks inovativnosti. Najveći povećanje zabeležen je u stubu Rezultati kreativnosti (poboljšanje za 12 mesta, sa 82. mesta u 2016. na 70. pozicija u 2017. godini), a unapređenje inovativne pozicije Republike Srbije zabeleženo je i kod stubova: Razvijenost tržišta (poboljšanje za 10. mesta, sa 109. na 99. pozicija), Infopovećanjeruktura (poboljšanje za 9 mesta, sa 61. na 52. pozicija), Institucije (poboljšanje za 6 mesta, sa 56. na 50. pozicija), Složenost poslovanja (poboljšanje za 95 mesta, sa 84. na 79. pozicija) i Ljudski kapaciteti i istraživanje (poboljšanje za dva mesta, sa 56. na 54. pozicija). Položaj Republike Srbije pogoršan je samo u stubu koji meri Rezultate nauke i tehnologije (smanjenje za tri mesta, sa 50. na 53. pozicija).

Republika Srbija se u 2017. godini na globalnoj listi inovativnosti od 21 oblasti najbolje kotira u oblastima Informacione i komunikacione tehnologije (zauzima 31. pozicija od 128 zemalja), Onlajn kreativnost (34. pozicija) i Tercijarno obrazovanje (38. pozicija), a od 81 pojedinačnog pokazatelja inovativnosti, Republika Srbija je najbolje rangirana kod pokazatelja: Troškovi otpuštanja viška zaposlenih i Godišnje ažuriranje Vikipedije (1. pozicija), Uvođenje

ISO14001 sertifikata zaštite životne sredine (4. pozicija), Broj objavljenih naučnih i istraživačkih radova (8. pozicija), Uvođenje ISO 9001 sertifikata kvaliteta (12. pozicija), Odnos broja učenika i nastavnika u srednjem obrazovanju (13. pozicija), E-učešće (17. pozicija), Izvoz informatičkih usluga (23. pozicija), Onlajn javne usluge (24. pozicija) i Neto priliv SDI (27. pozicija).

Najveće inovacione slabosti Republike Srbije u 2017. godini su u stubovima: Razvijenost tržišta (99. pozicija), Složenost poslovanja (79. pozicija) i Rezultati kreativnosti (70. pozicija), podstubovima: Trgovina, konkurencija i tržišna otvorenost (107. pozicija), Nematerijalna ulaganja (100. pozicija) i Opšta infpovećanjeruktura (95. pozicija), kako i kod pokazatelja: BDP po jedinici potrošnje energije (119. pozicija), Intenzitet lokalne konkurencije (118. pozicija), Ukupna izdvajanja za računarske softvere (103. pozicija), IKT i stvaranje organizacionih modela (103. pozicija), Razvijenost klastera (102. pozicija), IKT i stvaranje poslovnih modela (101. pozicija), Izdvajanje države po učeniku u srednjem obrazovanju (88. pozicija), Tržišna kapitalizacija (78. pozicija) i Bruto izdaci za istraživanje i razvoj poslovnog sektora (43. pozicija).

Republika Srbija je 2018. u odnosu na 2017. godinu poboljšala globalnu poziciju u pogledu inovativnih performansi u šest od sedam stubova koji čine Globalni indeks inovativnosti. Najveći rast od 9 mesta na rang listi globalne inovativnosti zabeležen je u stubu koji meri Složenost poslovanja (napredak sa 79. u 2017. na 70. mesto u 2018. godini). Takođe, nastavljen je trend značajnog poboljšanja inovativne pozicije Srbije i kod stuba Rezultati kreativnosti (napredak sa 82. mesta 2016. na 70. mesto 2017. pa na 64. mesto u 2018. godini), kao i kod stubova inovativnosti koji mere razvijenost: Infrastruktura (napredak sa 52. na 48. mesto) i Naučni i tehnološki rezultati (napredak sa 53. na 50. mesto). Pogoršanje položaja Srbije u izgradnji inovativnosti zabeležen je kod stubova koji meri Ljudski kapital i istraživanja (pad sa 54. na 50. mesto) i Razvijenost tržišta (pad sa 99. na 101. mesto). Stub koji meri stanje Institucija je i u 2018 zadržao 50. poziciju iz 2017. godine.

Srbija se u 2018. godini na globalnoj listi inovativnosti od 21 oblasti najbolje kotira u oblastima Informacione i komunikacione tehnologije (zauzima 32. mesto od 126 zemalja koliko obuhvata GII izveštaj za 2018.), Tercijarno (visoko) obrazovanje (34. mesto) i Onlajn kreativnost (40. mesto), a od 81 pojedinačnog pokazatelja inovativnosti, Srbija je najbolje rangirana kod pokazatelja: Troškovi otpuštanja viška zaposlenih (1. mesto na globalnoj listi), Broj objavljenih naučnih i istraživačkih radova (5. mesto), Uvođenje ISO 9001 sertifikata kvaliteta (7. mesto), Uvođenje ISO14001 sertifikata zaštite životne sredine (8. mesto), Odnos broja učenika i nastavnika u srednjem obrazovanju (11. mesto), Izrada mobilnih kompjuterskih aplikacija (15. mesto), E-učešće (17. mesto), Izvoz informatičkih usluga (21. mesto), Onlajn javne usluge (24. mesto) i Neto priliv SDI (28. mesto).

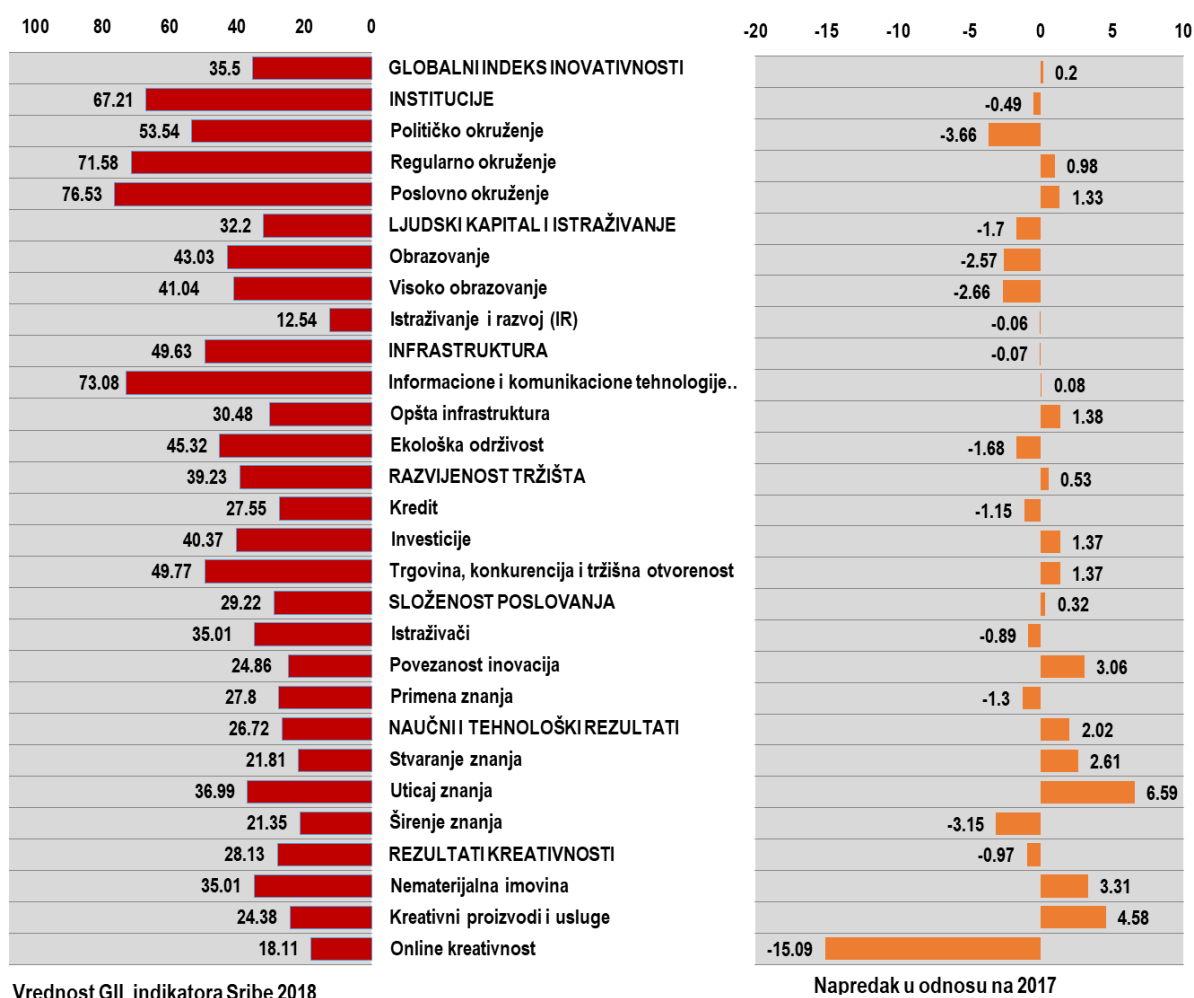
Najveće inovacione slabosti Srbije u 2018. godini su u stubovima: Razvijenost tržišta (101. mesto), Složenost poslovanja (70. mesto) i Rezultati kreativnosti (64. mesto), podstubovima: Trgovina, konkurencija i tržišna otvorenost (102. mesto), Opšta infrastruktura (96. mesto) i Nematerijalna imovina i ulaganja (92. mesto) kako i kod indikatora: Intenzitet lokalne konkurencije (107. mesto), Ukupna izdvajanja za računarske softvere (104. mesto), Stopa rasta PPP\$ BDP/radniku (103. mesto), Visoko tehnološki izvoz (101. mesto), IKT i stvaranje poslovnih modela (101. mesto), Bruto kapital (99. mesto), BDP po jedinici potrošnje energije (95. mesto), IKT i stvaranje organizacionih modela (92. mesto), Razvijenost klastera (90. mesto), Saradnja univerziteta i privrede (90. mesto), Dostupnost domicilnih kredita privatnom sektoru (81. mesto) i Izdvajanje države po učeniku u srednjem obrazovanju (80. mesto).

Promena inovativnosti Republike Srbije u 2018. u odnosu na 2012. godinu

Poređenje i kretanje pojedinačnih pokazatelja inovativnosti u 2018. u odnosu na 2017. godinu ukazuju na to da je najveći pozitivan pomak postignut kod stuba Naučno tehnološki rezultati, dok je kod stuba Rezultati kreativnosti došlo do značajnog pogoršanja rezultata (Slika 4).

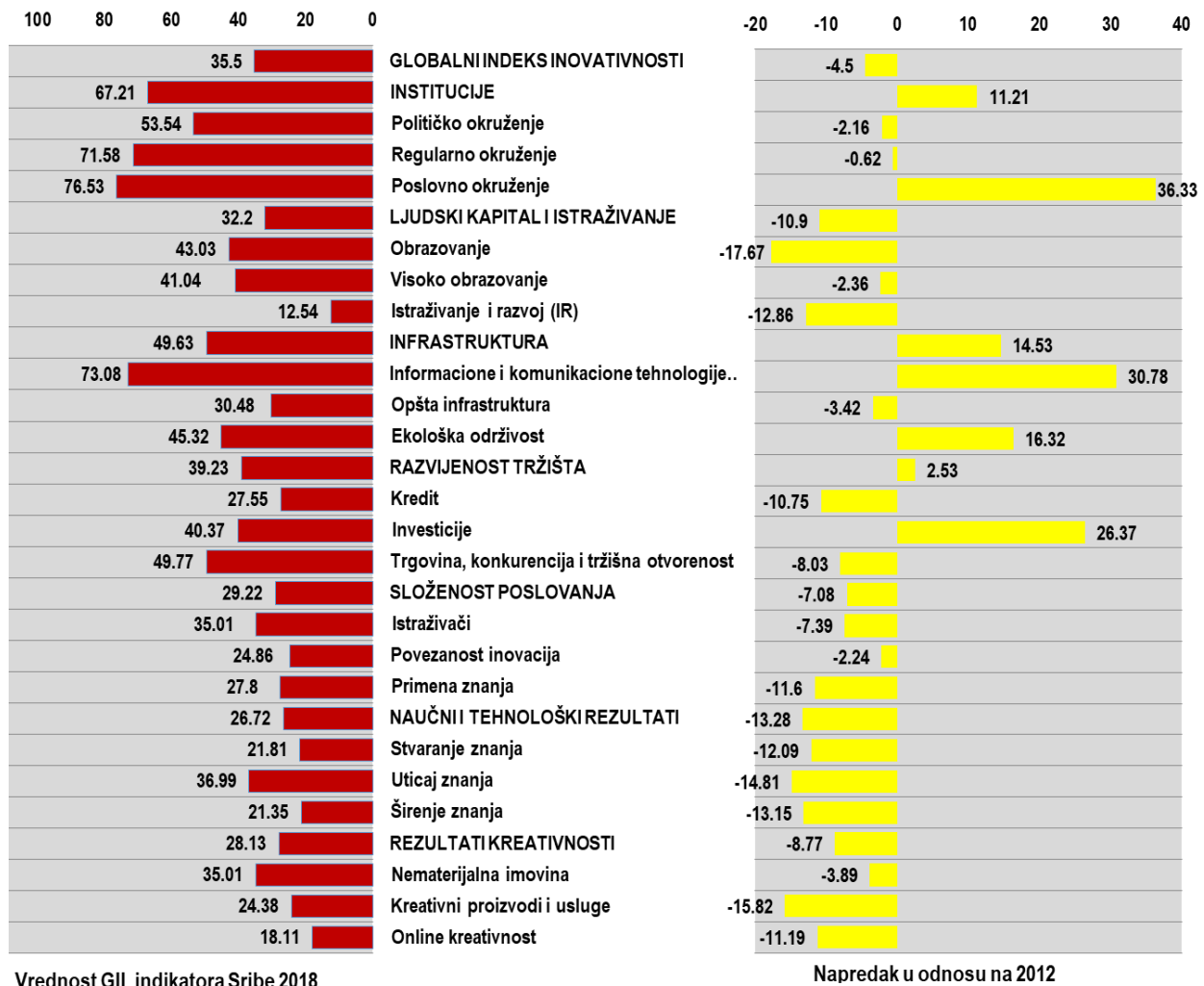
Na slici 5 prezentovana je promena vrednosti inovativnosti Republike Srbije u 2018. u odnosu na 2012. godinu.

Poređenje i kretanje pojedinačnih pokazatelja inovativnosti u 2018 u odnosu na 2012 godinu ukazuje na to da određeni inovacioni potencijal u Srbiji postoji (poslovno okruženje, infrastruktura, IKT, ekološka održivost, investicije). Međutim, nasuprot tome uočava se i nedovoljna iskorišćenost i neefikasno upravljanje pojedinim faktorima inovativnosti (ljudski kapital i istraživanje, složenost poslovanja, naučno tehnološki, kao i kreativni rezultati). Zato je neophodno uložiti daleko više napora i sredstava, ljudskih i finansijskih u cilju unapređenja inovativnosti privrede kao osnove dinamičnijeg razvoja Republike Srbije (Cvetanović, Despotović & Jovanović-Kranjec, 2018).



Slika 4 Vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti i komponenti u Srbiji u 2018. i promena inovativnosti u odnosu na 2017. godinu

Izvor: Autor, na osnovu podataka preuzetih sa GII Indicator Rankings & Analysis. (n.d.)



Slika 5 Vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti i komponenti u Srbiji u 2018. i promena inovativnosti u odnosu na 2012.

Izvor: Autor, na osnovu podataka preuzetih sa GII Indicator Rankings & Analysis. (n.d.)

Zaključak

Na osnovu godišnjih vrednosti Globalnog indeksa inovativnosti, i posledično niske pozicije Republike Srbije na inovativnoj listi u odnosu na druge zemlje u svetu, može se konstatovati da Republika Srbija u inovativnom razvoju zaostaje za velikim brojem zemalja. Poređenje i kretanje pojedinačnih pokazatelja inovativnosti u prethodnim godinama ipak pokazuje da određeni inovativni potencijal u Republici Srbiji postoji, ali da je nedovoljno iskorišćen jer se neefikasno upravlja inovativnim faktorima razvoja. Takvo stanje zahteva promene razvojne politike, politike unapređenja konkurentnosti i politike razvoja inovativnosti kroz veće usmeravanje ljudskih i materijalnih sredstava u razvoj inovativnosti kao osnove na kojoj će se zasnivati razvoj, povećati zaposlenost i kvalitet rada uz uvećanje životnog standarda i kvaliteta života u Srbiji. U celini uzevši, značajnije unapređenje inovativnosti Republike Srbije predstavlja *conditio sine qua non* ubrzanja njenog puta ka punopravnom članstvu u Evropskoj uniji.

Reference

1. Cvetanović, S., Ilić, V., Despotović, D., & Nedić, V. (2015). Knowledge economy readiness, innovativeness and competitiveness of the Western Balkan countries. *Industrija*, 43(3), 27-53.
2. Cvetanović, D., Despotović, L., & Jovanović-Kranjec, M. (2018). Global competitiveness of the Republic of Serbia in terms of innovation performance. *Ekonomika*, 64(1), 25-35.
3. Despotović, D., Cvetanović, S., & Nedić, V. (2014). Innovativeness and competitiveness of the Western Balkan countries and selected EU member states. *Industrija*, 42(1), 27-45.
4. Despotović, D., Cvetanović, S., & Nedić, V. (2016). Analysis of innovativeness, as a determinant of competitiveness of the selected European countries. *Industrija*, 44(1), 89-111.
5. Đurović, G. (2012). *Evropska unija i Crna Gora: politika proširenja*. Univ. Crne Gore, Ekonomski Fak..
6. Kronja, J., Avlijaš, S., Matejić, V., Todić, D., Kovačević, A., & Branković, J. (2011). *Vodič kroz strategiju Evropa 2020*. Evropski pokret u Srbiji.
7. European Commission. (2010). Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth: Communication from the commission. Publications Office of the European Union.
8. GII Indicator Rankings & Analysis. (n.d.). Retrieved 02.09.2018, from <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>
9. OECD Data. (n.d.). *Research and development (R&D) - Gross domestic spending on R&D* - OECD Data. Retrieved September 4, 2018, from <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>. OECD
10. Simon, H. (2015). *EU and the World: Out-Innovating the Competition*. In *CESifo Forum* (Vol. 16, No. 3, pp. 29-37). München: ifo Institut–Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München.

OBNOVLJENA STRATEGIJA INDUSTRIJSKE POLITIKE EU - POUKE ZA REPUBLIKU SRBIJU

Vladimir Mićić*

U doba globalizacije i brzih tehnoloških promena industrija je ključni pokretač inovacija, rasta produktivnosti, konkurentnosti, izvoza održivosti ekonomskog napretka. Zbog toga institucije, članice i industrija EU nastoje da izgrade snažnu industrijsku bazu. U tu svrhu primenjuju zajedničku industrijsku politiku kojom se podstiče ulaganje u razvoj, pametnih, inovativnih i održivih industrija budućnosti. Predmet istraživanja u ovom radu su ekonomske karakteristike i konkurentnost industrija država članica i same EU, kao i pouke zajedničke industrijske politike za Srbiju koja se nalazi u procesu priključivanja EU. Cilj istraživanja je ispitivanje međuzavisnosti industrijskih performansi i konkurentnost industrije, sa jedne i industrijske politike, sa druge strane. U radu se testira hipoteza da bez efikasnog sprovođenja industrijske politike koja je sofisticirana i usmerena na razvoj znanjem i tehnologijama intezivnih industrija, nisu održive stope industrijskog rasta i rasta konkurentnosti prerađivačkog sektora industrije. Industrija EU i država članica ima visoke performanse i konkurentnost zahvaljujući sprovođenju obnovljene strategije industrijske politike koja obuhvata stare i nove horizontalne i specifične sektorske mere i inicijative.

Ključne reči: tehnološke inovacije, industrijska politika, konkurentnost, prerađivačka industrija

Uvod

U EU industrijska politika ostala je jedna od ključnih zajedničkih politika što je posledica činjenice da industrija ima važnu ulogu u inovativnosti, povećanju produktivnosti, konkurentnosti i održivosti rasta ekonomije EU. Očigledano da je razlog za razmatranje razvojne uloge države, pozitivne, aktivne i sofisticirane industrijske politike, podstaknut izgradnjom tehnološki inovativnih i konkurentnih industrija budućnosti. Upravo zadatak industrijske politike na nivou EU jeste podrška razvoju i rast konkurentne industrije, kako bi se osiguralo da zadrži svoju ulogu pokretača održivog razvoja i koja je u stanju da se takmiči na globalnom nivou i bude konkurentna visokorazvijenim i brzo rastućim ekonomijama. Stoga su predmet istraživanja u ovom radu ekonomske karakteristike i konkurentnost industrija država članica i same EU, kao i pouke zajedničke industrijske politike za Srbiju koja se nalazi u procesu priključivanja EU, sa posebnim istraživačkim ciljem analize međuzavisnosti industrijskih performansi i konkurentnost industrije, sa jedne i industrijske politike, sa druge strane.

U radu se testira hipoteza da bez efikasnog sprovođenja industrijske politike koja je sofisticirana i usmerena na razvoj znanjem i tehnologijama intezivnih industrija, nisu održive stope industrijskog rasta i rasta konkurentnosti prerađivačkog sektora industrije. U radu su korišćeni metodi analize sinteze i komparacije. Uporedna analizu industrijskih performansi i konkurentnosti prerađivačkog sektora industrije vršena je kod država članica EU kod kojih je ovaj sektor značajnije zastupjen u ekonomiji u odnosu na druge sektore.

Analiza konkurentnosti industrije, posebno konkurentnost prerađivačke industrije, koja proizvodi najveći deo razmenljivih dobara bazira se na CIP indeksu (*Competitive Industrial*

* Vanredni profesor, e-mail: micicv@kg.ac.rs.

Performance Index). To je kompozitni indeks koji meri sposobnost industrije da proizvodi i izvozi konkurentne proizvode. CIP indeks pruža kompleksnu analizu i prati razvojni trend konkurentnosti jedne industrije. On omogućava komparativnu analizu sa drugim industrijama po pojedinim indikatorima i dimenzijama konkurentnosti, i to u apsolutnim i relativnim pokazateljima. Na osnovu njihovog poređanja i kretanja moguće je izvući zaključke o stanju i perspektivama razvoja industrije, a koji mogu da budu osnov za definisanje industrijske politike i konkretnih mera u okviru nje.

U cilju testiranja hipoteze, koristi se visokotehnoška statistika, tačnije proizvodni pristup za koji razmatra nivo tehnološkog intenziteta proizvoda prerađivačke industrije i trgovinu visokotehnoškim proizvodima, odnosno, koja se odnosi na izvoz proizvoda koji su identifikovani kao visokotehnoški, a bazirana je na intenzitetu istraživanja i razvoja po grupama proizvoda tj. ulaganja u istraživanje i razvoj i ukupne prodaje.

Rad je strukturiran u tri međusobno povezane celine. Prva analizira industrijsku politiku EU. Druga istražuje industrijske performanse i konkurentnost prerađivačkog sektora industrije EU. Treća se bavi značajem obnovljene industrijske strategije i politike za performanse i konkurentnost industrije.

Industrijska politika EU

Razvoj industrijske politike na nivou EU jeste dug, prošao je kroz više faza, i kretao se od sektorskog protekcionizma ka horizonatalnoj promociji konkurentnosti, na principima neoliberalne ekonomske politike i postavki teorije endogenog razvoja. EU je još „Lisabonskom strategijom“ 2000. godine postavila strateški cilj da postane najkonkurentnija i najdinamičnija privreda, zasnovana na znanju i sposobnosti da ostvari održivi ekonomski rast, veću zaposlenost i socijalnu koheziju. Cilj aktivne industrijske politike prema „Lisabonskoj strategiji“ jeste povećanje produktivnosti i konkurentnosti industrije, kao i reindustrijalizacija koja ima pozitivne eksterne efekte na celu ekonomiju EU (Mičić, 2015).

Posledice ekonomske krize i kašnjenje u realizaciji ciljeva Lisabonske strategije uticali su na potrebu za strategijom „Evropa 2020“. U strategiji za pametan, održiv i inkluzivan rast, pored inicijativa inovativnosti proizvoda i usluga, digitalne agende i efikasnog korišćenja resursa i razvoj novih tehnologija koje se nadovezuju ili dopunjuju jedna drugu, posebno važna inicijativa jeste industrijska politika za doba i uslove globalizacije (Mičić, 2015). Ona je posebno važna za rast konkurentnosti industrije i razvoj snažne i održive industrijske baze EU. To je pre svega horizontalna industrijska politika koja treba da ubrza strukturne promene, razvija poslovno okruženje pogodno za preduzetništvo, mala i srednja preduzeća, kao i da posebno podrži korišćenje potencijala industrije putem znanja, inovacija, istraživanja i tehnološkog razvoja. Četvrta industrijska revolucija (bilo da se posmatra kao nova ili nastavak Treće) takođe je cilj „Strategije Evropa 2020“, a u njoj je pored inicijative industrijske politike važna i inicijativa za inovacije, kojom se utiče na poboljšanje poslovnog okruženja i pristupa finansiranju istraživanja i inovacija, a kako bi se inovacije pretvorile u konkretne proizvode (EC, 2016).

Koncept Održive konkurentnosti predstavlja važan cilj ekonomije EU i „Strategije Evropa 2020“, a da bi se on postigao stalno se moraju unapređivati i inovirati institucije i politike, pa i industrijska politika, kako bi se delovalo na i faktore koji čine nacionalnu ekonomiju i industriju produktivnom (Herciu & Ogrea, 2014). Pored toga, sigurno da su nova industrijska revolucija, izazovi globalne konkurencije i brzo rastućih ekonomija i održivi rast i razvoj EU razlozi za dopunu i novi pristup i inicijative inovacionoj industrijskoj politici. Zadatak je da podstakne brži razvoj novih proizvoda i usluga kako bi EU bila dovoljno konkurentna u novim i

starim industrijama. Dopuna inicijative industrijske politike za doba i uslove globalizacije je od 2014. do 2016. godine vršena je kako bi ona mogla efikasnije da odgovori na velike izazove održivog rasta i kako bi se unapredila industrijska konkurentnost članica EU.

Dopunama se predlažu konkretne mere podrške i posebni instrumenti u periodu do 2020. godine. Glavni instrumenti podrške su mere za podršku ulaganja u inovacije i nove tehnologije, podsticanje međunarodnog poslovanja preduzeća, mere za jačanje jedinstvenog tržišta proizvoda, mere za podršku preduzetništvu, poboljšnje poslovnog okruženje za mala i srednja preduzeća, pristup tržištima i finansiranju malih i srednjih preduzeća, kao i mere da se osiguraju da radnici imaju adekvatne kvalifikacije (Mičić & Miletić, 2017).

Veliki izazovi digitalnih i drugih naprednih tehnologija (Spencer, 2017 McAfee & Brynjolfsson, 2014) uticali su da EU u zajedničku industrijsku politiku 2016. godine uvede nove inicijative kako bi se u potpunosti iskoristile mogućnosti digitalizacije industrije i uspostavilo jedinstveno digitalno tržište, što je ključno za rast konkurentnosti industrije EU (EC, 2016, pp. 1-16). Suštinu čini razvoj digitalne ekonomije koja je bazirana na znanju, i kao takva direktno utiče na održivi ekonomski rast, intenzivan razvoj i primena digitalnih tehnologija, posebno informaciono-komunikacionih tehnologija i drugih ključnih naprednih tehnologija u svim sektorima ekonomije, posebno u industriji.

U takvim uslovima industrijska politika je pokretač inovacija, rasta konkurentnosti i veoma je važna za pokretanje strukturnih promena. Upravo iz tih razloga u održivom rastu EU važnu ulogu ima digitalizacija industrije, posebno što se nova industrijska revolucija temelji na novim generacijama digitalnih tehnologija. Razvoj digitalnih tehnologija zajedno sa drugim naprednim tehnologijama menja način na koji se proizvode proizvodi i stvara vrednost. Zbog napretka u tehnologijama menjaju se proizvodi, procesi i poslovni modeli, što uz premeštanje globalnih vrednosnih lanaca dovodi do stvaranja novih industrijskih obrazaca. Izazov za industriju EU jeste da brzo i potpuno iskoristiti digitalne mogućnosti, što je ključno za rast konkurentnosti i strukturne promene industrija članica EU u narednom periodu (Mičić, 2018).

Formiranje jedinstvenog digitalnog tržišta u EU uslov je za povećanje i privlačenje ulaganja u digitalne inovacije. Strategija jedinstvenog digitalnog tržišta sadrži važne poluge za poboljšanje digitalizacije industrije merama u područjima kao što su data mining ekonomija, internet stvari, računarstvo u oblaku, norme, veštine i e-uprava. Ona čini deo strateškog okvira inicijativa za jačanje globalne konkurentnosti industrije. Sektori visoke tehnologije u EU su naprednoj fazi kada je reč o uvođenju digitalnih inovacija, dok razlike u nivou digitalizacije postoje i među i članicama EU (EC, 2016).

Važan cilj u industrijske politike EU je i pametna (smart) specijalizacija (Jakopin, E. (2017) koja obuhvata vertikalnu intervenciju i odabir aktivnosti koje će biti favorizovane (Foray, 2013). U osnovi procesa pametne specijalizacije je primena znanja i tehnoloških inovacija u oblastima industrije koje poseduju komparativne prednosti (Clar, 2015). Pametna specijalizacija u EU je koncept inovativne politike namenjen efikasnom korišćenju investicija u razvoju znanjem i tehnologijom intezivnih proizvoda koji stvaraju visoku dodatnu vrednost i koji povećavaju i jačaju konkurentnost. Cilj je podsticanje primene znanja i tehnoloških inovacija.

Pametna proizvodna specijalizacija u EU uključuje pored industrijske i obrazovnu i inovativnu politiku. Na osnovu prioriteta i ciljeva ovih politika pametna specijalizacija podstiče investicije u istraživanje i razvoj proizvoda, podstiče preduzetništvo i obrazovanje koje daje kadar za proizvodnju (Mičić, 2018). Zadatak pametne industrijske i inovacione politike jeste identifikovanje i određivanje proizvodnih aktivnosti koje će biti podržane.

Globalna ekonomija prolazi kroz ozbiljne i brze strukturne promene zbog prilično brzog unapređenja tehnologije i ljudskog kapitala. U takvim uslovima važna je „odgovarajuća“ (adekvatna) industrijska politika za zemlje EU sa niskim i srednjim nivom BDP po glavi stanovnika, s obzirom da su one naročito ugrožene u slučaju strukturalnih eksternih neravnoteža (Landesmann & Stöllinger, 2018), kao što je to bio slučaj 2009.

Performanse i konkurentnost prerađivačke industrije EU

Prerađivačka industrija je značajan deo ekonomije EU, što potvrđuju učešće u zaposlenosti i generisanju BDP-a, odnosno u pogledu stvaranja bruto dodate vrednosti (BDV) ova industrija takođe indirektno podržava poslove i stvaranje dodate vrednosti u drugim sektorima ekonomije EU-28.

U Tabeli 1 prikazana je broj ukupno zaposlenih u Prerađivačkom sektoru industrije članica EU-28. Takođe, prikazan je i ukupan broj zaposlenih u industrijama koje se bave proizvodnjom proizvoda koje su visoko i srednje intenzivne tehnologijom i znanjem.

Prerađivačka industrija EU-28 direktno zapošljava oko 35 miliona radnika čime kao glavni poslodavac u velikoj meri doprinosi i utiče na nivo životnog standarda građana EU. Postoje razlike među članicamaako se poredе promene zaposlenosti, pri čemu su neke ostvarile značajan rast, a druge značajan pad. Oko tri miliona radnih mesta izgubljeno je u prerađivačkoj industriji u periodu 2008-2017. godina, uglavnom kao posledica krize i recesije koja je pogodila EU. Dobro je što raste zaposlenost u industrijama koji su visoko i srednje intenzivni i tehnologijom i znanjem. Ovo je jako bitno u uslovima nove industrijske revolucije, digitalizacije, tehnološke modernizacije, razvoja industrija 4.0 i pametne specijalizacije. Ova zaposlenost znatno se razlikuje između članicama EU-28. Prema broju zaposlenih u visokotehnološkoj proizvodnji na prednjače Prerađivačka industrija Nemačke, Francuske, Italije i Poljske.

Tabela 1 Zaposlenost u prerađivačkoj industriji i visoko i srednje tehnologijom i znanjem intenzivnim oblastima, 2008-2017, u hiljadama

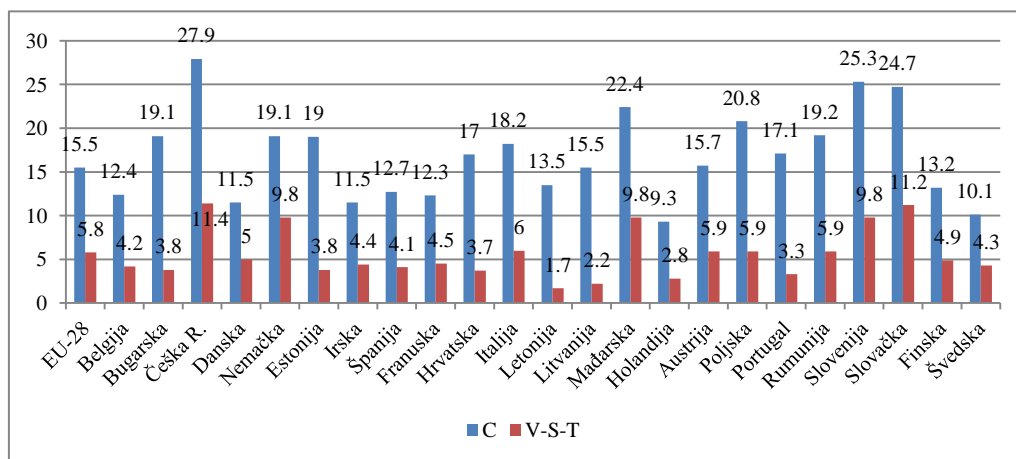
Zemlja	2008	2017	+/*	2017	Zemlja	2008	2017	+/*	2017
EU-28	38.089	35.076	-3.013	13.185	Letonija	156	121	-36	15
Belgija	709	573	-136	196	Litvanija	243	208	-35	29
Bugarska	769	601	-168	119	Mađarska	843	991	147	433
Češka R.	1.378	1.454	77	595	Holandija	918	800	-118	245
Danska	421	325	-96	141	Austrija	627	665	38	253
Nemačka	8.099	7.911	-188	4.076	Poljska	3.227	3.417	190	964
Estonija	134	125	-9	25	Portugal	868	802	-66	154
Irska	265	252	-14	96	Rumunija	1.905	1.668	-238	515
Španija	2.985	2.393	-592	765	Slovenija	260	242	-19	94
Franuska	3.726	3.290	-436	1.205	Slovačka	640	624	-16	283
Hrvatska	330	276	-53	60	Finska	417	326	-91	120
Italija	4.591	4.178	-413	1.375	Švedska	621	507	-113	217

* +/- 2017. u odnosu na 2008.

Izvor: Autor, na osnovu Eurostata

Na Slici 1 prikazano je učešće zaposlenih prerađivačkog sektora industrije (C) u ukupnoj zaposlenosti, kao i učešće zaposlenih u industrijama i oblastima prerađivačkog sektora koji se bave proizvodnjom proizvoda koje su visoko i srednje intenzivne tehnologijom (S-V-T) i znanjem u ukupnoj zaposlenosti. Prerađivačka industrija u EU-28 učestvuje sa 15,5% u ukupnoj zaposlenosti u 2017. godini. Značajne promene u zapošljavanju tokom poslednjih 20 godina odvijale su se smanjenjem učešća zaposlenih u industriji, a rastom u sektoru usluga. U starim

industrijski naprednim, ali i novim članicama, nastavljena je dendustrijalizacija. U poređenju sa 2008. godine, udeo industrije u ukupnoj zaposlenosti smanjen je u svim članicama EU. Prerađivačka industrija je glavni poslodavac u Češkoj (27,9%), Slovačkoj (24,7%) i Sloveniji (25,3%). Od 35 miliona zaposlenih u 2017. godini u sektoru Prerađivačke industrije, 3 miliona je zaposleno u visokotehnološkoj proizvodnji, što odgovara 5,8% ukupne zaposlenosti. I u ovom pogledu prednjače Prerađivačke industrije Češke (11,4%), Slovačke (11,2%) i Slovenije (9,8%).



Slika 1 Zaposlenost u prerađivačkoj industriji i visoko i srednje tehnologijom i znanjem intenzivnim oblastima, u 2017, u %

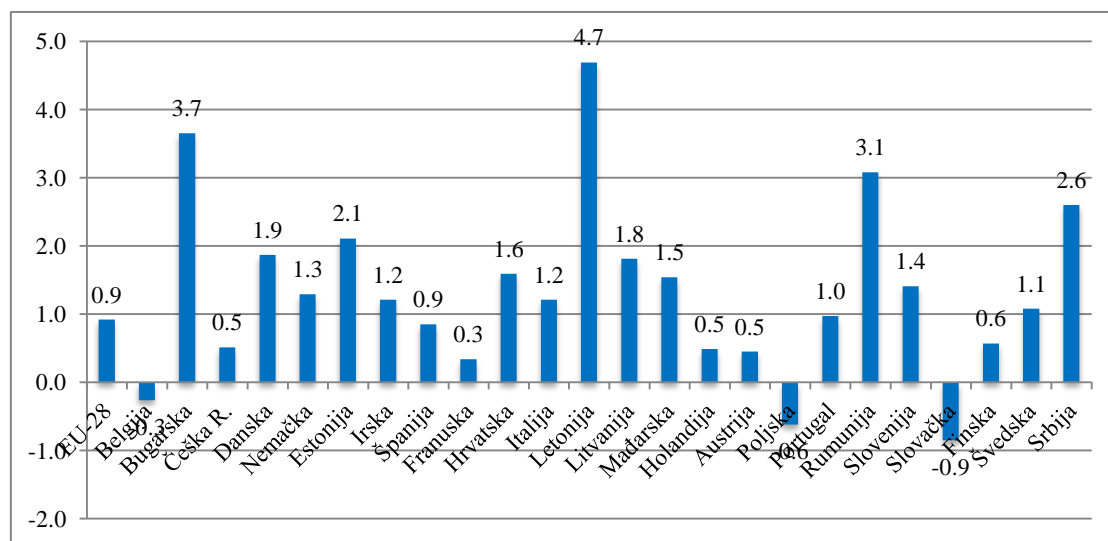
Izvor: Autor, na osnovu Eurostata

EU industrijskom politikom nastoji da ostvari održive stope rasta prerađivačke industrije. Ovo je jako bitno pošto je stopa rasta prerađivačke industrije jedan je od važnijih indikatora kratkoročne statistike koji se koristi se za identifikaciju prekretnica u ekonomskom razvoju u ranoj fazi i za procenu budućeg razvoja BDP-a, a posebno se koristi za praćenje i usmeravanje fiskalne i monetarne politika u EU i eurozoni.

Na Slici 2 prikazane su prosečne stope rasta prerađivačke industrije članica EU-28 u periodu 2007-2016. godine. Industrijska proizvodnja u EU-28 rasla je u ovom periodu jako skromno od 0,9% prosečno na godišnjem nivou. Do 2007. godine industrijska proizvodnja je bila na relativno stabilnom putu rasta. Ekonomska kriza nije započela u članicama EU istovremeno. Od posmatranih zemalja Estonija, Španija, i Portugal su zabilježili stope pada ispod 4% industrijske proizvodnje u 2008. godini, dok su druge zemlje imale pozitivne stope rasta. U 2009. sve zemlje EU su doživele pad industrijske proizvodnje, a prosečna stopa pada EU-28 bila je skoro 14%. Pad proizvodnje u 2009. bio je naročito jak kod proizvodnje mašina i opreme, električne opreme, osnovnih metala, ali i kod proizvodnje motornih vozila koja čini petinu ukupne proizvodnje prerađivačke industrije EU. Jedini sektor koji nije zabeležio pad proizvodnje je Farmaceutska industrija.

U 2010. godini sve zemlje EU-28, izuzev Hrvatske, imale su pozitivne stope rasta. Posle dve godine oporavka, EU-28 je u celini u 2012. ponovo ostvarila negativan industrijski razvoj. Ovaj trend opadanja za EU-28 nastavljen je 2013. godine, ali su negativne stope rasta bile manje nego u 2012. godini. EU se vratila na pozitivan rast 2014. godine koji je nastavljen do 2017, a tokom tri poslednje godine posebno visoko povećanje proizvodnje od 15% ili više procenata imali su Prerađivački sektori industrije u Češkoj, Litvaniji, Poljskoj i Sloveniji. Među ekonomijama EU-28, najviše prosečne stope rasta su zabeležile nove članice Letonija (4,7%), Bugarska (3,7%), i

Rumunija (3,1%), dok su najveći prosečan pad zabeležile Slovačka, (-0,9%), Poljska (-0,6%) i Belgija (-0,3%).



Slika 2 Prosečna stopa rasta prerađivačke industrije 2007-2016, u %

Izvor: Autor, na osnovu Eurostata

Prosečna stopa rasta prerađivačke industrije Srbije u periodu 2007-2016. godine iznosila je 2,6% i bila je višestruko iznad proseka EU-28 i većine država članica, a razlog je njena niska vrednost u pretkriznom periodu.

Prosečne stope rasta prerađivačke industrije uticale su i na nivo proizvodnje koji je imao svoju najveću vrednost 2008. godine, a zatim je naglo pao 2009. godine, kada je bio 21 procentni poen ispod svog vrha u 2008 godini. Potom se ovaj indikator uvećao i povratio preko 90% svoje vrednosti od pre krize u 2011. godine. U 2011. i 2012. godine industrijska proizvodnja u EU-28 imala je usporen trend opadanja, pa se od 2013. godine nivo industrijske proizvodnje stalno i blago povećava, a u 2017. godini dostiže skoro nivo iz 2008. godine.

Stope rasta prerađivačke industrije uticale su i na generisanje BDV ovog sektora. U je nastavljen dugoročni trend smanjenja sektora industrije (B-E) u generisanju BDV i rasta sektora usluga u periodu 2007-2017. godine (Tabela 2). Sektor Prerađivačke industrije (C) u učestvuje sa 16,2% u stvaranju BDV-a EU-28 u 2017. godini, a sektori usluga (G-U) su dostigli učešće od skoro 73,7%. Doprinos poljoprivrede je svega 1,5%. U političkim smernicama EU naglašena je važnost jake i uspešne prerađivačke industrije za budućnost ekonomije EU, tako da je planirano da 2020. godine učešće ovog sektora poraste u BDP-u EU i bude između 18 i 20% (EC, 2017, p.1).

Pored smanjenja učešća BDV sektora prerađivačke industrije, u Tabeli 2. mogu se uočiti velike varijacije u učešću ovog sektora u ukupnom BDV članica EU. U posmatranom periodu visoko učešće, znatno iznad proseka EU-28, imao je Prerađivački sektor u Irskoj (33,3%) Češkoj (25,7%), Slovačkoj (25,4%) i Sloveniji (23,1%). Generalno, mnoge članica EU iz Srednje i Istočne Evrope zadržale su relativno velike prerađivačke sektore industrije u poređenju sa prosekom EU-28. Prerađivačka industrija u nekim od ovih zemalja ostvarila relativno veliki priliv stranih investicija, koje su usmerene ka izvozu. U kratkom roku ovo je usporilo dugoročni trend rasta usluga i smanjenje sektora industrije.

Tabela 2 Bruto dodata vrednost prerađivačke industrije 2007-2017.

Zemlja	2007	2017	+/*	Zemlja	2007	2017	+/*
EU-28	16,2	16,2	0,0	Litvanija	17,2	19,8	2,6
Bugarska	14,1	16,7	2,6	Mađarska	21,1	22,5	1,4
Češka R.	24,7	25,7	1,0	Holandija	12,9	12,0	-0,9
Danska	14,1	14,5	0,4	Austrija	20,4	18,5	-1,9
Nemačka	23,1	22,5	-0,6	Poljska	19,6	23,0	3,4
Estonija	15,5	14,6	-0,9	Portugal	14,0	14,8	0,8
Irska	20,0	33,3	13,3	Rumunija	20,4	18,4	-2,0
Španija	14,3	14,3	0,0	Slovenija	22,4	23,1	0,7
Franuska	12,6	11,2	-1,4	Slovačka	23,9	25,4	1,5
Hrvatska	14,6	16,0	1,4	Finska	25,2	17,9	-7,3
Italija	16,6	15,8	-0,8	Švedska	20,9	16,1	-4,8
Letonija	10,7	12,6	1,9	Srbija	17,1	18,5	1,4

* +/- 2017. u odnosu na 2007.

Izvor: Autor, na osnovu Eurostata

Međutim, u dugom roku učešće usluga u ovim ekonomijama raste zbog dugoročnih faktora, kao što je povećana elastičnost tražnje za uslugama i nižeg rasta produktivnosti u uslužnim sektorima u odnosu na prerađivački sektor. U Srbiji je u periodu 2007-2017. godine usporen trend ubrzanog smanjenja sektora Prerađivačke industrije u generisanju ukupnog BDV-a privrede koji je traje od 1990. godine. Sektor Prerađivačke industrije u 2017. godini učestvuje sa 18,5% u stvaranju BDV-a, što je iznad proseka EU-28 i što je povećanje od 1,4 procentna poena u odnosu na 2007. godinu.

Zajednička industrijska politika je i važan faktor kojim EU pored performansi prerađivačkog sektora utiče i na rast njegove konkurentnosti. Pri tome, industrijska politika se posmatra kao strategija za promovisanje i unapređenje kreativnog i inovacionog načina rasta konkurentnosti (Mičić & Miletić, 2017). Konkurentnost prerađivačke industrije definiše se kao njena sponost da poveća svoje prisustvo na domaćem i stranim tržištima, dok istovremeno razvija aktivnosti sa većim nivoom dodate vrednosti i tehnološkim sadržajem. Zemlje mogu da postanu industrijski konkurentnije ukoliko razviju inovacije i proširuju svoj proizvodni kapacitet, što zahteva industrijsku politiku koja komparativne prednosti eksploatiše, a nove konkurentne prednosti stvara (Upadhyaya & Yeganeh, 2015). Važna je i sposobnost države da industrijskom politikom oblikuje i utiče na strukturu prerađivačke industrije (Lin & Chang, 2009). U tom kontekstu konkurentnost prerađivačke industrije uslovljena je kontinuiranom transformacijom njene strukture, što i jeste u slučaju rasta konkurentnosti prerađivačkih industrija novih članica EU (Havlik, 2013).

Mereno kompozitnim CIP indeksom u Tabeli 3.prikazan je nivo i rang konkurentnosti prerađivačkih industrija država članica EU na globalnom nivou, ali i u okvirima ove ekonomske integracije. Zbirno i prema svim indikatorima ovog kompozitnog ineksa u EU-28 prednjači Prerađivačka industrija Nemačke. U pogledu intenziteta industrijalizacije, a posebno u pogledu kvalitata i konkurentnosti izvoza stare članice EU su u mnogo boljoj poziciji u odnosu na nove članice.

Stare članice EU imaju višestruko veći uticaj i učešće prerađivačkog sektora na stvaranje BDV-a i trgovinu u svetu. Mada se ta razlike smanjuju, dimenzije CIP indeksa koje pokazuju nivo tehnološkog razvoja, kvalitet i kompleksnost industrije (MHVAsh, MVAsh, MHXsh, MXsh) takođe su bolje kod starih industrijski visoko razvijenih članica EU-28 (Nemačka, Belgija,

Holandija, Italija, Francuska i Irska) u odnosu na nove članice (Češka, Poljska, Slovačka, Mađarska i Slovenija).

Tabela 3 Rang nivo i konkurentnosti industrija država članica EU-28 u 2017.

Zemlja	CIP rank	CIP indeks	Uticaj prerađivačke industrije na svetsku proizvodnju i trgovinu		Indeks kvaliteta industrijskog izvoza	Indeks intenziteta industrijalizacije
			Učešće u svetskom BDV (ImWMVA)	Učešće u svetskoj trgovini (ImWMT)		
Nemačka	1	0,54	0,06	0,1	0,85	0,66
Belgija	6	0,34	0,01	0,02	0,74	0,65
Holandija	7	0,29	0,01	0,03	0,74	0,48
Italija	10	0,28	0,02	0,03	0,77	0,45
Francuska	11	0,28	0,02	0,04	0,81	0,44
Irska	12	0,27	0	0,01	0,78	0,65
Austrija	15	0,24	0,01	0,01	0,79	0,52
Švedska	16	0,23	0,01	0,01	0,78	0,51
Češka	17	0,22	0	0,01	0,85	0,64
Španija	19	0,2	0,01	0,02	0,73	0,4
Danska	22	0,17	0	0,01	0,67	0,49
Poljska	23	0,17	0,01	0,01	0,75	0,45
Finska	25	0,16	0	0	0,7	0,48
Slovačka	26	0,15	0	0,01	0,86	0,58
Mađarska	27	0,15	0	0,01	0,87	0,62
Slovenija	33	0,11	0	0	0,8	0,55
Rumunija	34	0,11	0	0	0,76	0,5
Portugal	35	0,11	0	0	0,69	0,31
Litvanija	40	0,08	0	0	0,66	0,39
Estonija	50	0,07	0	0	0,7	0,37
Hrvatska	56	0,05	0	0	0,68	0,34
Bugarska	57	0,05	0	0	0,59	0,36
Letonija	58	0,05	0	0	0,64	0,27
Srbija	68	0,04	0	0	0,68	0,34
Makedonija	79	0,03	0	0	0,79	0,26
BiH	85	0,02	0	0	0,55	0,25
Albanija	107	0,01	0	0	0,37	0,11
C.Gora	123	0,01	0	0	0,45	0,15

Izvor: Autor, na osnovu UNIDO, 2018.

Dostignuti nivo razvoja sektora Prerađivačke industrije Srbije pokazuje da je ona nalazi u grupi ekonomija koje se industrijalizuju, tj. podgrupi industrijskih ekonomija u razvoju. Ona ima jako nisku konkurentnost, što potvrđuje činjenica da ima nižu vrednost CIP indeksa u odnosu na sve članice EU-28 u 2017. godini. U Evropi od Srbije nižu konkurentnost prerađivačke industrije imaju Bosna i Hercegovina, Makedonija, Albanija i Crna Gora. Kapacitet proizvodnje i izvoza Prerađivačke industrije Srbije su skromani, posebno u odnosu na stare članice EU-28.

Rezultati analize podataka u Tabeli 4 pokazuju da kod starih članica EU veliki uticaj na konkurentnost prerađivačke industrije ima veće učešće srednje i visoko tehnološki intenzivnih oblasti u ukupnom BDV-u prerađivačke industrije (MHVAsh). Ove oblasti industrije razvijaju se brže u odnosu na ostale. Ovo se može objasniti time da stare članice EU primenjuju aktivnu horizontalnu industrijsku politiku u dužem periodu. Ona je usmetrena na razvoj konkurentskih prednosti preko uticaja na tehnološke inovacije, istraživanje i razvoj, obrazovanje, znanje i

veštine, lance vrednosti, veze i aglomeracije, eksternalije. Na nju se nadovezuje nova zajednička industrijska politika EU usmerena razvoj industrija 4.0, na osnovama digitalizacije, pametne specijalizacije i tehnološke modernizacije. Kod prerađivačkih industrija članica EU-28 to potvrđuje da transfer znanja, tehnološka složenost i modernizacija, kao i pomeranje od tradicionalnih ka industrijama veće dodate vrednosti utiču na nivo njene konkurentnosti.

Tabela 4 Nivo tehnološkog razvoja prerađivačke industrije EU-28 u 2017.

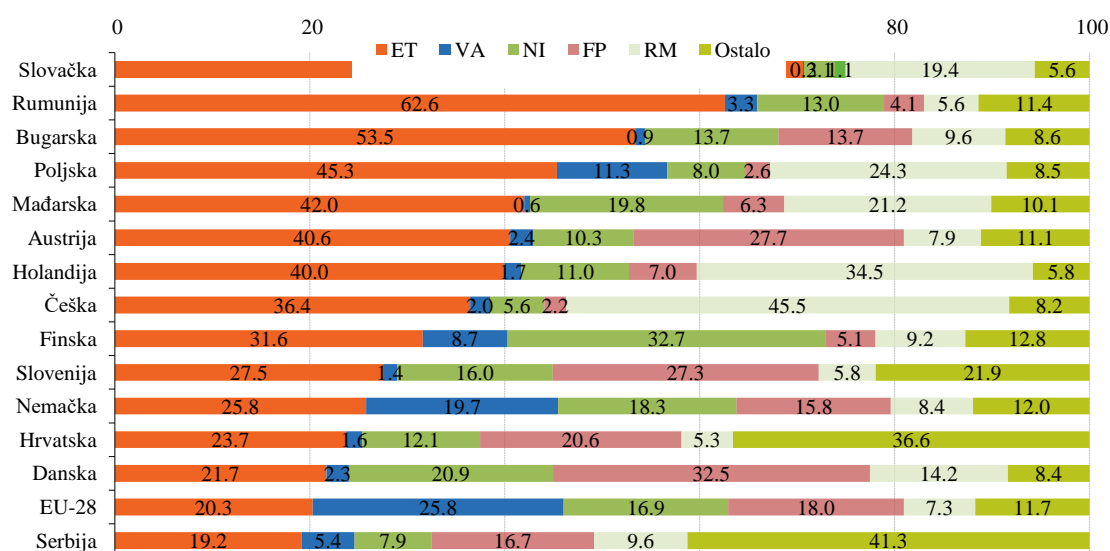
Zemlja	Intenzitet industrijalizacije		Kvalitet izvoza	
	(MHVAsh)	(MVAsh)	(MHXsh)	(MXsh)
Nemačka	0,61	0,21	0,74	0,89
Belgija	0,63	0,19	0,71	0,7
Holandija	0,49	0,13	0,55	0,88
Holandija	0,48	0,11	0,56	0,82
Italija	0,43	0,14	0,55	0,92
Francuska	0,49	0,1	0,66	0,88
Irska	0,61	0,2	0,56	0,94
Austrija	0,46	0,17	0,62	0,89
Švedska	0,49	0,16	0,6	0,89
Češka	0,51	0,24	0,69	0,93
Španija	0,4	0,11	0,57	0,83
Danska	0,53	0,12	0,55	0,74
Poljska	0,35	0,17	0,56	0,88
Finska	0,45	0,15	0,5	0,85
Slovačka	0,48	0,21	0,71	0,95
Mađarska	0,59	0,18	0,77	0,91
Slovenija	0,49	0,18	0,63	0,9
Rumunija	0,38	0,2	0,58	0,87
Portugal	0,26	0,12	0,39	0,93
Litvanija	0,23	0,18	0,41	0,85
Estonija	0,29	0,14	0,5	0,83
Hrvatska	0,3	0,12	0,45	0,86
Bugarska	0,3	0,13	0,42	0,72
Letonija	0,22	0,11	0,42	0,81
Srbija	0,24	0,14	0,47	0,83
Makedonija	0,15	0,12	0,59	0,93
BiH	0,18	0,11	0,25	0,8
Albanija	0,07	0,06	0,09	0,63
C.Gora	0,16	0,04	0,24	0,63

Izvor: Autor, na osnovu UNIDO, 2018.

U pogledu intenziteta industrijalizacije, a posebno u pogledu kvaliteta izvoza, Prerađivački sektor industrije Srbije daleko je ispod starih, ali i novih članica EU. Ovi kompozitni podindikator su na nivou ili nešto iznad nivoa zemalja iz okruženja. Članice EU iz Centralne Evrope (Češka, Poljska, Slovačka, Mađarska), imaju veće vrednosti ovih podindikatora, a razlog su efikasne strukturne i tehnološke promene i rast konkurentnosti njihovog prerađivačkog sektora industrije.

Visokotehnološki proizvodi učestvovali su sa 17,0% u vrednosti ukupnog izvoza iz EU-28 u 2016. godini, Postoje velike razlike između starih i novih članica EU (Slika 3). Grupe proizvoda Elektronike-telekomunikacija (ET) i Vazduhoplovstva (VA), činili su oko 46% visokotehnološkog izvoza EU. Sa 42% sledili su ih Naučni instrumenati (NI), Računare-kancelarijske mašine (RM) i Farmaceutski proizvodi (FP). Preostale četiri grupe proizvoda

(Hemija, Električne i Neelektrične mašine i Naoružanje) činile su oko 12% visokotehnološkog izvoza. Izvoz visokotehnoloških proizvoda Prerađivačke industrije Srbije značajno odstupa od proseka EU 28, a posebno od novih članica EU. Grupe proizvoda Elektronike-telekomunikacija i Vazduhoplovstva, zastupljene su sa svega 24,6% visokotehnološkog izvoza, dok Naučni instrumenti, Računare-kancelarijske mašine i Farmaceutski proizvodi čine 34,2%. Preostale grupe proizvoda čine čak 41,3% visokotehnološkog izvoza.



Slika 3 Izvoz visokotehnoloških proizvoda, 2016, u%

Izvor: Autor, na osnovu Eurostata

Činjenica je da je EU globalni predvodnik u brojnim industrijama, posebno kada je reč o sofisticiranim proizvodima i uslugama visoke dodane vrednosti. Taj je položaj izgrađen na velikom jedinstvenom tržištu sa 500 miliona potrošača, snažnim vrednosnim lancima, visoko kvalifikovanom radnom snagom i značajnom naučnom bazom. Međutim, potrebno je učiniti jako puno kako bi se odgovorilo na izazove globalizacije i iskoristile velike prilike u novom industrijskom dobu (EC, 2017b, p.2).

To novo industrijsko doba obežavaju velike promene i tehnološka otkrića u oblastima poput robotike, interneta stvari, veštačke inteligencije, energetskih sistema i bioekonomije. Informacione tehnologije omogućuju automatizaciju, a ona preobražava tradicionalne proizvodne procese i prirodu rada. Industrija se sve više integriše u globalne vrednosne lance sa izraženim uslužnim komponentama. Inovacije i stvaranje vrednosti se menjaju kao odgovor na zahteve potrošača koji očekuju učešće u stvaranju vrednosti, povezivost i merenje uspeha u realnom vremenu. Zbog toga nije jasna razlika između proizvodnje i usluga. Osim toga, budući da se sve više osjećaju posledice preteranog upotrebe prirodnih resursa i klimatskih promena, eksponencijalno raste tražnja za održivim proizvodima i kružna potrošnja. Ti su trendovi realni i nepovratni (EC, 2017b, p.2).

Značaj obnovljene industrijske strategije industrijske politike

Na osnovu prethodne analize jasno je da prerađivačka industrija ima veliki uticaj i značaj za inovativnost, rast produktivnosti, konkurentnosti i obim i kvalitet izvoza i zaposlenosti država

članicama EU. Takođe, industrijska struktura prerađivačke industrije EU prolazi kroz duboku transformaciju koja je vođena digitalnim i drugim novim tehnologijama i novim poslovnim modelima. Zato EU ulaže značajan napor kako bi se osiguralo da prerađivačka industrija ostane konkurentna na globalnim tržištima putem investiranja u radnu snagu sa pravim veštinama i znanjima, uvođenja tehnoloških inovacija, digitalizacije, integriranja proizvoda i uslug, razvoja tehnologija koje koriste manje energije, smanjuju otpad i zagađenja.

Industrija je od 2017. godine postala prioritet EU. Zbog toga je EU 2017. godine donela „Obnovljenu strategiju industrijske politike“ koja okuplja sve postojeće i nove horizontalne i sektorske mere i inicijative u sveobuhvatnu industrijsku strategiju. Ovom strategijom EU nastoji da dovede konkurentnost u centar industrijske politike usmeravajući se na faktore koji određuju nivo produktivnosti i konkurentnosti prerađivačkih industrija i ekonomija država članica EU. Ovaj program EU trebalo bi da se čvrsto fokusira na povećanje produktivnosti koja evropskim privredama omogućava povećanje prosperiteta građana putem strukturnih promena i reindustrijalizacije.

U „Obnovljenoj strategiji industrijske politike“ EU ili „Strategiji ulaganja u pametnu, inovativnu i održivu industriju“ iz 2017. godine naglašeno je da je industrija ključni pokretač rasta inovacija i produktivnosti, a time i konkurentnosti i ekonomskog napretka EU. Zbog toga EU treba da jača industrijsku bazu, a države članice, institucije EU i sama industrija, moraju da ulože napore da bi se vodeći industrijski položaj EU održao i ojačao u doba globalizacije, izazova održivosti i brzih tehnoloških promena (EC, 2017, p.1).

EU i države članice nastoje da „Obnovljenom strategijom industrijske politike“ industrija postane snažna i konkurentna putem vodeće uloge u inovacijama, digitalizaciji i dekarbonizaciji. Industrijska politika treba da omogući da industrije država članica nastave da ostvaruju održiv rast i stvaraju nova radna mesta. Tehnološke promene i ulaganja u istraživanja u inovativne ideje i uvođenje u praksu kružne ekonomije sa niskim nivoom emisije ugljen-dioksida treba da omogući razvoj pametne, inovativne i održive industrije u EU.

Ova industrijska politika obuhvata postojeće i nove horizontalne inicijative i specifične inicijative industrijske politike za pojedine oblasti industrije. U njoj su definisani zadaci koji stoje pred svim zainteresovanim stranama. Nove horizontalne mere i inicijative strategije za industrijsku politiku EU uključuju: (1) poboljšanje sajber sigurnosti industrije, (2) slobodan protok podataka, (3) nova delovanja na području kružne ekonomije i strategije za plastiku i mere za proizvodnju na području obnovljivih bioloških resursa i njihovog pretvaranja u čistu energiju i proizvode, (4) modernizaciju prava intelektualnog vlasništva i patenata, (5) poboljšanje funkcionisanje javne nabavke (6) program veština za nove ključne industrijske oblasti, (7) strategiju održivog finansiranja, (8) inicijative za uravnoteženu i progresivnu trgovinsku politiku i praćenje stranih ulaganja (9) popis kritičnih sirovina za industriju, (10) strožije standardi za emisiju štetnih gasova i smanjenje emisije ugljen-dioksida (EC, 2017, p.1).

Horizontalne inicijative se odnose na sve industrije dopunjene su nizom posebnih (specifičnih) sektorskih politika za strateške sektore, a kroz snažan fokus na ključne tehnologije, uključujući „Svemirsku strategiju“ koja se odnosi na jaku i konkurentnu svemirsku industriju EU, fonda EU za obranu koji treba da kao katalizator utiče na konkurentnost i inovativnost obrambene industrije EU, kao i na inicijative za čistu, održivu i konkurentnu automobilsku industriju, uključujući i inicijativu o industriji čelika čiji cilj je da se osiga konkurentnost ove industrije u EU i na svetskom tržištu.

Industrija EU je snažna i u mnogim oblastima ima vodeću poziciju na globalnom tržištu. Industrijski proizvodi predstavljaju dve trećine izvoza EU, a industrija zapošljava 35 miliona

radnika. Međutim, kako bi se ojačala njena konkurentnost potrebna je znatna modernizacija, što je i razlog zašto je industrija u centru ekonomskih i političkih prioriteta EU. Sve su politike EU, a posebno industrijska politika, usmerene su na stvaranje mogućnosti da industrija stvari nova radna mesta, a posebno na povećanje konkurentnosti EU, promociju ulaganja u inovacije i čiste i digitalne tehnologije, kao i na zaštitu radnika u EU na koje najviše utiču promene u industriji (EC, 2017, p.2).

Nove proizvodne tehnologije i digitizacija tehnološki menjaju industriju članica EU i imaju sve veću ulogu u globalnoj konkurentnosti. One na niz načina doprinose stvaranju novih radnih mesta kao što je to bio slučaj sa prethodnim industrijskim revolucijama, a koristi od tehnologija koje omogućuju veću produktivnost imaju i ostali sektori ekonomije. Budućnost industrije EU zavisi će i od njene sposobnosti da se stalno prilagođava i inovira ulaganjem u nove tehnologije i prihvatanjem promena koje nose sve veća digitalizacija i prelaz na kružnu ekonomiju sa niskim nivoom emisije štetnih gasova. Postoji velika neizvesnost oko razvoja i primene novih digitalnih i drugih tehnologija. Njihova složenost i međusobna zavisnost podrazumevaju da industrijska politika ima veliki značaj kako bi se uticalo na industrijske trendove u nastajanju.

Kao kandidat za članstvo u EU u procesu pridruživanja i pregovaranja Srbija, treba da izvršiti prilagođavanje nacionalne industrijske politike u odnosu na zajedničku industrijsku politiku EU. Industrijska politika i preduzetništvo je 20 poglavlje koje je predmet pregovora o pristupanju Srbije EU. U okviru pregovora za pristupanje EU, od država kandidata se zahteva da predstave industrijsku strategiju i politiku, kako bi se procenilo da li su one u skladu sa principima i pravilima EU.

Svaka zemlja kandidat tokom perioda pristupanja mora da prilagodi svoje nacionalno zakonodavstvo sa pravnim tekovinama EU. Pravne tekovine EU koje se odnose na industrijsku politiku su definisane u Poglavlju 20, a nadležnost za ovu oblast ima Generalni direktorat za unutrašnje tržište, industriju, preduzetništvo i mala i srednja preduzeća Evropske komisije. Industrijska politika uključuje i druge sektorske politike koje posebno u okviru ovog i drugih sektora podstiču konkurentnost, tako da je ona tesno povezana sa drugim pregovaračkim poglavljima, posebno sa poglavljem koje se tiče konkurencije. Srbija je 2017. godine prihvatila pravne tekovine EU koji se odnose na preduzetništvo i industrijsku politiku. Pregovaračko poglavlje 20 je otvoreno je takođe 2017. godine, a očekuje se da bi kriterijum za EU za zatvaranje trebalo da bude revizija strategije industrijske politike i praćenje njenog sprovođenja u narednom periodu.

Analiza stanja u prerađivačkoj industriji Srbije pokazuje da ona iako ima definisanu industrijsku politiku ne sprovodi je efikasno što bi u većoj meri uticalo na strukturne promene i intenzivniju reindustrijalizaciju, a to se odražava na nizak nivo konkurentnosti. Tačnije, u prethodnom periodu u Srbiji nije definisana odgovarajuća (adekvatna) industrijska politika za doba i uslove globalne konkurencije i brzih tehnoloških promena u uslovima kada nova industrijska revolucija oblikuje razvoj industrija 4.0. Upravo veliki i teško predvidivi izazovi tehnoloških promena zahtevaju i razumevanje i usmeravanje nove tehnološke revolucije, što ne uključuje ništa manje od transformacije industrije (Schwab, 2016; Effoduh, 2016), posebno ubrzan razvoj digitalnih tehnologija i digitizacija, ali i potreba reindustrijalizacije, rasta zaposlenosti i otvaranja novih radnih mesta, postizanje održivog ekonomskog rasta i razvoja, podizanje kvaliteta života, zahteva definisanje odgovarajuće aktivne i sofisticirane industrijske politike.

U definisanu i sprovođenju industrijske politike trebalo bi iskoristiti i pozitivna iskustva zajedničke industrijske politike EU i „Obnovljene strategije industrijske politike“. Sigurno da one predstavlja dobru osnovu definisanja industrijske politike Srbije i značajan potencijal i

sredstvo za usmeravanje strukturnih reformi i unapređenje performansi i rast konkurentnosti. Pre svega, prilagođavanje i približavanje zajedničkoj industrijskoj politici EU trebalo bi da dovede do efikasnih strukturnih promena u industriji Srbije, što je izuzetno značajno zbog jačanja konkurentnosti. Sadašnji nivo razvoja industrije pokazuje da bi aktivna industrijska politika trebalo da utiče na dostizanje industrija zemalja Centralne Evrope članica EU, kako bi se ublažili i prevazišli brojni i ozbiljni problemi, i kako bi se ona integrisala i suočila sa oštrom konkurencijom u industrijskom prostoru EU.

Sadašnji nivo tehnološkog razvoja razvoja industrije Srbije pokazuje da bi odgovarajuća aktivna industrijska politika trebala da bude sredstvo za oblikovanje nove tehnološke revolucije u praksi. Jedan od glavnih prioriteta i ciljeva industrijske politika jeste i digitalizacija i digitalna transformacija u oblasti prerađivačke industrije i ekonomije putem razvoja digitalnih veština i znanja i njihove primene i transfera u praksi.

Važan cilj u industrijske politike Srbije trebalo bi da bude i pametna proizvodna specijalizacija u čijoj osnovi je podsticanje primene znanja i tehnoloških inovacija u oblastima prerađivačke industrije koje poseduju komparativne prednosti i efikasnom korišćenju investicija u razvoju znanjem i tehnologijom intezivnih proizvoda koji stvaraju veću dodatnu vrednost i koji povećavaju i konkurentnost.

Zaključak

Prerađivačka industrija EU i država članica ima visoke performanse i konkurentnost na globalnom tržištu. Ona stvara 16% dodate vrednosti ekonomije EU, zapošljava 35 miliona radnika, a industrijski proizvodi predstavljaju dve trećine izvoza EU. Dakle ovu poziciju ona ima zahvaljujući sprovođenju adekvatne inovativne i sofisticirane zajedničke industrijske politike koja obuhvata širok spektar horizontalnih inicijativa i mera. One imaju veliki uticaj i na inovativnost, rast produktivnosti, konkurentnosti i obim i kvalitet izvoza i zaposlenosti članicama EU.

Ipak, kako bi se dalje ojačala njena konkurentnost potrebna je znatna modernizacija, što je i razlog zašto je industrija u centru ekonomskih i političkih prioriteta EU. Takođe, industrijska struktura industrije EU prolazi kroz duboku transformaciju koja je vođena digitalnim i drugim novim tehnologijama i novim poslovnim modelima. Zato EU ulaže značajan napor kako bi se osiguralo da industrija ostane konkurentna na globalnim tržištima putem investiranja u radnu snagu sa adekvatnim veštinama i znanjima, uvođenja tehnoloških inovacija, digitalizacije, pametne specijalizacije, integririsanja proizvoda i usluga, razvoja novih tehnologija koje koriste manje energije, smanjuju otpad i zagađenja.

Nova industrijska revolucija sa sobom nosi neizvesnost i brojne izazove koji se postavljaju pred zajedničku industrijsku politiku EU. Ovo utiče da ona će zahtevati intenzivnu saradnju svih zainteresovanih strana kako bi se adekvatno odgovorilo tehnološkim izazovima i promenama. U tu svrhu institucije EU su usvojile i sprovode „Obnovljenu strategiju industrijske politike“ koja obuhvata stare i horizontalne mere i inicijative kao i nove specifične sektorske mere za pojedine sektore. U njoj se preciziraju zadaci koji stoje pred svim zainteresovanim stranama.

Analiza stanja u prerađivačkoj industriji Srbije pokazuje da ona ima nizak nivo konkurentnosti i lošije ekonomske performanse od svih članica EU. Razlog je što u prethodnom periodu u institucije u Srbiji nisu definisale odgovarajuću industrijsku politiku za uslove oštre globalne konkurencije i brzih tehnoloških promena. U definisanu i sprovođenju industrijske politike trebalo bi iskoristiti pozitivna iskustva industrijske politike EU, posebno „Obnovljene

strategije industrijske politike". Prilagođavanje i približavanje zajedničkoj industrijskoj politici EU trebalo bi da dovede do efikasnih strukturnih promena u industriji, što je izuzetno značajno zbog jačanja konkurentnosti kako bi se ona integrisala i suočila sa oštrom konkurencijom u industrijskom prostoru EU. Sadašnji nivo tehnološkog razvoja industrije pokazuje da bi odgovarajuća aktivna industrijska politika trebala da bude sredstvo za usmeravanje nove tehnološke revolucije. Jedan od glavnih prioriteta industrijske politika treba da bude digitalizacija i pametna proizvodna specijalizacija u industriji u čijoj osnovi je podsticanje primene znanja i tehnoloških inovacija čime bi se podicao razvoj znanjem i tehnologijom intenzivnih proizvoda koji stvaraju veću dodatnu vrednost i koji povećavaju i konkurentnost.

Reference

1. Effoduh, J. O. (2016). The Fourth Industrial Revolution by Klaus Schwab. str. 2-10
2. European Commission (EC). (2016). Digitising European Industry Reaping the full benefits of a Digital Single Market (COM(2016) 180 final). Brussels, str. 1-16.
3. European Commission (EC). (2017). Investing in a smart, innovative and sustainable Industry A renewed EU Industrial Policy Strategy (COM(2017) 479 final). Brussels, str. 1-19.
4. European Commission (EC). (2017b). his paper *On harnessing globalisation is the second in the series* COM (2017) 240 final). Brussels, str. 1-20.
5. Foray, D. (2013). Smart specialisation and the New Industrial Policy agenda. *Policy Brief*, (8), str. 1-15.
6. Havlik, P. (2013). Structural Change and Economic Growth in the New EU Member States, *Growth-Innovation-Competitiveness: Fostering Cohesion in Central and Eastern Europe*, Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies, str. 1-26.
7. Herciu, M., & Ogreana, C. (2014). An Overview on European Union Sustainable Competitiveness str. 651 – 656.
8. Jakopin, E. (2017). Smart specialisation of manufacturing industry: Relying on one's own strengths and targeted attraction of FDI. *Ekonomika preduzeća*, 65(1-2), str. 155-173.
9. Landesmann, M. A., & Stöllinger, R. (2018). Structural Change, trade and global production networks: an 'appropriate industrial policy' for peripheral and catching-up economies. *Structural Change and Economic Dynamics*. str. 1-36.
10. Lin, J.,Y., & Chang, H., J. (2009). Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? *Development Policy Review*, 27(5), str. 483–502.
11. McAfee, A., & Brynjolfsson, E. (2014). The second machine age. *Wie die nächste digitale* Schwab, K., (2016). *The fourth industrial revolution*, World Economic Forum, Geneva. str. 10-17.
12. Mičić, V. & Miletić, D. (2017), The impact of EU industrial policy on industry competitiveness, *Journal of Economic and Business, Sciences*, Vol. 4, No. 2, str. 25-34.
13. Mičić, V. (2015), Prilagođavanje industrijske politike Srbije industrijskoj politici EU, *Y: Jakšić, M., Stojanović, Aleksić, V. i Mimović, P. (red.), Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 153-16
14. Mičić, V. (2015). Prilagođavanje undustrijske politike Republike Srbije industrijskoj politici Evropske unije. *U: Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji.* (red.) Jakšić, M., Stojanović, V. A., Mimović, P. Kragujevac: Ekonomski fakultet, str. 153-161.
15. Mičić, V. (2018), Implikacije industrijske politike EU na razvoj znanjem i tehnologijom intenzivnih industrija, *Y: Ivanović V., Nikolić J., Jovković, B., Zlatanović, D., Kalinić, Z., Nenad J., (red.), Implikacije ekonomije znanja za razvojne procese u Republici Srbiji*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 155-169.

16. Schwab, K., (2016). *The fourth industrial revolution*, World Economic Forum, Geneva. str. 10-17.
17. Spencer, D. (2017). Work in and beyond the Second Machine Age: the politics of production and digital technologies. *Work, employment and society*, 31(1), 142-152.
18. UNIDO. (14. maj 2018). *Statistics Data Portal*, Preuzeto 14. maj 2018., sa <https://stat.unido.org/database/CIP%202018>.
19. Upadhyaya, S., & Yeganeh, S. M. (2015). Competitive Industrial Performance Report 2014. *Working paper series, 12/2014*, United Nations Industrial Development Organization, str. 10-11.
20. Eurostat. (19. jun 2018). *Statistička baza podataka*. Preuzeto 19. juna 2018., sa <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

ISPUNJENOST MASTRIHTSKIH KRITERIJUMA KONVERGENCIJE U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA: REPUBLIKA SRBIJA I ZEMLJE REGIONA

Srđan Furtula* i Tijana Tubić Ćurčić**

Članstvo u Evropskoj uniji predstavlja strateški cilj Republike Srbije i zemalja u regionu. 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. Shodno tome, cilj istraživanja jeste ispitivanje dostignutog nivoa harmonizacije sa Mاستrihtskim kriterijumima konvergencije u ovim zemljama. Analiza ostvarenih rezultata u procesu transformacije bankarskog i ukupnog finansijskog sistema u Srbiji i zemljama u regionu (Crna Gora, Makedonija, Bosna i Hercegovina i Albanija) pokazala je da su ove zemlje usmerene ka Evropskoj uniji i da je postignut određen nivo harmonizacije sa kriterijumima konvergencije definisanih Mاستrihtskim sporazumom. Međutim, nijedna ekonomija nije ispunila sve zadate kriterijume u odnosu na referentne vrednosti.

Ključne reči: monetarna unija, kriterijumi konvergencije, Srbija, zemlje u regionu

Uvod

U cilju obezbeđivanja nesmetanog funkcionisanja monetarne unije države članice Evropske unije (EU) koje nisu pristupile Evropskoj monetarnoj uniji (EMU) moraju zadovoljiti određene ekonomske uslove. Pored nominalne konvergencije, kao seta neophodnih uslova za ulazak u EMU, države neminovno moraju zadovoljiti i kriterijume realne konvergencije kako bi se eliminisale razlike u razvijenosti pojedinih država članica i izjednačio životni standard. Potrebno je minimizirati razlike u realnoj sferi ekonomije, kao što su tržište rada, finansijsko tržište, regulativa stranih direktnih investicija, fiskalna politika. Obezbeđenje jednakog tretmana država koje prihvataju evro predstavlja osnovni cilj kriterijuma konvergencije.

Uslovi konvergencije, definisani Ugovorom iz Mاستrihta, predstavljaju indikatore uspešnosti država u prethodnom periodu, čijim ispunjenjem države članice EU izražavaju spremnost da prihvate jedinstvenu monetarnu politiku Evropske centralne banke i da svoje ekonomske politike sprovode u funkciji obezbeđenja stabilnosti cena i ekonomskog prosperiteta. Za države kandidate pitanje graduelizma gubi na značaju i ulazak u EMU se nameće kao hitnost. Mnoge države su spremne, ako im se to omogući, da preskoče neke formalnosti i uslove, samo da bi što pre postale članice Evrosistema. U slučaju preranog ulaska u treću fazu EMU, države pristupnice bi imale brojne probleme u vidu gubljenja korektivnog ekonomskog instrumenta, kao što su kontrolisana devalvacija (depresijacija) i revalvacija (apresijacija), nemogućnosti primene mera za oživljavanje privrednog rasta, povećanja produktivnosti, izvoza itd. Neophodnost vođenja jedinstvene monetarne politike zahteva i eliminisanje razlika između država članica u oblasti cena, zarada i javnih finansija, što bi u odsustvu monetarnih sloboda i ograničavanja instrumenta javnih finansija još više doprinelo problemima države pristupnice.

* Vanredni profesor, e-mail: furtulas@kg.ac.rs

** Asistent, e-mail: t.tubic@kg.ac.rs

Imajući u vidu prethodno navedeno, predmet istraživanja jeste analiza ispunjenosti nominalnih kriterijuma konvergencije u Republici Srbiji i zemljama u regionu: Bosni i Hercegovini, Makedoniji, Albaniji i Crnoj Gori. U skladu sa navedenim predmetom istraživanja, cilj rada je da se kroz komparativnu analizu Srbije i zemalja u regionu oceni u kom stepenu je ostvarena harmonizacija sa kriterijumima konvergencije, definisanim Mاستrihtskim sporazumom, u ovim zemljama, odnosno u kom stepenu ispunjavaju uslove za uspešno monetarno integrisanje.

Struktura rada, pored uvodnih i zaključnih razmatranja sastoji se iz tri međusobno povezana dela. U prvom delu rada definisana je ekonomska konvergencija i objašnjena razlika između nominalne i realne konvergencije. Drugi deo rada razmatra ispunjenost monetarnih kriterijuma konvergencije u Srbiji i zemljama u regionu. Poslednji, treći deo rada, analizira fiskalnu poziciju Srbije i zemalja u regionu, kao i odnos između fiskalnih indikatora ovih zemalja i referentnih vrednosti kriterijuma konvergencije.

Nominalna *versus* realna konvergencija u EMU

Pojam ekonomske konvergencije podrazumeva ubrzani proces ekonomskog razvoja, koji se odnosi na približavanje ekonomskih pokazatelja među zemljama, kako bi nerazvijenije države, bržim razvojem, sustigle razvijene države. Ekonomska konvergencija se sa stanovišta EMU, može podeliti na: nominalnu i realnu konvergenciju. U skladu sa Mاستrihtskim ugovorom, prilikom uvođenja zajedničke valute neophodno je ispuniti nominalnu konvergenciju. Međutim, prema teoriji optimalnog valutnog područja veoma je značajna i realna konvergencija.

Nominalna konvergencija predstavlja set uslova koje države, kandidati za članstvo u EMU moraju ispuniti, a odnose se na kriterijume iz Kopenhagena i mاستrihtske kriterijume. Kriterijume iz Kopenhagena je definisao Evropski savet 1993. godine i podrazumevaju postojanje stabilnog institucionalnog okvira, efikasnog tržišnog privređivanja i potpuno preuzimanje prava i obaveza članica i institucija EU. Mاستrihtski kriterijumi, poznatiji pod nazivom "kriterijumi konvergencije", odnose se na set neophodnih uslova, koje države moraju ispuniti, prilikom pristupanja EMU. Stopa inflacije u zemlji kandidatu za uvođenje evra ne sme prelaziti više od 1,5% prosečne inflacije u tri države sa najnižom stopom inflacije; dugoročna kamatna stopa, takođe, na nivou proseka tri države sa najnižom kamatnom stopom uvećane za 2%; buduće članice moraju prihvatiti mehanizam deviznog kursa (ERM II) i dve godine pre ulaska ne sme biti izvršena devalvacija valute; da budžetski deficit može iznositi maksimalno 3% BDP; a javni dug 60% BDP. Zemljama koje žele u EMU, najčešće, najveći problem prave visoka inflacija i prevelik budžetski deficit (Nikolić, 2011).

Poštovanje ovih kriterijuma konvergencije proizilazi iz činjenice da među državama koje ulaze u monetarnu uniju postoje značajne razlike, koje imaju svoje političko i institucionalno poreklo, a koje mogu da utiču na efikasnost integracije. Tri kriterijuma konvergencije su monetarnog karaktera (stopa inflacije, kamatna stopa i ERM II). Kriterijumi u vezi sa budžetskim deficitom i javnim dugom su fiskalnog karaktera. Ispunjavanje nominalnih kriterijuma mora biti dugoročno. Koncept Evropske monetarne unije, definisan Mاستrihtskim sporazumom, predstavlja kombinaciju jedinstvene monetarne politike na nivou Unije i relativno velikih mogućnosti država da samostalno formiraju svoje ekonomske politike. Za razliku od monetarne politike gde je jasno precizirana odgovornost svih subjekata, ekonomska politika nije precizirana na zadovoljavajući način. Neizbežne posledice toga su slabosti, prvenstveno u proceduri koordinacije ekonomskih politika. Stoga, ideja je bila da se relativno strogim uslovima na monetarnoj strani parira liberalnoj fiskalnoj strani.

Zbog nedovoljne konkurentnosti na jedinstvenom tržištu EU, zemlja može imati velike troškove pa čak i zapasti u recesiju, zbog čega je takođe i realna ekonomska konvergencija jako bitna. Realna konvergencija podrazumeva smanjivanje razlika u realnoj sferi ekonomije, tj. u nivou razvijenosti, tržištima rada, fiskalnoj politici, finansijskom sistemu i brojnim regulativama. Može se definisati kao sličnost u BDP po stanovniku, nominalnim nadnicama, finansijskim sistemima, ravnoteže realnog deviznog kursa i u skladu sa tim sličnosti nivoa cena i odnosa cena domaćih i inostranih dobara (Gaspar, 2005). Bjorksten (2001) definiše realnu konvergenciju kao smanjivanje razlika u produktivnosti i nivou cena, dok prema Kowalski (2003) realna konvergencija podrazumeva sličnost realnih struktura i poslovnih ciklusa. Za ostvarivanje realne konvergencije neophodna je maksimalna primena i harmonizacija zakona, standarda i regulativa EU, povećanje makroekonomske stabilnosti, efikasna konkurencija i slobodan protok na tržištu roba, usluga i kapitala, kvalitetni ljudski resursi, integracija finansijskih tržišta i stabilnost i sigurnost bankarskog sektora. Dakle, za razliku od nominalne konvergencije koja se može postići u kratkom roku, na administrativan način, realna konvergencija se ostvaruje na dugi rok, kroz odgovarajuću ekonomsku politiku, strukturalne reforme i ekonomsku institucionalizaciju.

Uspešna tranzicija država EU ka EMU, ne zavisi samo od ispunjavanja mastrihtskih kriterijuma. Promena monetarnog režima i gubitak monetarnog suvereniteta, imaće značajne reprekusije na realnu ekonomiju i time značajno uticati na finansijska tržišta i finansijsku stabilnost. Valdes (1999), Bergs (2000) & Bjorksten (2001) ističu da nominalna konvergencija može doprineti realnoj konvergenciji, makroekonomskoj stabilnosti kroz fiskalnu disciplinu i stabilnost cena, i stimulisati međunarodnu trgovinu i investicije, podstičući ekonomski rast. Međutim, iako ostvarivanje nominalne konvergencije može pomoći ostvarivanju realne konvergencije, postoji mogućnost da one budu u konfliktu. Moguća nepodudaranja između nominalne i realne konvergencije su sledeća:

- ciljevi stabilnosti cena i većih stopa privrednog rasta su kontradiktorni, jer su više stope inflacije u koliziji sa višim stopama privrenosg rasta,
- očekivana stabilnost cena ulaskom u monetarnu uniju, može uticati na stabilnost dugoročnih kamatnih stopa, ali ne i kratkoročnih koje mogu da deluju destabilizaciono,
- cilj stabilnosti deviznog kursa može dovesti do nestabilnosti deficita platnog bilansa,
- priliv kapitala, integracija finansijskih tržišta i ekonomska otvorenost mogu dovesti do nestabilnosti deviznog kursa,
- rast BDP, priliv kapitala i integracija finansijskog sistema mogu uticati na smanjenje konvergencije kamatnih stopa, jer su potrebne više kamatne stope kako bi se povećala domaća štednja i smanjilo oslanjanje na strane izvore finansiranja.

Da bi države pored gubitaka obezbedile i koristi od ulaska u EMU, neophodno je pored ispunjavanja mastrihtskih kriterijuma i kriterijuma iz Kopenhagena, obezbediti sledeće kriterijume realne konvergencije (Jonung, Walker, Watson, 2008):

- ubrzati cenovnu konvergenciju i intezivirati trgovinu sa partnerskim državama,
- stimulisati finansijsku integraciju i finansijske tokove, u cilju obezbeđenja određenog oblika automatske stabilizacije,
- obezbediti konvergenciju u određenim šokovima, koja bi smanjila nastanak asimetričnih šokova, i
- povećati fleksibilnost tržišta dobara, usluga i rada.

Da bi država pristupila EMU, neophodno je da ispuni zahteve nominalne konvergencije. Zahtevi realne konvergencije su povezani sa nominalnom konvergencijom, ali za razliku od nje,

realna konvergencija evropskih država podrazumeva ostvarivanje povoljnih makroekonomskih performansi, i pre ulaska i posle ulaska u monetarnu uniju. Upravo je realna konvergencija najbolji indikator da li je država pristupila EMU "stežući svoju ekonomiju" bez realno održivog stanja, ili je država uspela da potpuno poboljša svoje ekonomske performanse u dugom roku. S obzirom da su države pristupnice manje razvijenije od država EMU, posebno kada se posmatraju njihovi finansijski sektori, neophodnim se nameće analiza mogućnosti integrisanja finansijskog sistema država pristupnica sa finansijskim sistemom EMU, primene brojnih standarda, direktiva i regulativa i evropske supervizije kreditnih institucija.

Ispunjenost monetarnih kriterijuma konvergencije

O podjednakoj važnosti svih pet kriterijuma konvergencije, govori činjenica da njihovo ispunjavanje predstavlja minimalan uslov za pristupanje Monetarnoj uniji. U cilju ispunjenja kriterija konvergencije koji se odnosi na postizanje zadate stope inflacije, većina centralnih banaka je postizanje i održanje stabilnosti cena (stabilnost potrošačkih cena u srednjem roku), definisala kao primarni cilj. Ukoliko bi stopa inflacije bila viša od referentne, nakon uvođenja evra, vremenom bi realni kurs apresirao, i time značajno umanjio konkurentnost privrede što bi se negativno odrazilo na platni bilans, i posledično na porast spoljnog duga. Članstvo u EMU nije jedini razlog opredeljivanja centralnih banaka za nisku i stabilnu inflaciju. Niska i stabilna inflacija doprinosi jačanju ekonomske aktivnosti i rastu životnog standarda, budući da stabilne cene olakšavaju planiranje prihoda za proizvođače kao i rashoda za potrošače, smanjuju premiju inflatornog rizika, što smanjuje realne kamatne stope i stimuliše investicije, onemogućavaju veliku i arbitrarnu distribuciju bogatstva i dohotka koja je karakteristična u inflatornim/deflatornim uslovima i doprinose finansijskoj stabilnosti (ECB, 2009).

U Tabeli 1 prikazane su stope inflacije merene Indeksom potrošačkih cena u Srbiji i zemljama u regionu (Bosna i Hercegovina, Makedonija, Crna Gora i Albanija) u periodu od 2013. do 2017. godine, sa projekcijama za 2018., 2019. i 2020. godinu. U periodu od 2014. do 2017. godine sve zemlje regiona imale su nisku i relativno stabilnu stopu inflacije. Prosečna inflacija u regionu povećana je sa 0,2% u 2016. na 2,2% u 2017. godini. Povećanje inflacije rezultat je veće domaće tražnje, većih plata i većih cena uvoza (World bank, 2018). Najnižu stopu inflacije u 2017. godini imala je Bosna i Hercegovina. U Srbiji su oporavak potrošnje i veće cene hrane i regularnih roba i usluga povećali inflaciju na 3,2% u 2017. godini u odnosu na 2016. godinu, što je najviše u regionu, ali unutar ciljnog opsega Narodne banke Srbije koji je od početka 2017. spušten sa $4\% \pm 1,5$ procentnih poena na $3 \pm 1,5$ procentnih poena. Smanjenjem ciljnog opsega, Narodna banka Srbije je potvrdila rešenost da Srbiju zadrži u grupi zemalja sa niskom, predvidivom i stabilnom inflacijom i da dodatno snizi dugoročne dinarske kamatne stope, a time i troškove i valutni rizik kod finansiranja dugoročnih potreba privrede, stanovništva i države (NBS, 2018). Ovakva odluka rezultat je niske i stabilne inflacije tokom trogodišnjeg perioda, boljih makroekonomskih pokazatelja, usidrenih inflacionih očekivanja i nižeg rasta regulisanih cena u poređenju sa prethodnim periodom. Niska i predvidiva inflacija doprinosi ekonomskom rastu, povećanju proizvodnje i izvoza, kao i zaposlenosti i zarada na održivom nivou. Prognoze su da će se i u naredne dve godine, inflacija kretati u granicama cilja (oko 3%). Rast agregatne tražnje i postepeno slabljenje deflatornih pritisaka po osnovu apresijacije dinara u prethodnom periodu predstavljaju glavne faktore koji će u srednjem roku opredeliti takvo kretanje inflacije.

Koncept, „tri države članice koje su ostvarile najbolje rezultate s obzirom na stabilnost cena“, koji se koristi za definisanje referentne vrednosti primenjen je tako da je korišćen neponderisani

prosek stope inflacije sledećih država članica: Kipar (0,2%), Irska (0,3%) i Finska (0,8%). Referentna vrednost iznosi 1,9% (prosečna stopa 0,4% dodata na 1,5%) (ECB,2018). U 2017. godini, ostupanja od referentnih vrednosti postoje u Albaniji, Crnoj Gori i Srbiji. Nasuprot tome, Bosna i Hercegovina i Makedonija su ispunile ovaj kriterijum konvergencije.

Tabela 1 Stopa inflacije u Srbiji i zemljama u regionu, u %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p	2020p
Albanija	1,9	1,6	1,9	1,3	2,0	2,1	2,3	2,8
Bosna i Hercegovina	-0,1	-0,9	-1,0	-1,1	1,2	1,4	1,4	1,4
Makedonija	2,8	-0,3	-0,3	-0,2	1,4	1,6	2,0	2,0
Crna Gora	2,2	-0,7	1,5	-0,3	2,4	3,1	2,1	1,6
Srbija	7,9	2,1	1,4	1,1	3,2	3,0	3,0	3,0
Z. Balkan	2,9	0,7	0,7	0,2	2,2	2,2	2,2	2,2

Izvor: World Economic Outlook, 2017.

Ostvarivanje drugog monetarnog kriterijuma konvergencije odnosi se na postizanje zadatog nivoa dugoročnih kamatnih stopa i predstavlja veliki izazov za monetarne vlasti i monetarnu politiku centralnih banaka. Iako je smanjenje kamatnih stopa u direktnoj zavisnosti od tempa kojim se snižava stopa inflacije, neophodno je ostvariti niz drugih uslova, bitnih kako bi se postigao željeni nivo kamatnih stopa. Stvaranje zdrave konkurencije između banaka predstavlja osnovni uslov, koji se ostvaruje sledećim merama centralne banke: zatvaranjem nesolventnih banaka, privatizacijom banaka u državnom vlasništvu, stvaranjem uslova za privlačenje inostranih banaka i jačanjem finansijskih tržišta.

Kako nisu dostupni podaci o dugoročnim kamatnim stopama u zemljama regiona, jer ne postoje državne obveznice u nacionalnoj valuti izdate na rok od deset godina, zbog visokog stepena evroizacije u ovim zemljama, korišćena je referentna kamatna stopa. U Tabeli 2 prikazane su referentne kamatne stope u Srbiji i zemljama u regionu u periodu od 2013. do 2017. godine. U svim zemljama u posmatranom periodu došlo je do smanjenja kamatnih stopa. U 2017. godini, u Albaniji, Srbiji i Makedoniji, centralne banke su smanjile referentne kamatne stope i intervenisale na deviznom tržištu kako bi ublažile prekomerne kratkoročne fluktuacije u kursu i olakšale uticaj apresijacije na domaće cene. Referentna kamatna stopa smanjena je i u Crnoj Gori i Bosni i Hercegovini. Ublažavanje monetarne politike i niži inflatorni pritisci uticali su da referentna kamatna stopa u 2017. godini u Srbiji bude snižena na 3,5%, što predstavlja najnižu stopu od trenutka primene režima ciljane inflacije (NBS, 2018). Smanjenje referentne kamatne stope uticalo je na pad svih dinarskih kamatnih stopa na tržištu novca i kapitala. Smanjenje premije rizika i rast kreditnog rejtinga odrazilo se na pad svih kamatnih stopa u evroznačku, što vodi povećanju zainteresovanosti stranih investitora za dugoročna ulaganja u državne hartije od vrednosti. Nakon dva smanjenja u 2017. godini, u Srbiji je referentna kamatna stopa ponovo smanjena u martu i aprilu 2018. godine na 3%. U Albaniji je kamatna stopa smanjena na 1% kao rezultat niže inflacije od očekivane i apresijacije kursa. Kamatna stopa smanjena je i u Makedoniji na 3,25% u 2017. godini. Unapređenje eksterne pozicije i stagnacije cena, tokom 2018. godine, doprineli su smanjenju kamatne stope za 50 baznih poena u Makedoniji i dostigla je nivo od 2,75% (World bank, 2018). Tokom 2018. došlo do daljeg smanjenja kamatnih stopa u Crnoj Gori na 6,45% i Bosni i Hercegovini na 6%. Referentna kamatna stopa Evropske centralne banke iznosi 0%, te se može zaključiti da su kamatne stope u Srbiji i zemljama u regionu znatno više od kamatne stope u Evrozoni.

Tabela 2 Referentne kamatne stope u Srbiji i zemljama u regionu

	2013	2014	2015	2016	2017
Albanija	3,00	2,25	1,75	1,25	1,25
Bosna i Hercegovina		7,76	7,46	7,14	6,51
Makedonija	3,32	3,25	3,25	3,75	3,25
Crna Gora	9,36	9,22	8,53	7,45	6,81
Srbija	9,50	8,00	4,50	4,00	3,50

Izvor: Eurostat, Narodna banka Crne Gore, i Narodna banka Bosne i Hercegovine

Da bi mogle da uđu u Evropsku monetarnu uniju, nove članice Evropske unije, moraju da budu uključene u Mehanizam deviznih kurseva (ERM II), te da usaglase svoje zakonodavstvo u monetarnoj oblasti sa zakonodavstvom EMU. Budući da uključivanje u ERM-II pre završetka ekonomskih reformi može smatrati opasnim potezom za zemlje pristupnice, neophodno je da se završe svi ekonomski procesi i reforme, prvenstveno one koje su rezultat socijalističkog režima. Brojni su problemi i izazovi sa kojima se suočavaju centralne banke, a koji su posledica neizvesnosti u izmenjenom ekonomskom okruženju u kom deluje monetarna politika i kojem se moraju prilagoditi (Furtula, 2007). Kriterijum mehanizma deviznog kursa odnosi se na sistem prilagodljivih kurseva kojim se dopušta fluktuacija nacionalnih valuta prema evru najviše $\pm 15\%$ u odnosu na utvrđeni centralni bilateralni paritet nacionalne valute prema evru, odnosno $\pm 2,25\%$ najmanje dve godine pre uvođenja zajedničke valute. Ni jedna od analiziranih zemalja nije članica Evropskog valutnog mehanizma ERM-II. S obzirom na to, u Tabeli 3 prikazani su trenutni režimi deviznih kurseva Srbije i zemalja u regionu. Montarne politike i režimi deviznih kurseva u posmatranim zemljama formirani su nezavisno, prema nacionalnim preferencijama tokom tranzicionog perioda. Osim toga, tokom vremena politike su često menjane, tako da na relativno malom evropskom prostoru postoje šarenoliki monetarni okviri. Srbija i Albanija primenjuju rukovođeno fluktuirajuć kurs u režimu ciljanja inflacije, Makedonija svoju monetarnu strategiju bazira na režimu fiksnog deviznog kursa, Bosna i Hercegovina koristi valutni odbor i Crna Gora unilateralnu evroizaciju.

Centralne banke Srbije i zemalja u regionu nastoje da održe relativnu stabilnost deviznog kursa nacionalne valute prema evru, budući da se ove zemlje suočavaju sa visokim stepenom finansijske evroizacije. U takvim uslovima, izražene fluktuacije deviznog kursa, pored uticaja na inflaciju, delovale bi i na bilanse realnog i javnog sektora zbog valutne neusklađenosti njihovih obaveza i potraživanja.

Tabela 3 Režimi deviznog kursa u Srbiji i zemljama u regionu

Režim deviznog kursa	Država
Unilateralna evroizacija	Crna Gora
Valutni odbor	Bosna i Hercegovina
Fiksni kurs (vezan za evro)	Makedonija
Rukovođeno fluktuirajuć kurs	Srbija, Albanija

Izvor: IMF

Tokom 2017, došlo je do apresijacije deviznog kursa u Albaniji i Srbiji, kao rezultat snažnih priliva u stranim valutama od izvoza (Tabela 4). Dinar je u 2017. ojačao prema evru zahvaljujući većem izvozu, visokom prilivu stranih direktnih investicija i većem interesovanju stranih investitora za ulaganje u državne hartije od vrednosti. Iako valutna apresijacija odražava veću tražnju za izvozom ovih zemalja, pitanje je koliko će trajati, jer se tržišta u razvoju mogu suočiti sa povećanim volatilitetima zbog pojave spoljnih i domaćih rizika. Najveći rizik na eksternom

nivou, jeste pooštavanj e finansijskih uslova na tržištima u razvoju, krize na brojnim vodećim tržištima u razvoju i nesigurnost oko globalnog protekcionizma. Osim toga pitanja političke stabilnosti u regionu, pitanje solidnosti ekonomskog rasta i rizici od prirodnih katastrofa mogu uticati na nesigurnosti unutar regiona (World bank, 2018).

Tabela 4 Kretanje deviznog kursa u Srbiji i Albaniji

	2013	2014	2015	2016	2017
Srbija	113,14	117,3	120,732	123,18	121,34
Albanija	140,26	139,97	139,74	137,36	134,5

Izvor: Eurostat

Ispunjenost fiskalnih kriterijuma konvergencije

Srbija i zemlje regiona uz smanjenje eksterne neravnoteže, moraju da smanje i fiskalnu neravnotežu, kako bi se obezbedio održivi rast. Stoga, je obezbeđivanje fiskalne održivosti prioritet za sve zemlje regiona. Tabela 5 prikazuje vrednost budžetskog deficita kao procenat BDP-a u periodu od 2013. do 2017. godine i prognozirane vrednosti za 2018., 2019. i 2020. godinu. Region tokom posmatranog perioda ostvaruje bužetski deficit, ali je on od 2016. godine ispod granice propisane mastrihtskim kriterijumima (3% BDP) .

Sve zemlje regiona, osim Srbije i Bosne i Hercegovine u kojima je ostveren budžetski suficit, u 2017. godini su zabeležile rast deficita jer javne investicije koje stimulišu rast nisu praćene smanjenjem tekućih troškova. Od posmatranih zemalja, jedino Crna Gora ne ispunjava fiskalni kriterijum konvergencije koji se odnosi na visinu bužetskog deficita. Duga istorija fiskalnih deficita u Srbiji prekinuta je nakon trogodišnjeg perioda 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 pozitivan fiskalni rezultat od 1,2% BDP-a. 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. U 2018. godini se očekuje pozitivan fiskalni rezultat, dok je za 2019. i 2020. godinu prognozirani fiskalni deficit od 0,5% BDP-a, koji će biti posledica porasta javnih investicija, odmerenog povećanja plata i penzija i smanjenja nameta na rad (NBS, 2018).

Tabela 5 Budžetski deficit kao % BDP

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p	2020p
Albanija	-5,1	-6	-4,9	-1,8	-2	-2	-1,7	-1,2
Bosna i Hercegovina	-2,1	-2	0,7	1	2,4	-0,5	0,3	1,2
Makedonija	-4	-4,2	-3,4	-2,6	-3	-2,7	-2,5	-2,3
Crna Gora	-4,6	-3,1	-7,3	-3,1	-5,4	-2,2	-1,8	3,8
Srbija	-5,6	-6,6	-3,7	-1,3	1,2	0,6	-0,5	-0,5
Z. Balkan	-4	-4,1	-3,3	-1,4	-2	-1,5	-0,9	0,2

Izvor: World bank

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 finasije i na kraju, izbalansiran budžet podsticajan je za ubrzanje privrednog rasta i povećanje investicione aktivnosti.

Tabela 6 prikazuje udeo javnog duga u BDP-u u Srbiji i zemljama u regionu u periodu od 2013. do 2017. godine, sa projekcijama za 2018., 2019. i 2010. godinu. U 2017. godini kombinacija ekonomskog rasta, fiskalna konsolidacija i aktivnost upravljanja dugom smanjila je udeo javnog duga u BDP-u u Srbiji, Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Albaniji. U Crnoj Gori povećan je javni dug u odnosu na 2016. godinu i najveći je u regionu. Shodno tome, svođenje deficita i javnog duga na održiv nivo, zahtevaju produbljivanje aktivnosti na fiskalnoj konsolidaciji i njenu konstantu implementaciju, kako bi se osiguralo redovno refinansiranje obaveza koje stižu na naplatu u periodu 2019-2021. godine. U Srbiji, učešće javnog duga u BDP u 2017. godini iznosilo je 57,7% što je za 10,1% manje nego 2016. godine. Smanjenje javnog duga i stabilni opadajući trend rezultat je snažnog fiskalnog prilagođavanja, stabilne i niske inflacije, relativno stabilnog deviznog kursa i ostvarenog rasta bruto domaćeg proizvoda. Povoljna fiskalna kretanja će obezbediti pad učešća javnog duga i u narednim godinama, što bi trebalo pozitivno da se odrazi na premiju rizika zemlje i kreditni rejting. Međutim, imajući u vidu da kretanje nivoa javnog duga i njegovo servisiranje direktno zavise od nivoa BDP-a, izvoza i raspoloživog prihoda za servisiranje duga, odluke ovdaljem zaduživanju moraju biti upovezane sa proizvodnim projektima ili finasiranjem projekata koji će doprineti daljem privrednom rastu.

Tabela 6 Javni dug kao % BDP

	2013	2014	2015	2016	2017	2018p	2019p	2020p
Albanija	61,7	66,1	69,1	68,7	67,8	65,5	62,7	61,7
Bosna i Hercegovina	34,5	42	41,9	42,4	36,1	35,1	34	33,2
Makedonija	34,2	38	38,1	39,5	39,3	43	45,4	42,1
Crna Gora	57,5	59,9	66,2	64,4	65,1	67,6	66,8	60,6
Srbija	52,6	64,2	68,8	67,8	57,7	53,8	51,3	49
Z. Balkan	57,7	54,0	56,8	56,6	53,2	53,0	52,0	49,3

Izvor: World bank

Analiza fiskalnog kriterijuma konvergencije koji se odnosi na udeo javnog duga u BDP-u, pokazuje da u 2017. godini, Bosna i Hercegovina, Makedonija i Srbija imaju javni dug manji od referentne vrednosti i na taj način zadovoljavaju zadati kriterijum. Takav trend očekuje se i u narednim godinama. Javni dug Albanije i Crne Gore veći je od 60% BDP-a, pa shodno tome ove države ne ispunjavaju kriterijum konvergencije propisan Mاستrihtskim sporazumom.

Zaključak

Ugovor iz Mاستrihta propisuje da konvergencija mora biti dugoročnog karaktera i da, što je od izuzetne važnosti, mora biti održiva, da bi se prešlo na jedinstvenu monetu. Ispitivanje kriterijuma konvergencije omogućava da se izvrši realna procena pripremljenosti svake države za prelazak na jedinstvenu monetu, odnosno da se utvrdi da li je država članica poštovala, u prethodnom periodu, jasno preuzete obaveze. Nominalno ostvarivanje kriterijuma konvergencije, predstavlja prvu, i to lakšu fazu u procesu pridruživanja EU i EMU. Druga faza, koja je teže ostvariva, je realna konvergencija. Ona podrazumeva harmonizaciju stopa rasta, produktivnosti, tržišta rada, regulisanja stranih direktnih investicija, fiskalne politike, tj. podrazumeva pravilnu transformaciju i homogenizaciju realne sfere ekonomije. Generalno,

nominalna i realna konvergencija utiču jedna na drugu. Tako, nominalna konvergencija obezbeđuje stabilno makroekonomsko okruženje koje je neophodno za postizanje realne konvergencije. S druge strane, realna konvergencija doprinosi smanjenju asimetričnih šokova i olakšava nominalnu konvergenciju.

Prema teoriji optimalnog valutnog područja, monetarna unija može biti održiva samo ukoliko države članice uspeju da usklade svoja ekonomska obeležja. Važnost ispunjavanje kriterijuma nominalne i realne konvergencije proizilazi iz činjenice da su ulaskom u Evropsku uniju zemlje izložene još većoj konkurenciji, a bez ekonomskih instrumenata kojima bi obezbedile unilateralnu zaštitu. Stoga, postojala bi opasnost da troškovi prihvatanja zajedničke valute i odricanja od monetarnog suvereniteta budu veći od koristi.

Analiza ostvarenih rezultata pokazala je da su Srbija i zemlje u regionu usmerene ka Evropskoj uniji i da je postignut određen nivo harmonizacije sa kriterijumima konvergencije definisanih Mاستrihtskim sporazumom. Međutim, u odnosu na referentne vrednosti, nijedna od analiziranih zemalja ne uspunjava sve zadate kriterijume konvergencije. Od svih posmatranih zemalja, Crna Gora je jedina zemlja koja ne ispunjava nijedan uslov. Problem se javlja u sferi upravljanja fiskalnom politikom. Budžetskim deficit je znatno iznad postavljenih zahteva, kao i udeo javnog duga u BDP-u. Osim toga, nepovoljna je i situacija u sferi monetarne politike, s obzirom da ni zahtev koji se odnosi na visinu inflacije nije ispunjen. U pogledu nivoa budžetskog deficita mereno dozvoljenim procentom do 3%, sve zemlje izuzev Crne Gore, ispunjavaju naveden kriterijum konvergencije. Pored Crne Gore, i Albanija nije ispunila kriterijum koji se odnosi na zahtev da visina javnog duga ne sme biti veća od 60%. U pogledu nivoa dozvoljene inflacije, osim Crne Gore, kriterijum nije zadovoljen ni u Albaniji i Srbiji, u kojoj je nivo inflacije najveći, ali u okvirima cilja Narodne banke Srbije. Referentne kamatne stope centralnih banaka u regionu su znatno iznad referentne kamatne stope Evropske centralne banke. Na kraju, nijedna zemlja nije deo mehanizma deviznih kurseva ERM II, s tim da je kurs prema evru stabilan u toku protekle dve godine u Srbiji i Albaniji, koje primenjuju rukovođeno fluktuirajući devizni kurs u režimu ciljanja inflacije.

Reference

1. Bergs, R. (2000). EU Regional and Cohesion Policy and Economic Integration of the Accession Countries. Policy Research and Consultancy Discussion Paper.
2. Bjorksten, N. (2001). Real Convergence in the Enlarged Euro Area: A Coming Challenge for Monetary Policy. *Bank of Finland*, Economics Department.
3. ECB, (2009). Price stability: why is it important for you? European Central Bank
4. ECB (2018). Convergence report: May 2018, European Central Bank, Eurosystem
5. Furtula, S. (2007). Kompatibilnost Centralne banke Srbije sa ECB. *Bankarstvo* 7(8), Udruženje banaka Srbije.
6. Gaspar, P. (2005). Real and Nominal Convergence of Pre-Accession Economies and the Choice of Exchange Rate Regime. *International Centre for Economic Growth (ICEG) and Budapest University of Economics (BUE)*, Conference on Alternatives for Exchange Rate Regime in Pre - Accession Economies,
7. IMF, (2018). *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions: 2017*. International Monetary Fund, Washington, D.C.
8. Jonung, L., Walker, C., Watson, M. (2008) *Building the Financial Foundations of the Euro: experiences and challenges*, Routledge, London, p. 34.

9. Kowalski, P. (2003). Nominal and Real Convergence in Alternative Exchange Rate Regimes in Transition Countries: Implications for the EMU Accession. *Center for Social and Economic Research, Warsaw*.
10. Narodna banka Srbije, (2018). *Izveštaj o inflaciji*, NBS, Srbija
11. Narodna banka Srbije. (2018). *Godišnji izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema u 2017*. NBS, Srbija
12. Petrović, P., Brčerević, D., & Minić, S. (2018). *Kako dalje: reforme javnog sektora i "zaključavanje uravnoteženog budžeta u Srbiji"*, Fiskalni savet Republike Srbije, 4.
13. Valdes, B. (1999). *Economic Growth, Theory, Empirics and Policy*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
14. World Bank Group, (2018). *Western Balkans Regular Economic Report: Vulnerabilities Slow Growth*. No.11, World Bank, Washington, DC.

NEDOSTATAK INSTITUCIONALNOG OKVIRA KAO OGRANIČAVAJUĆI USLOV NERAZVIJENOSTI PROFESIONALNIH INVESTITORA U REPUBLICI SRBIJI

Nikola Makojević*

U situaciji izrazite konkurencije na globalnom tržištu, nacionalne ekonomije ulažu napor u razvoj finansijskog sistema koji u sebi sadrži instrumente koji finansiraju poslovne aktivnosti na različitim nivoima razvoja, od početnih preko faza rasta do faza zrelosti. Na ovaj način smanjuje se finansijski "gep" odnosno nedostatak raspoloživog kapitala za finansiranje privrednih aktivnosti. Kako bi nacionalna ekonomija svoje stope privrednog rasta i razvoja ostavirala na pretpostavkama ekonomije znanja, potrebno je raditi na razvoju kategorije profesionalnih ulagača, poput poslovnih "anđela", fondova preduzetničkog kapitala i platformi za grupno finansiranje. Svaki od pomenutih izvora finansiranja spreman je da finansira i radi na razvoju poslovne aktivnosti na bazi dokapitalizacije, koje pretpostavlja potpuno deljenje uspeha ili neuspeha. Iz tog razloga, neophodno je izgraditi odgovarajući insitucionlani ambijent koji u potpunosti štiti i ulagače i vlasnike poslovne ideje, kako bi bili u potpunosti usmereni ka razvoju kompanije.

Ključne reči: profesionalni ulagači, ekonomija znanja, nacionalna ekonomija, institucionalni okvir

Uvod

Imajući u vidu izrazitu konkurenciju na globalnom tržištu koja se ogleda u visokom stepenu inovativnosti, tehnološkog unapređenja i razvoja ljudskih resursa od velikog je značaja razvijanje odgovarajućeg insitucionalnog okvira koji pretpostavlja postojanje različitih izvora finansiranja, od bankarskih kredita, berzanskih proizvoda do savremenih izvora dokapitalizacije poslovnih aktivnosti. Kada govorimo o finansiranju preduzetništva i inovativnih aktivnosti veliki značaj ima razvoj specifičnih forma kapitala poput fondova preduzetničkog kapitala, korporativnih fondova preduzetničkog kapita, platformi za grupno finansiranje i akcelatora (Puri, M., Zarutskie, R., 2012). Kada govorimo o poslovnim aktivnostima u ranoj fazi razvoja one se uglavnom oslanjaju na različite oblike dokapitalizacije. Ovakav vid ulaganja svoje aktivnosti bazira na ulasku u vlasništvo poslovnog poduhvata uz preuzivanje rizika o uspehu poslovne aktivnosti, a sam trenutak ulaganja različit je prema investicionom fokusu i iznosu uloženog novca, strateškim celjevima, geografskoj koncentraciji kao i krajnjem cilju koji želi da se postigne ulaganjem (Vanacker, T., et al., 2013).

Fondovi preduzetničkog kapitala (Gompers, P., Lerner, J., 2001) je najrasprostranjenija forma ulaganja kroz dokapitalizaciju uprkos činjenici da finansiraju samo mali procenat poslovnih poduhvata u početnim fazama. Fondovi prikupljaju sredstva da bi formirali društvo sa ograničenom odgovornošću od penzionih fondova, fondova univerziteta, bogatih pojedinaca, a motiv je ostvarivanje visokih stopa prinosa kroz prodaju udela u inovativnim kompanijama. Fondovi su najčešće mali, po broju ljudi, geografski koncentrisani i jako blizu poslovnim poduhvatima u koje ulažu jer pored kapitala sa sobom donese nove oblike organizovanja

* Vanredni profesor, e-mail: nmakojevic@kg.ac.rs

preduzeća, nov način upravljanja preduzećem, nov način kontrole kroz angažovanje profesionalaca a sve u cilju što brže komercijalizacije proizvoda i usluga koje se razvijaju u kompaniji. Prema podacima Američke nacionalne asocijacije fondova preduzetničkog kapitala (NVCA) za 2016. god. fondovi u proseku ulažu 6,4 miliona u prvoj fazi investiranja a svaka sledeća zavisi od uspeha ove prethodne ali i procene kakva je budućnost proizvoda ili usluge. Kako je osnovni cilj fonda ostvarivanje povraćaja sredstava u vremenskom intervalu do 10 godina izlazna strategije se bazira na akvizicije i inicijalnu ponudu akcija. Naime, fondovi procenjuju trenutak u kome su spremni da svoj udeo prodaju strateškom partneru ili pak organizuju inicijalnu ponudu akcija.

Druga grupa investitora jesu korporativni fondovi zajedničkog ulaganja koji takođe ulažu u inovativne kompanije ali sa jasnom razlikom u odnosu na fondove preduzetničkog kapitala. Naime, korporativni fondovi svoj fokus baziraju na inovativnim aktivnostima koje su usko vezane za korporacije koje su ih i osnovale. Tako da npr. Gugl i Samsung imaju svoje korporativne fondove preduzetničkog kapitala koji ulažu u preduzetničke aktivnosti vezane za postojeće poslovne aktivnosti kompanije. Ovi fondovi imaju manji pritisak za ostvarivanje stopa prinosa na kapital imajući u vidu da kompanije koje ih osnivaju nisu zainteresovane za ostvarivanje profita već za stvaranje dugoročnih mogućnosti u procesu razvoja proizvoda i usluga. Svakako korporacije zadržavaju značajan uticaj na fondove tako što im pomogučavaju kapital, omogućavaju pristup sredstvima kompanije, dele znanje, kao i kroz otvoren pristup potrošačima jer na ovaj način se stvara solidna osnova za buduće strategije razvoja proizvoda i usluga.

Treća grupa koja investira u poslovne aktivnosti na bazi dokapitalizacije jesu poslovni „anđeli“. Poslovni anđeli su najčešće bivši preduzetnici koji žele da finansiraju ali i da pomognu u upravljanju novim, kompanija koristeći svoje iskustvo i ekspertizu. Oni najčešće imaju manje formalan pristup investiranju naročito kada je reč o detaljnom prikupljanju podataka, formalizaciji podataka i kontroli koja nastaje nakon uloženih sredstava. Danas neretko poslovni anđeli formiraju tzv. grupe anđela i putem platformi, lično ili onlajn pozivaju preduzetnike da predlože i prezentuju svoje ideje. Neke procene pokazuju da su tokom 2015. godine na globalnom nivou poslovni anđeli uložili 25 milijardi u 70.000 novih preduzeća.

Na kraju posebnu grupu čine najnovniji oblici finansiranja koji su posledica razvoja tehnologije i inovacija: platforme za grupno finansiranje i akceleratori. Kada je reč o platformi za grupno finansiranje, njen nastanak je rezultat razvoja interneta kao i sve veće potrebe da se što širi krug ljudi uvede u proces donošenja investicionih odluka. Naime svetska ekonomska kriza doprinela je gubitku poverenja u bankarski sistem, pogotovu u njen investicioni deo čime se otvorio prostor za razvoj one vrste finansijskog proizvoda koji vlasniku kapitala daje mogućnost da direkto odluči koju će poslovnu ideju podržati. Naime ovaj vid finansiranja izostavlja posredničku ulogu banaka, berze i investicionih fondova, čime se bitno menja slika finansijskog sistema jedne zemlje. Ovaj vid investiranja razvija direktnu vezu vlasnika poslovne ideje sa vlasnikom kapitala i kroz njihovu neposrednu komunikaciju dolazi do donošenja odluke o ulaganju u predloženi poslovni projekat pod uslovima koji definišu sam vlasnik poslovne ideje i vlasnik poslovne aktivnosti.

Pored grupnog finansiranja u ovu grupu spadaju i akceleratori, kao programi koji obuhvataju mentorstvo, radni prostor, finansiranje u zamenu za udeo u vlasništvu kompanije. Ovaj koncept obično obezbeđuje između 25 i 150 hiljada dolara i dostupan je kompanijama koje se nalaze u najranijoj fazi razvoja. Kompanije koje prihvate ovakav vid finansiranja imaju mogućnosti da u periodu od 3 do 6 meseci u obezbeđenom radnom prostoru rade sa mentorom koji ih spremaju za neposredan kontakt sa drugim grupama investitora, gore navedenim. To

praktično znači da akcelerator obučava vlasnika poslovne aktivnosti kako da na najbolji mogući način prezentuje svoj proizvod i uslugu i privuče jedan vid finansiranja kroz dokapitalizaciju i time obezbedi sredstva za nesmetan razvoj i komercijalizaciju svojih proizvoda.

Kako bi se gore navedeni izvori finansiranja razvili u jednoj nacionalnoj ekonomiji neophodno je raditi na jačanju zakonodavnog okvira (La Porta, R., et al., 2000) koji mora ne samo preopozanati već i podržati ovakav vid finansiranja poslovne aktivnosti. Imajući u vidu da dokapitalizacija podrazumeva preuzimanje rizika poslovanja profesionalni investitori zahtevaju stabilno i predvidljivo okruženje jer samo u njemu mogu se upotpunosti posvetiti razvoju proizvoda i usluga kao i njihovoj komercijalizaciji. To stabilno okruženje podrazumeva jasnu zaštitu investitora, jasnu poresku politiku, jasnu fiskalnu i monetarnu politiku, kao i efikasnost državnih organa koji te politike sprovode.

Pregled literature o karakteristikama i aktivnostima profesionalnih investitora

Kada je reč o profesionalnim investitorima istraživanja počinju 60-ih godina prošlog veka kada su zabeležene prve investicione aktivnosti čime se skrenula pažnja na potrebu postojanja investitora koji smanjuju nedostatak raspoloživog kapitala naročito u ranim fazama razvoja poslovnih aktivnosti. Kao prva investiciona aktivnost uzima se ulaganje fonda preduzetničkog kapitala u američku kompaniju ARD krajem 50-ih godina koja se višestruko isplatila ulagaču. Ovakav uspeh doprineo je popularizaciji profesionalnih investitora u SAD, tako da se vlada zainteresovala na koji način može doprineti rastu ovakvog vida ulaganja.

Istraživanja, pokrenuta 60-ih godina, imala su naglasak na pitanja koja su se odnosila:

- na izvore finansiranja (ko je zainteresovan da ulaže u fondove preduzetničkog kapitala),
- na poslovne aktivnosti koje se finansiraju (kako fondovi biraju poslovne aktivnosti),
- na način ostvarivanja profita (kako fondovi ostvaruju odgovarajući prinos na uloženi kapital) i
- na način komunikacije fond – preduzetnik (kako fondovi koncipiraju sistem upravljanja i kontrole).

Ovakva istraživanja doprinela su kreiranju programa podrške u SAD već krajem 60-ih godina prošlog veka. Kako bi država motivisala privatne investitore da ulažu u fondove obezbedila je program kofinansiranja koji se bazirao na principu jedan na jedan. Naime, fond je na svaki dolar privatnog kapitala dobijao jedan dolar državnog novca. Na ovaj način država je stvarala širu bazu za investiranje u poslovne aktivnosti. Program je koncipiran na bazi profita jer su fondovi bili dužni da, u slučaju komercijalizacije proizvoda ili usluge, vrate 50% profita državi. Ovakav vid podrške uticao je na to da se razvije industrija fondova preduzetničkog kapitala na tržišnim osnovama ali je izazvao i seljenje radne snage iz klasičnih bankarskih poslova i poslova na berzi u jednu potpuno novu granu, granu fondova preduzetničkog kapitala.

Druga faza istraživanja počinje krajem 2000-ih i bazira se na pitanjima koja se tiču pozicije izvora finansiranja zasnovanim na dokapitalizaciji u ukupnom finansijskom sistemu. Naime, promene u informacionim tehnologijama dovele su do promene u potrebama za izvorima finansiranja ali i sami izvori finansiranja su se menjali tako što su informacione tehnologije omogućile stvaranje tzv. derivata odnosno izvedenih finansijskih proizvoda čije je postojanje unapredilo ali i delom ugrozilo finansijski sistem razvijenih privreda. Istraživanje u ovom periodu, koje traje i danas naglasak stavlja na poziciju profesionalnih investitora u finansijskom sistemu kroz jasno zakonom definisane prava i obaveze kada je reč o procesu investiranja u

razvoj proizvoda i usluga. Na prvom mestu zaštita se odnosi na izvore finansiranja i smanjivanja mogućnosti zloupotrebe prikupljenih sredstava, a na drugom mestu je zaštita vlasnika poslovnih aktivnosti od zloupotrebe deljenja informacija koje se odnose na specifičnosti proizvoda ili usluge.

Značaj zakonske regulative za razvoj profesionalnih ulagača

Imajući u vidu osnovni cilj kreatora ekonomske politike da stvore ekonomiju baziranu na znanju kroz koju se ostvaruje zaposlenost i uvećanje društvenog bogatstva neosporna je uloga poslovnih aktivnosti koje se baziraju na inovacijama i unapređenju tehnologije. Bez obzira na njihov značaj takve poslovne aktivnosti često nisu u mogućnosti da realizuju svoj potencijal imajući u vidu ograničenost finansijskih resursa koji se ogledaju u postojanju tradicionalnih izvora finansiranja poput bankarskog sektora i finansijskih tržišta. Kao osnovni problemi koji se navode u nedostatku raspoloživog finansijskog kapitala pominju se problemi asimetričnih informacija koji čine finansiranje ovakvih poslovnih poduhvata izuztno skupe (Khoury, T. A., et al., 2012). Kako je nesporan uticaj ovakvih poslovnih aktivnosti na rast ekonomije sve više se pažnje posvećuje razumevanju faktora koji utiču na rast dostupnosti i upotrebe dokapitalizacije.

Institucionalna teorija definiše institucije kao osnov definisanja pravila igre u društvu kako za investitore tako i za firme. Veliki značaj za razvoj profesionalnih ulagača ima zakonska regulativa koja štiti manjinske ulagače (vlasnike). Ovo je bitno jer profesionalni investitori ulaganjem stižu manjinski paket akcija uz finansijsku kontrolu i učestvovanje u operativnom upravljanju kompanija. Iz tog razloga vrlo je važno da zakonska regulativa štiti manjinskog vlasnika kako bi se izbegla zloupotreba sredstava i loše upravljanje većinskog vlasnika kompanije. Takve zloupotrebe mogu biti nenamensko trošenje sredstava, preusmeravanje sredstava u druge projekte ili vršenje onih transakcija koje idu na štetu manjinskog vlasnika a ispunjavaju zahteve većinskog vlasnika. Istraživanja koja uključuju zakonsku regulativu i finansije pokazala su da bolja zakonska regulativa u oblasti zaštite investitora smanjuje rizik zloupotrebe sredstava ali smanjuje i troškove kontrole od strane manjinskog vlasnika čime se dolazi do jačih i razvijenijih finansijskih tržišta.

Paralelno sa zakonskom regulativom o zaštiti manjinskog vlasnika istraživanja su pokazala da i zakon o bankrotu ima velikog uticaja na razvoj preduzetničkih aktivnosti (Lee, S.-H., et al., 2011). Naime, strožiji zakoni o ličnom bankrotu dovodi do toga da su kreditori spremni da izdaju više kredita pod povoljnijim uslovima jer znaju da u slučaju propasti poslovnog poduhvata postoji mogućnost da se sredstva naplate od lične imovine preduzetnika bez obzira na pravnu formu kompanije. Takođe, istraživanja pokazuju da zakonska regulativa koja se bavi zaštitom manjinskog vlasnika i procesom bankrota takođe utiče na kvalitet mehanizama korporativnog upravljanja čime se podiže kvalitet upravljanja poslovnih aktivnosti uopšte. Kada govorimo o profesionalnim investitorima njihovo učešće u vlasništvu menja pristup u organizaciji upravljanju i kontroli tako što se maksimalno koriste zakonske mogućnosti kako bi se investicija zaštitila. U slučaju da je zakonska regulativa slaba i nerazvijena profesionalni investitori veliku pažnju posvećuju pisanju ugovora kojim žele da pokriju sve praznine ostale iza nezaokruženog institucionalnog okvira. Ovakav vid angažovanja profesionalnih investitora uvećava njihove troškove jer za pisanje ugovora moraju angažovati dodatne resurse, kako bi u potpunosti zaštitili svoju investiciju.

Najveći deo istraživanja koji se odnosi na korporativno upravljanje odnosi se na istraživanje mehanizama kojima eksterni investitori mogu zaštititi sebe od zloupotrebe menadžera ili većinskog vlasnika. Eksterni investitori (profesionalni ulagači) svesni su mogućnosti

zloupotrebe i iz tog razloga tokom pregovora zahtevaju određen „popust“ kada je reč o proceni vrednosti udela jer se na taj način štite od eventualnih zloupotreba. U direktnoj vezi sa kvalitetom zaštite jeste i razvoj finansijskih tržišta. Naime, veliki broj istraživača pokazao je da zemlje sa snažnom zaštitom manjinskih vlasnika imaju razvijenija tržišta kapitala. Zaštita manjinskog ulagača je od velike važnosti za kompanije u ranim fazama razvoja budući da je kod njih prisutna koncentracija vlasništva u dva ili tri vlasnika čime se otvara mogućnost za eventualne zloupotrebe. Kako presionalni ulagači žele ne samo da ulože novac već i da rade sa kompanijom u smislu poboljšanja organizovanja upravljanja ali i komercijalizacije proizvoda i usluge tako je od velike važnosti da se zakonskom regulativom ukine mogućnost zloupotrebe sredstava. Istraživanja koja su obavljena tokom 2010. godine pokazala su da su aktivnosti profesionalnih ulagača direktno povezani sa snagom zakona koji štiti manjinske vlasnike od zloupotrebe onih koji imaju većinski paket. To je normalno jer u toj situaciji smanjuje se zabrinutost investitora i uvećava se njegova spremnost da se odvaži u razvijanje poslovnog poduhvata.

Bolja zaštita manjinskog vlasnika ne utiče samo na ponudu odnosno pojavu profesionalnih ulagača već utiče i na rast tražnje jer vlasnici poslovnih poduhvata postaju svesni da im na raspolaganju stoji izvor finansiranja koji je spreman da uloži novac i ekspertizu u fazu ranog razvoja preduzeća. Kvalitetan insitucionalni okvir koji štiti i ulagače i vlasnika dovodi do brže provere i bržeg zaključivanja ugovora čime se jača prisustvo profesionalnih ulagača i zatvara finansijskih gep.

Drugi značajan segment regulative jeste pitanje bankrota, kompanije i lični, kao pitanje koje je u direktnoj vezi sa raspoloživim izvorima finansiranja u jednoj ekonomiji. Ovde možemo reći da veći značaj ima regulativa koja se odnosi na lični bankrot čime se direktno utiče na poslovne aktivnosti bez obzira na koji način su one registrovane. Naime, davaoci kredita često traže lične garancije od preduzetnika za poslovne aktivnosti koje se nalaze u ranim fazama razvoja čime se uvećava dodatni pritisak na preduzetnika jer on svojom ličnom imovinom garantuje za iznos kredita.

Kada govorimo o regulativi o bankrotstvu istraživanja pokazuju da postoji veza između nivoa kreditne aktivnosti i kvaliteta zakona koji regulišu lični bankrot. Na strani ponude kreditori su spremni da omoguće viši nivo finansiranja zato što su u mogućnosti da iz ličnih sredstava naplete venjci deo plasiranog novca (Seifert, B., Gonenc, H., 2012). S druge strane u istoj situaciji preduzetnici nisu voljni da preduzetne aktivnosti finansiraju kreditom koji podrazumeva i garanciju ličnom imovinom. Iz ovih razloga profesionalni ulagači se javljaju kao ozbiljna alternativa budući da ne traže kolateral niti ličnu imovinu kao garanciju za eventualni neuspeh poslovne aktivnosti. Ipak treba biti svestan razlike između kreditora i profesionalnih ulagača. Kreditori nisu zainteresovani za operativno upravljanje kompanijom, ne učestvuju u donošenju strateških odluka i nisu zainteresovani za komercijalizaciju proizvoda i usluga već samo za redovno i potpuno izmirivanje kreditnih anuiteta. Jedini razlog zbog kojih će kontaktirati kompaniju jeste u slučaju neispunjenja obaveza i aktiviranja kolaterala za pokriće neispunjenih obaveza. S druge strane profesionalni ulagači su u svakodnevnoj komunikaciji sa kompanijom utiču, na operativno rukovođenje, imaju kontrolne mehanizme i rade na komercijalizaciji proizvoda i usluga. Razlika u korišćenju sredstava (kreditora ili profesionalnih ulagača) jeste u statusu koji preduzetnik ima u slučaju da dođe do bankrota poslovnog poduhvata (Lee, S.-H., et al., 2011). U prvoj situaciji preduzetnik ostaje sa dugom ukoliko imovina preduzeća nije dovoljna da pokrije iznos kredita. U drugom slučaju preduzetnik nakon završenog procesa bankrota nema nikakvih obaveza prema profesionalnom ulagaču i može se okrenuti novim poslovnim idejama (Sapienza, H., et al., 2003).

Povratnu spregu profesionalni ulagači i država može se ogledati u činjenici da profesionalni ulagači uvode novu praksu u situaciji kada ulaze u suvlasništvo poslovnih aktivnosti. Naime, profesionalni ulagači se trude da unaprede sistem upravljanja u firmama tako što šire ili menjaju upravljački tim ali i uvode nezavisne direktore kojima se smanjuje rizik zloupotrebe i proces donošenja pogrešnih poslovnih odluka. Na ovaj način indirektno profesionalni ulagači utiču na nacionalni zakonodavni okvir tako što izazivaju sledeće:

- Profesionalni ulagači su poznati po tome da pišu detaljne ugovore kojima pokrivaju sve aspekte saradnje sa vlasnikom kompanije. Ovakvi ugovori mogu poslužiti kreatorima ekonomske politike da promene svoju zakonsku regulativu i prilagode je karakteristikama ulaganjima profesionalnih ulagača. Ovaj proces na dugi rok dovodi do jačanja poverenja koji profesionalni ulagači imaju u državu čime se uvećava raspoloživi kapital i spremnost da se ulaže u nove poslovne ideje.
- Profesionalni ulagači imaju razvijene mehanizme kojima prate i kontrolišu performanse kompanija u koje su uložili čime se takođe smanjuje zavisnost od nacionalnog zakonodavstva, pa ipak ovi mehanizmi mogu biti korisni državi u razvijanju zakonske regulative koja kontroliše performanse ne samo novih poslovnih poduhvata već i šire. Na ovaj način država dobija iskustvo koje je proisteklo iz opreznosti dobre analitike čime se smanjuje mogućnost dobijanja loših informacija o poslovnim rezultatima. Za državu ovo je jako značajno pogotovu u domenu poreske politike koja reguliše prikupljanje poreskih prihoda na ime ostvarenih poslovnih rezultata.

Bez obzira na kvalitet zakonodavne regulative profesionalni ulagači svoju strategiju baziraju na faznom ulaganju čime sebe štite od gubitka potpunog iznosa sredstava koja su namenjena za određenu kompaniju. Naime, profesionalni ulagač nakon završene faze ulaganja analizira do tada urađeno, analizira buduće korake i donosi odluku da li da nastavi ili ne sa razvojem poslovne aktivnosti.

Institucionalni okvir u Republici Srbiji - iskustva i perspektive

Početak procesa tranzicije 2000-te godine, Srbiju je stavio pred izbor izgradnje institucionalnog okvira koji je u potpunosti kompatibilan sa sistemom EU jer je, politički, Evropska unija definisana kao krajnji cilj u smislu pristupanja. Nakon 18 godina proces tranzicije u Srbiji još uvek nije završen i to u onom njenom najvažnijem delu a to je izgradnja odgovarajućih institucionalnih rešenja kojima se regulišu pojedine oblasti u ekonomiji. Ni danas nije rešeno pitanje vlasništva, nije završen proces privatizacije, nije završen proces restitucije čime se ugrožava razvoj ekonomije, jer u situaciji nesređenih vlasničkih odnosa ne možemo razmišljati o ozbiljnim privrednim aktivnostima. Pored nerešenih vlasničkih odnosa problem srpske ekonomije jeste i nezaokruženost finansijskog sistema odnosno zakonska regulativa koja je dovela do koncentracije finansijskih srestava unutar bankarskog sistema. Naime, zakonskim rešenjima od 2000-te, finansijski sistem Srbije je postao bankrocentričan i to u vlasništvu stranih banaka čime je celokupna privreda stavljena u jako nezgodan položaj kada je reč o izvorima finansiranja. Od 2000-te godine pa do danas srpska preduzeća plaćaju najskuplje kredite što ima ogroman uticaj na poslovanje naročito u godinama u kojima je svet bio suočen sa velikom krizom koja je dodatno otežala poslovanje preduzeća. U periodu 2008-2012. srpske kompanije su se suočile sa padom izvoza ali i sa padom raspoloživih kredita jer su strane banke povukle svoj novac ka centralama i nisu bile spremne da finansiraju domaće kompanije. Kako bi preživela ovaj šok država je pomogla realnom sektoru tako što je subvencionisala kamatne stope odnosno plaćala deo troškova koje su preduzeća imala koristeći kreditne linije. Nakon 2012. godine dolazi

do daljih promena na bankarskom tržištu i to kroz proces koncentracije tako što pojedine banke odlaze u stečaj zbog loših poslovnih odluka a deo banaka se prodaje drugim bankama prisutnim na domaćem tržištu. Trend koncentracije nastaviće se i u narednom periodu imajući u vidu da je srpsko tržište premalo za trenutni broj banaka.

Kada govorimo o drugom izvoru finansiranja, Beogradskoj berzi, zakonska regulativa je bila potpuno destimulativna za njen razvoj. Naime, tokom poslednjih 18 godina Beogradska berza nije predstavljala značajan izvor prikupljanja kapitala čime je izgubila njenu osnovnu funkciju koju svaka razvijena berza ima u jednoj nacionalnoj ekonomiji. Umesto da proces privatizacije država organizuje putem inicijalne ponude akcija i na taj način osnaži Beogradsku berzu, kreira poverenje u istu i postigne više cene kroz takmičenje na Berzi, država se odlučila da iz tog celog procesa izostavi Berzu i da proces privatizacije sprovede kroz tendersku prodaju (javno nadmetanje). Beogradska berza u proteklih 18 godina poslužila je za koncentraciju vlasništva i prikupljanje dodatnog kapitala, ali unapred poznatim kupcima. Naime, zakon je dozvoljavao kompanijama koje su listirane na berzi da kapital prikupe tako što će organizovati inicijalnu prodaju akcija ali za već unapred poznatog kupca čime se obesmišljava uloga berze i berzanskih učesnika. Takođe, zbog neadekvatne zakonske regulative berza je izgubila ulogu instrumenta putem kojih se vrši tzv. preuzimanje ili spajanje kompanija, jer je svaka takva aktivnost bila praćena sudskim sporovima i negativnom kampanjom o nemogućnosti da se zaštite manjinski vlasnici preuzetih kompanija.

Što se tiče institucionalnog okvira koji reguliše pojavu i funkcionisanje profesionalnih ulagača tu ne možemo govoriti o bilo kakvom organizovanom pristupu države već o stihijskom bavljenju ovom problematikom. Sve do 2012. godine država nije pokazivala bilo kakav interes da razvije ambijent koji bi bio pogodan za poslovanje profesionalnih ulagača. Do tada sve njihove aktivnosti svodile su se na ulaganja u već postojeće privatne kompanije ili privatizaciju državnih kompanija. Tako je npr. Salford investicioni fond kupio Knjaz Miloš i Bambi, restrukturirao obe kompanije, uveo nove mehanizme upravljanja planiranja i kontrole, razvio nove proizvode i usluge i nakon 10 godina prodao svoj udeo. S druge strane, SEAF investicioni fond uložio je u razvoj maloprodajnih objekata Gomeks, fabriku čokolada Adore, logističku kompaniju A2B i sa svima njima radio na podizanju vrednosti kroz razvoj upravljanja, planiranja i unapređenja proizvoda i usluga. Od svih ovih kompanija najveći uspeh SEAF je postigao sa Gomeksom koji je postao vodeći lanac maloprodaje sa preko 200 objekata u Vojvodini.

Od 2012. do 2015. godine EU je finansirala projekat, kroz IPA pretpristupnu pomoć, koji je imao za cilj razvoj inovacionog potencijala poslovnih aktivnosti. Kao bitan segment ovog projekta naznačen je i razvoj ambijenta za profesionalne ulagače koji bi finansirali poslovne aktivnosti u ranim fazama razvoja. Rezultat tog projekta jeste zakon o fondovima preduzetničkog kapitala koji je trebalo da reguliše ne samo registraciju i poslovanje fondova, već i politiku podrške države razvoju ove grupe investitora. Na žalost nakon završetka projekta 2014. godine nikakvih daljih aktivnosti u procesu usvajanja ovog zakona nije bilo tako da je danas ova oblast potpuno neregulisana čime se stvara nesigurnost za ulaganje na principu dokapitalizacije (udela u vlasništvu). Istina, država je napravila Inovacioni fond uz podršku Svetske banke, ali je greška učinjena na samom startu jer fond nije bio profitno orijentisan. Naime, ulaganja su bila bazirana u formi grantova i kompanije nisu imale obavezu da sredstva vrata ukoliko komercijalizuju svoje proizvode i usluge čime se ugrozilo funkcionisanje fonda odnosno njegovo finansiranje, što se i desilo tokom 2015. godine. U ovom trenutku Inovacioni fond se finansira iz budžeta Vlade RS a jedan od programa se bazira na kofinansiranju tako da

su kompanije dužne da sredstva vrate ukoliko komercijalizuju svoje usluge u procentu u kome je fond učestvovao u finansiranju.

Zaključak

Ukoliko je cilj jedne ekonomije ostvarivanje dinamičnih stopa privrednog rasta i razvoja onda je neophodno da se stvore preduslovi za pojavu preduzetničkih aktivnosti baziranih na inovacijama i tehnološkom unapređenju. Značajan preduslov pojavi ovih poslovnih aktivnosti jeste stvaranje ambijenta za nastanak i razvoj profesionalnih investitora, od poslovnih anđela, fondova preduzetničkog kapitala, korporativnih fondova preduzetničkog kapitala i platformi za grupno finansiranje. Institucionalni ambijent mora se baviti pitanjem zaštite investitora ali i programima podrške kako bi investitori bili spremni da rizikuju ne samo svoj novac već i kontakte i ekspertizu u procesu komercijalizacije poslovne aktivnosti. Takvi programi podrške najčešće se odnose na poreske olakšice ali i programe kofinansiranja. Država bi trebalo da oslobodi profesionalnog ulagača poreza na kapitalnu dobit koju on ostvaruje usled komercijalizacije poroizvoda i usluga ali i da obezbedi sredstva kojima će kofinansirati poslovne poduhvate na profitabilnoj osnovi. Kod kofinansiranja od velikog je značaja da se država ne meša u izbor poslovne aktivnosti već samo da zadrži kontrolu nad utrošenim sredstvima. Pored ambijenta za nastanak i razvoj profesionalnih ulagača država mora zakonskom regulativom zaštititi i vlasnika poslovne ideje od krađe i zloupotrebe informacija, razvijene ideje ili razvijene tehnologije. Da bi to bilo moguće država ne samo da mora da donese odgovarajuće zakone, već mora i da obučiti institucije koje učestvuju u sprovođenju zakona. Kvalitetan institucionalni okvir ne znači ništa ukoliko oni koji ga sprovode namaju znanja ili mogućnosti da to učine.

Reference

1. Acharya, V., Amihud, Y., & Litov, L. 2011. Creditor rights and corporate risk-taking. *Journal of Financial Economics*, 102: 150-166.
2. Aguilera, R., Filatotchev, I., Gospel, H., & Jackson, G. 2008. An organizational approach to comparative corporate governance costs, contingencies, and complementarities. *Organization Science*, 19: 475-492.
3. Armour, J. & Cumming, D. 2006. The legislative road to Silicon Valley. *Oxford Economic Papers*, 58: 596-635.
4. Armour, J. & Cumming, D. 2008. Bankruptcy law and entrepreneurship. *American Law and Economics Review*, 10: 303-350.
5. Balcaen, S., Manigart, S., Ooghe, H., & Buyze, J. 2013. Firm exit after distress: Differentiating between bankruptcy, voluntary liquidation and M&A. *Small Business Economics*, 39: 949-975.
6. Bertoni, F., Colombo, M., & Croce, A. 2010. The effect of venture capital financing on the sensitivity to cash flow of firm's investments. *European Financial Management*, 16: 528-551.
7. Bruton, G., Filatotchev, I., Chahine, S., & Wright, M. 2010. Governance, ownership structure, and performance of IPO firms: The impact of different types of private equity investors and legal institutions in two European nations. *Strategic Management Journal*, 31: 491-509.
8. Chahine, S. & Saade, S. 2011. Shareholders' rights and the effect of the origin of venture capital firms on the underpricing of US IPOs. *Corporate Governance: An International Review*, 19: 601-621.
9. Cumming, D., Schmidt, D., & Walz, U. 2010. Legality and venture capital governance around the world. *Journal of Business Venturing*, 25: 54-72.

10. Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. 2008. The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*, 88: 430–465.
11. Djankov, S., McLiesh, C., & Shleifer, A. 2007. Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics*, 84: 299–329.
12. Fama, E. & French, K. 2002. Testing trade-off and pecking order predictions about dividends and debt. *Review of Financial Studies*, 15: 1–33.
13. Gompers, P. & Lerner, J. 2001. The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15: 145–168.
14. Groh, A., von Liechtenstein, H., & Lieser, K. 2010. The European venture capital and private equity country attractiveness indices. *Journal of Corporate Finance*, 16: 205–224.
15. Hellmann, T. 1998. The allocation of control rights in venture capital contracts. *The Rand Journal of Economics*, 29: 57–76.
16. Hellmann, T., Lindsey, L., & Puri, M. 2008. Building relationships early: Banks in venture capital. *The Review of Financial Studies*, 21: 513–541.
17. Janney, J. J. & Folta, T. B. 2006. Moderating effects of investor experience on the signaling value of private equity placements. *Journal of Business Venturing*, 21: 27–44.
18. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. 2000. Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58: 3–27.
19. Leary, M. & Roberts, M. 2005. Do firms rebalance their capital structure? *Journal of Finance*, 60: 2575–2619.
20. Leary, M. & Roberts, M. 2010. The pecking order, debt capacity and information asymmetry. *Journal of Financial Economics*, 95: 332–355.
21. Lee, S.-H., Yamakawa, Y., Peng, M., & Barney, J. B. 2011. How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world? *Journal of Business Venturing*, 26: 505–520.
22. Li, Y. & Zahra, S. 2012. Formal institutions, culture and venture capital activity: A cross-country analysis. *Journal of Business Venturing*, 27: 95–111.
23. Liu, M. & Magnan, M. 2011. Self-dealing regulations, ownership wedge, and corporate valuation: International evidence. *Corporate Governance: An International Review*, 19: 99–115.
24. Mande, V., Park, Y., & Son, M. 2012. Equity or debt financing: Does good corporate governance matter? *Corporate Governance: An International Review*, 20: 195–211.
25. Manigart, S., De Waele, K., Wright, K., Robbie, K., Desbrières, P., Sapienza, H., & Beekman, A. 2002. Determinants of required returns in venture capital investments: A five country study. *Journal of Business Venturing*, 17: 291–312.
26. Puri, M. & Zarutskie, R. 2012. On the lifecycle dynamics of venture capital and non-venture capital financed firms. *Journal of Finance*, 67: 2247–2293.
27. Sapienza, H., Korsgaard, A., & Forbes, D. 2003. The selfdetermination motive and entrepreneurs choice of financing. In J. Katz & D. Shepherd (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*: 105–138.
28. Seifert, B. & Gonenc, H. 2012. Creditor rights and R&D expenditures. *Corporate Governance: An International Review*, 20: 3–20.
29. Strange, R., Filatotchev, I., Buck, T., & Wright, M. 2009. Corporate governance and international business. *Management International Review*, 49: 395–407.
30. Vanacker, T., Collewaert, V., & Paeleman, I. 2013. The relationship between slack resources and the performance of entrepreneurial firms: The role of venture capital and angel investors. *Journal of Management Studies*, 50: 1070–1096.

31. Vanacker, T. & Manigart, S. 2010. Pecking order and debt capacity considerations for high-growth companies seeking financing. *Small Business Economics*, 35: 53–69.
32. Vanacker, T., Manigart, S., & Meuleman, M. 2013. Path-dependent evolution versus intentional management of investment ties in science-based entrepreneurial firms. *Entrepreneurship Theory and Practice* (in press). doi: 10.1111/etap.12007.
33. Williams, D., Duncan, W., & Ginter, P. 2006. Structuring deals and governance after the IPO: Entrepreneurs and venture capitalists in high tech start-ups. *Business Horizons*, 49: 303–311.
34. Zahra, S. A. & Newey, L. R. 2009. Maximizing the impact of organization science: Theory-building at the intersection of disciplines and/or fields. *Journal of Management Studies*, 46: 1059–1075.

TRANZICIJA ENERGETSKOG SEKTORA REPUBLIKE SRBIJE U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA

Nikola Bošković*

U savremenim ekonomskim uslovima pitanje održivosti energetskog sektora se nameće kao jedno od ključnih odrednica uspešnosti. To je posledica brojnih faktora, od kojih su dominantni uloga koju energetski sektor ima u razvoju nacionalnih ekonomija, s jedne strane, ali i sve većeg zagađenja životne sredine, koje nastaje ubrzanim razvojem energetike, s druge strane. Insistiranje isključivo na ekonomskim efektima energetike dugoročno nije održivo. U prilog tome, neophodno je uspostaviti tzv. održivi razvoj energetike, koji će da obezbedi istovremeno zadovoljenje ekonomskih, ekoloških, socijalnih i drugih proklamovanih ciljeva održivog razvoja. Energetski sektor Republike Srbije se susreće sa brojnim izazovima održivog razvoja, koji su pre svega ekonomske i ekološke prirode. Rešavanje navedenih problema proističe iz potrebe usklađivanja energetskog sektora sa istim u zemljama EU, u kontekstu evropskih integracija, ali i iz potrebe obezbeđenja dugoročnog razvoja energetike, posmatrano kroz zadovoljenje rastuće tražnje za energetskim proizvodima, što je svakako značajnije. U prilog tome, neophodno je obezbediti diversifikovanost ponude energetskih resursa i sigurnost u pogledu snabdevanja privrede i stanovništva, uz kontrolisano smanjenje emisije štetnih gasova. Takav koncept razvoja energetike je jedino dugoročno moguć i održiv. Cilj ovog rada je da pokuša da da preporuke na koji način obezbediti održivi razvoj energetike Republike Srbije u narednom periodu, koji je i obaveza iz procesa evropskih integracija. Budući razvoj energetskog sektora Republike Srbije trebalo bi da smanjuje zavisnost od ekološki neprihvatljivih fosilnih goriva, pre svega lignita, kao i da značajnije povećava korišćenje obnovljivih izvora energije, uz istovremeno poboljšanje energetske efikasnosti.

Ključne reči: energetski sektor, Republika Srbija, energetska efikasnost, evropske integracije

Uvod

Energetika je jedna od najvažnijih privrednih grana svake zemlje, ali je ona istovremeno i pokretač sveukupnog privrednog razvoja svake zemlje. Veza između energetike i privrednog razvoja je dakle dvosmerna, što zahteva sistematski, dugoročni i strategijski pristup razvoju ovog sektora nacionalne ekonomije. Savremeni privredni rast i razvoj zahteva, ne samo dovoljnu količinu ukupne energije, nego i određenu strukturu, koja treba da odgovara dostignutom nivou organizacionog, tehničko-tehnološkog i ekonomskog razvoja, kao i ekološkim zahtevima. Struktura potrošnje energije uslovljena je tehno-ekonomskim faktorima, kao što su (Milenković, Bošković, 2011, 299):

- nivo privredne aktivnosti i društveni standard;
- obim i struktura energetskog potencijala zemlje (stepen istraženosti, stepen razvijenosti eksploatacije, tržišni uslovi i sl.);
- stepen energetske zavisnosti zemlje od drugih zemalja;
- odnos cena energetskih sirovina, i
- platno-bilansne mogućnosti zemlje.

* Docent, e-mal: nikolab@kg.ac.rs

Postoje brojna teorijska određenja energetike kao privredne grane. Ona su se uglavnom menjala i usložnjavala kako se pojačavala uloga energetike u privrednom razvoju. Energetika se može definisati kao skup privrednih delatnosti ili aktivnosti, koje se bave pronalaženjem energetskih izvora ili resursa, njihovom transformacijom u veštačke izvore i dostavljanjem energije potrošačima za konačnu (finalnu) i proizvodnu potrošnju (Nikolić, M. i drugi, 2003, 3). Ovakvo shvatanje je sasvim prihvatljivo, jer uključuje sva tri ključna aspekta energetike: pronalaženje energetskih resursa, njihovu transformaciju u energetske proizvode i transport do krajnjih energetskih potrošača.

Ključni segment razvoja energetike oduvek je bio u pronalaženju energetskih resursa, koje je bilo moguće transformisati u upotrebljive proizvode. Takav trend razvoja energetike se zadržao i do današnjih dana. U prilog tome, energetske resursi predstavljaju najvažnije proizvodne inpute, ali njihova održivost, upotreba i nestabilnost u pogledu cene i raspoloživosti, predstavljaju jedan od najvećih globalnih problema današnjice. Pitanja vezana za energetske resurse sve više postaju dominantna i presudna u projektovanju privrednog rasta i razvoja svih zemalja. S druge strane, raspoloživost i raznovrsnost energetskih resursa predstavljaju odlučujući pokretač privrednog rasta i razvoja.

Savremeni privredni razvoj karakteriše se dominantnom ulogom znanja i savremenih tehnologija i sledstveno tome njihovom primenom u gotovo svim oblastima privrede. Na taj način ni energetika nije pošteđena tog uticaja, s tim što za razliku od drugih privrednih grana, gde su savremena tehnološka rešenja doprinela povećanju produktivnosti rada i podizanju proizvodne snage rada, snižavajući cene proizvoda i usluga, potrošnja energije u ukupnom iznosu nema tendenciju smanjenja sa ubrzanjem privrednog razvoja, već se stalno povećava (Kokeza, G., 2017, 173). Globalni podaci o značaju fosilnih goriva, kao danas najdominantnijim energetskim resursima, pokazuju da je u periodu od 1980. godine do kraja 2006. godine eksploatisano preko 50% svih raspoloživih rezervi fosilnih goriva. To jasno ukazuje, da ukoliko bi se trend rasta korišćenja energetskih resursa nastavio ovakvim tempom, ubrzo bi došlo do njihove iscrpljenosti, a samim tim i do ograničenja privrednih aktivnosti. Međutim, bitno je naglasiti da se svakim danom pronalaze nove rezerve fosilnih goriva. Takođe, razvojem tehničko-tehnološkog progresa dolazi do povećanja stepena iskorišćenosti postojećih rezervi, tako da se i iz postojećih rezervi energetskih resursa dobija veća količina upotrebne energije. Ipak, u konačnom sameravanju rasta tražnje, s jedne strane, i porasta produktivnosti i pronalaska novih resursa, s druge strane, može se zaključiti da je tražnja uslovno rečeno pobednik, odnosno, da ni tehničko-tehnološki progres ni nova otkrića ne mogu da zadovolje rastuću tražnju. Dakle, fosilna goriva moraju da se supstituišu obnovljivim energetskim resursima ili da se na neki drugi način ograniči njihov trend rasta.

Značajna su istraživanja Agencije za energiju SAD-a, koja pokazuju eksponencijalni trend rasta korišćenja energetskih resursa. Posebno su zanimljivi podaci koji govore o iznad prosečnom rastu potrošnje energetskih resursa u nerazvijenim i zemljama u razvoju. Prema poslednjim raspoloživim podacima u periodu 1990-2017.godina, u zemljama OECD-a ukupna potrošnja energije je povećana za 15%, dok je u ostalim zemljama uvećana za oko 75%. Takvi trendovi se očekuju i u narednom analiziranom periodu do 2040. godine (IEA, 2018, 3). I u ovom slučaju, neobnovljivi energetske resursi (fosilna goriva, pre svega), su zaslužni za ovaj rast potrošnje energije, ali istovremeno i za privredni rast nerazvijenih i zemalja u razvoju, pre svega Kine i Indije, što i gore pomenuta studija eksplicitno potvrđuje.

Iz ovoga proističe i jedno od važnih pitanja: da li će nerazvijene i zemlje u razvoju smanjiti potrošnju fosilnih goriva, i samim tim smanjiti stopu privrednog rasta? Da li će i neekonomski parametri ocene korišćenja energetskih resursa (ekološki, socijalni, bezbednosti, zdravstveni,

itd.) biti uključeni u analizu i projekciju korišćenja energetskih resursa i uloge energetike u jednoj ekonomiji? Odgovori su različiti u različitim zemljama i zavise uglavnom od položaja zemlje, raspoloživosti resursima (fosilnim gorivima, pre svega) i težnjama ka međunarodnim i regionalnim integracijama. Ono što je za nas bitno to je koji će pravac razvoja energetike Republika Srbija prihvatiti. Poslednji navedeni faktor (težnjama ka međunarodnim i regionalnim integracijama, tj. ka EU) u Republici Srbiji je već 18 godina jasno opredelio zaokret u razvoju energetike, a to je uspostavljanje tzv. održivog energetskog sektora, usklađenog sa standardima Evropske Unije.

Osnovne karakteristike energetskog sektora i energetskih resursa Republike Srbije

Energetski sektor Republike Srbije je dosta heterogen, i u najvećoj meri usklađen sa istim u zemljama okruženja. On je rezultat dostignutog obima i strukture korišćenih energetskih resursa, što domaćih, što uvoznih, kao i diversifikovane proizvodnje energetskih finalnih proizvoda (električna energija, toplotna energija, naftni derivati i sl.). U Tabeli 1 prikazana je osnovna struktura energetskog sektora.

Tabela 1 Struktura energetskog sektora Republike Srbije

Sektor	Karakteristika sektora
Sektor nafte	Eksploatacija domaćih rezervi nafte, uvoz i izvoz sirove nafte i naftnih derivata, proizvodnja derivata nafte, skladištenje sirove nafte, i derivata nafte, transport sirove nafte naftovodima, distribucija i trgovina naftom i derivatima nafte.
Sektor prirodnog gasa	Eksploatacija domaćih rezervi prirodnog gasa, prerada u rafineriji gasa, skladištenje i upravljanje skladištem prirodnog gasa, snabdevanje prirodnim gasom, transport i upravljanje transportnim sistemom, distribucija i upravljanje distributivnim sistemom prirodnog gasa.
Sektor uglja	Podzemna, podvodna i površinska eksploatacija uglja, prerada uglja u sušari, uvoz, izvoz i trgovina ugljem.
Elektroenergetski sektor	Proizvodnja električne energije, snabdevanje električnom energijom, prenos i distribucija električne energije, upravljanje prenosnim sistemom, organizacija bilateralnog i balansnog tržišta.
Sektor toplotne energije	Proizvodnja toplotne energije, distribucija i snabdevanje toplotnom energijom
Sektor industrijske energetike	Proizvodnja električne i/ili toplotne energije za potrebe proizvodnih procesa i za grejanje radnog prostora.
Sektor obnovljivih izvora energije	Proizvodnja geotermalne energije, korišćenje hidropotencijala, solarne i energije vetra, proizvodnja čvrste, tečne i gasovite biomase, uvoz i izvoz biomase, proizvodnja električne i toplotne energije iz postrojenja na obnovljive izvore energije.

Izvor: Antor, na osnovu Banjac i drugi, 2013, 14-15.

Pre detaljnije analize najvažnijih elemenata energetskog sektora Republike Srbije, posebno sa aspekta njihove harmonizacije sa istim u zemljama EU, neophodno je ukratko reći nešto o resursnom potencijalu, koji je bazni element u razvoju energetskog sektora u svim zemljama. Struktura energetskih resursa Republike Srbije prikazan je u Tabeli 2.

S obzirom da su energetski resursi heterogena kategorija, radi detaljnije ekonomske analize neophodno je izvršiti njihovu klasifikaciju. Jedna od najčešće korišćenih u ekonomiji resursa je na obnovljive i neobnovljive energetske resurse.

Tabela 2 Energetski resursni potencijal u Republici Srbiji

Vrsta neobnovljivog energetskog resursa	Energetska vrednost geoloških rezervi, u Mtoe	Učešće u ukupnim rezervama neobnovljivih resursa, u %
1. Ugalj	3.940	88,78
- lignit	3.698	83,33
- mrkolignitski ugalj	193	4,35
- mrki ugalj	45	1,01
- kameni ugalj	4	0,09
2. Uljni škriljci	398	8,97
3. Prirodni gas	50	1,13
4. Nafta	50	1,13
Ukupan raspoloživi energetski potencijal neobnovljivih resursa	4.438	100,00
Vrsta obnovljivog energetskog resursa	Energetska vrednost rezervi na godišnjem nivou, u Mtoe	Učešće u ukupnim rezervama obnovljivih resursa, u %
1. Biomasa	3,448	61,03
- Poljoprivredna biomasa	1,670	29,56
- Drvena (šumska) biomasa	1,530	27,08
- Biorazgradivi otpad	0,248	4,39
2. Vodni resursi	1,679	29,72
- Za instalisane kapacitete do 10MW	0,155	2,74
- Za instalisane kapacitete 10MW-30MW	0,122	2,16
- Za instalisane kapacitete preko 30MW	1,402	24,82
3. Vetar	0,103	1,82
4. Sunce	0,240	4,25
5. Geotermalni	0,180	3,18
Ukupan godišnji energetski potencijal obnovljivih resursa	5,650	100,00

Izvor: Autor, na osnovu podataka Vlada Republike Srbije, 2015, 3-4, 6-7.

Neobnovljivi resursi su se formirali tokom geoloških procesa milionima godina, dati su u konačnim rezervama i kada se jednom potroše, ne mogu biti ponovo raspoloživi za potrošnju (Perman, 1999, 184). U kategoriju neobnovljivih energetskih resursa ubrajaju se: fosilna goriva (ugalj, nafta i prirodni gas) i rude za dobijanje nuklearnih goriva. Resursni potencijal neobnovljivih energetskih resursa u Republici Srbiji je takav da dominira ugalj sa učešćem od 88,78% u strukturi rezervi neobnovljivih resursa, sa dominantnim učešćem niskokaloričnog i samim tim energetski neefikasnog, ali i ekološki visoko zagađujućeg lignita, sa oko 94% u ukupnim rezervama uglja. Rezerve nafte i prirodnog gasa su relativno skromne i u strukturi ukupnih rezervi neobnovljivih resursa iznose sa 1,13%, što je imajući u vidu stepen njihovog korišćenja u okviru energetskog sektora dosta skromno. Ova dva oblika energetskih resursa su i glavna uvozna komponenta analiziranog sektora, ali istovremeno i najveći izazov u pronalaženju odgovarajućih domaćih supstituta, što je jedan i od glavnih izazova u procesu usklađivanja sa enrgetskim sektorom EU. Jedno od tih rešenja se ogleda i u korišćenju uljnih škriljaca, koji imaju sasvim respektabilan resursni potencijal (398Mtoe) i učešće od 9% u strukturi rezervi neobnovljivih energetskih resursa. U narednom periodu treba očekivati početak eksploataisanja ovog resursnog potencijala, uz priliv značajnijih stranih investicija u

ovom segmentu, u vidu uvoza kapitalne opreme, koja je glavno ograničenje (uz relativno visoku cenu finalnih proizvoda) za njihovo intenzivnije korišćenje.

Obnovljivi energetskegi resursi predstavljaju one resurse koji imaju sposobnost regeneracije, tj. samoobnavljanja. Njihova glavna prednost je što nakon korišćenja mogu ponovo, u relativno kratkom roku (mereno vremenskim periodima znatno kraćim od jedne godine) da budu ponovo raspoloživi za finalnu potrošnju. U literaturi se obnovljivi energetskegi resursi dele na tradicionalne i nove (Zhou, 2006, 288). Pod tradicionalnim se podrazumevaju vodni resursi, na kojima su izgrađene hidroelektrane velike instalisane snage, i biomasa, koja se u energetske svrhe koristi bez transformacije. Kategorija novih obnovljivih izvora (NOIE) je dosta kompleksnija i zahteva primenu savremenih tehničko-tehnoloških rešenja u cilju stvaranja finalnih energetskegi proizvoda (električna i toplotna energija). Na području Republike Srbije, u ovu grupu energetskegi resursa ubrajaju se: vodni resursi, koje je moguće eksploatisati izgradnjom kapaciteta male instalisane snage; biomasa, koja zahteva proces transformacije u cilju dobijanja upotrebljivih oblika energije; energija vetra; energija sunca, i geotermalna energija. Što se tiče nivoa i strukture resursnog potencijala obnovljivih izvora energije on iznosi oko 5,65Mtoe godišnje. Najveći resursni potencijal ima biomasa (3,448Mtoe), sa gotovo istovetnim učešćem poljoprivredne i šumske biomase, i vodni resursi (1,679Mtoe), sa ukupnim učešćem od preko 90% u potencijalu svih obnovljivih izvora. Ostali obnovljivi izvori energije imaju znatno manji potencijal koji iznosi ukupno oko 0,5Mtoe.

Prethodno izložen resursni potencijal je uslovio i trend korišćenja energetskegi resursa u prethodnim periodima, koji direktno pokazuje i osnovne performanse energetskeg sektora Republike Srbije. Za analizu je korišćen period 2004-2016.godina, jer je u tom periodu došlo do početka harmonizacije energetskeg sektora Republike Srbije sa istim u EU, preko formiranja regionalne energetske zajednice zemalja jugoistočne Evrope, koje je formalno uspostavljeno 2006. godine, čime je praktično nastalo jedinstveno energetskegi tržište na prostoru navedene regije. To je i prvi Ugovor koji je Republika Srbija potpisala sa EU, sa ciljem implementacije zakonodavstva EU.

Upravo je energetskegi sektor prvi koji je institucionalno povezan sa istim sektorom u EU preko prethodno navedene regionalne integracije, što će značajno usloviti i korišćenje energetskegi resursa, ali i uklapanje u evropske energetske tokove, koji će kao što je istaknuto na početku rada stimulisati uvođenje koncepta održivog razvoja, koji je u vreme pisanje ovog rada već institucionalno inkorporiran u gotovo sve segmente privrede Republike Srbije, nekada kao kratkoročno ograničavajući faktor razvoja, ali svakako dugoročno neizbežan.

Kao što se jasno vidi iz Tabele 3, vrednosti izvedenih pokazatelja imaju za cilj da ukažu da u narednim periodima treba akcenat staviti na povećanje korišćenja i učešća obnovljivih izvora energije, što je i jedan od ključnih zahteva koji energetskegi sektor Republike Srbije treba da ispuni u procesu evropskih integracija, o čemu će više biti reči u narednim delovima rada.

Ključni izazovi evropskih integracija energetskeg sektora Republike Srbije

Proces usklađivanja energetskeg sektora Republike Srbije sa istim u EU je formalno započeo sa formiranjem regionalne energetske zajednice zemalja jugoistočne Evrope. Glavni cilj formiranja integracije je prihvatanje evropskih standarda u sektoru energetike i lakšeg uključenja pojedinih zemalja u jedinstveno evropskegi energetskegi tržište. Osnovni zadaci energetskegi zajednice bili su (Bošković, 2008, 26):

- stvaranje stabilnog regulatornog i tržišnog okvira sposobnog da privuče brojne investitore u gasnu mrežu, proizvodnju električne energije, prenosnu i distributivnu mrežu, kako bi sve zemlje članice imale pristup stabilnoj i neprekidnoj isporuci energije, koje je neophodna za nesmetani privredni razvoj;
- stvaranje jedinstvenog tržišta za slobodnu trgovinu električnom energijom i prirodnim gasom;
- povećanje sigurnosti snabdevanja obezbeđivanjem stabilnog ambijenta za investicije u kojem se mogu razvijati veze sa kaspiskim, severnoafričkim i bliskoistočnim rezervama gasa i eksploatisati domaći izvori energije, poput prirodnog gasa, nafte i hidroenergije;
- poboljšanje situacije u pogledu zaštite životne sredine u vezi sa energetikom, kao i energetska efikasnost, povećanje korišćenja obnovljive energije, i stvoriti uslove za trgovinu energijom u okviru jednog jedinstvenog tržišta, i
- razvijanje tržišne konkurencije među proizvođačima energije i iskoristi prednosti zajedničkog nastupa na spoljnom tržištu.

Tabela 3 Osnovne karakteristike energetskog sektora Republike Srbije, u Mtoe

		2004.	2008.	2012.	2016.
Neobnovljivi domaći	Ugalj	9,300	8,224	7,278	7,436
	Nafta	0,666	0,676	1,230	1,015
	Prirodni gas	0,257	0,214	0,425	0,414
	Ukupno (1)	10,233	9,114	8,933	8,865
Obnovljivi domaći	Vodni resursi	0,956	0,823	0,799	0,885
	Biomasa	0,903	0,806	1,057	1,105
	Ostali oblici	0,000	0,006	0,006	0,010
Ukupno (2)		1,859	1,635	1,862	2,000
Ukupna proizvodnja primarne energije (1+2=3)		12,092	10,749	10,795	10,865
Neto uvoz (4)		6,060	6,348	4,045	4,395
Bruto domaća potrošnja energije (3+4=5)		18,052	17,097	14,840	15,260
Finalna potrošnja energije		8,852	9,400	8,154	8,307
Obnovljivi/neobnovljivi, u %		18,17	17,94	20,84	22,56
Obnovljivi /domaći, u %		15,37	15,21	17,23	18,41
Obnovljivi/ neto uvoz, u %		30,68	25,76	46,03	45,51
Obnovljivi/ukupno, u %		10,30	9,56	12,55	13,11
Obnovljivi/bruto finalna potrošnja, u %		21,00	17,39	22,84	24,08

Izvor: Autor, prema Bošković, 2017, 309-325, i Ministarstvo rudarstva i energetike R. Srbije, 2018, 13-14.

Prethodno navedeni ciljevi su se vremenom menjali i prilagođavali, pre svega zakonodavstvu EU u oblasti energetike, koje je dosta formalizovano i predmet je brojnih EU Direktiva, Uredbi, Propisa i drugih zakonskih akata, ali sa druge strane i značajnih finansijskih podsticaja, u cilju usklađivanja energetskih sektora pojedinih zemalja sa donetim propisima. Ne ulazeći previše u analizu obavezujućih pravnih propisa u oblasti energetskog sektora, ne zbog činjenice da je to manje bitno, već zbog same prirode rada, svi propisi se mogu grupisati u tri segmenta (Vlada Republike Srbije, 2015, 52-53):

- energetska bezbednost, u okviru koje su najznačajnije 3 Direktive: Direktiva 2005/89/EZ o merama obezbeđenja sigurnosti snabdevanja električnom energijom i

investicijama u infrastrukturu; Direktiva 2004/67/EZ o merama za obezbeđenje sigurnosti snabdevanja prirodnim gasom, i Direktiva 2009/119/EZ o utvrđivanju obaveze država članica o održavanju minimalnih rezervi sirove nafte i/ili derivata nafte;

- tržište energije, u okviru koje su najznačajnije 2 Direktive i 2 Uredbe: Direktiva 2009/72/EZ o zajedničkim pravilima za unutrašnje tržište električne energije; Direktiva 2009/73/EZ o zajedničkim pravilima za unutrašnje tržište prirodnog gasa; Uredba 714/2009 o uslovima za pristup mreži za prekograničnu razmenu električne energije, i Uredba 715/2009 o uslovima za pristup mreži za transport prirodnog gasa, i
- održiva energetika, koja je najkompleksniji segment u pogledu i broja, ali i same strukture zakonskih propisa, i koja obuhvata 3 podsegmenta:
 - energetske efikasnosti, koja sadrži 3 ključne Direktive: Direktiva 2006/32/EZ o energetske efikasnosti kod krajnje potrošnje i energetske usluge; Direktiva 2010/30/EU o ukazivanju putem obeležavanja i informacije o standardima proizvoda o potrošnji energije i drugih izvora od strane proizvoda, i Direktiva 2010/31/EU o energetske performansi zgrada;
 - obnovljive izvore energije, u okviru kojih je ključna Direktiva 2009/28/EZ o promociji upotrebe energije iz obnovljivih izvora, i
 - zaštitu životne sredine, koja obuhvata brojnu zakonsku regulativu, od kojih su najznačajnije 3 Direktive: Direktiva 2001/80/EZ o ograničenju emisija određenih postrojenja u vazduh iz velikih ložišta; Direktiva 2010/75/EZ o industrijskim emisijama, i Direktiva 1999/32/EZ o smanjenju sadržaja sumpora u pojedinim tečnim gorivima.

Obezbeđenje energetske bezbednosti, razvoj tržišta energije i sveukupna tranzicija ka održivoj energetici se nameću kao ključni prioriteti energetskeg razvoja Republike Srbije, odnosno principi na kojima je potrebno razvijati energetske sektor u narednom periodu. Ključni izazovi koji stoje pred razvojem energetike Republike Srbije u narednom periodu i koji su svojevrsni izazovi u pogledu evropske integracije mogu se sistematizovati u nekoliko ključnih celina (Đukić, P., Đukanović, S., 2017, 38):

- Energija ostaje skoro isto toliko sudbinski određujući sektor budućnosti svetske privrede u XXI veku kao što je to bila u prethodna dva veka. "Glad za energijom" se ne smanjuje, potrošnja po stanovniku na globalnom nivou raste brže od stope rasta svetskog BDP-a;
- Ograničenja izdašnosti planetarnih resursa (naročito onih neobnovljivih) sve su veća i brojnija, kao i neizvesnosti koje prate tržišta ključnih energenata, dok rizici svih vrsta od uticaja na sektor energetike rastu;
- Uticaj energetike na životnu sredinu i na klimatske promene veoma je nepovoljan i predstavlja ogromnu pretnju održivosti svih vrsta ljudske aktivnosti, pa i bezbednosti uopšte;
- Strukturne i kvalitativne preventivne promene u globalnoj energetici su veoma složene i odvijaju se istovremeno na više ravni, a posebno kroz:
 - razvoj energetskeg tržišta i dalju ekonomizaciju energetike,
 - smanjenje zavisnosti od fosilnih goriva,
 - povećanje udela obnovljive energije,
 - sve intenzivnije aktivnosti na planu energetske efikasnosti,
 - strateško planiranje sa ciljem integralno održive energetike.

Dostignuti nivo integracije energetskeg sektora Republike Srbije sa istim u EU

O značaju koji energetskeg sektor ima u EU, nema potrebe posebno govoriti, jer je zapravo i prva integracija na području Evrope, nakon II svetskog rata, koja je predstavljala i začetak razvoja i nastanka današnje EU, energetska - Evropska zajednica za uglj i čelik. Iz tog razloga ne čudi da regulacija energetskeg sektora i danas predstavlja jednu od najznačajnijih oblasti delovanja institucija EU (Evropski pokret Srbija, 2010). U prilog tome govori i činjenica da se sa sigurnošću može istaći da energetika ima značajne uticaje na sve druge sektore privrede i razvoj gotovo svih segmenata društva u EU. S druge strane, EU je u celini visoko zavisna od uvoza energije i ta zavisnost je kontinuirano rasla do sredine 90-ih godina. Pored toga, energetske resursi u okviru EU su dosta ograničeni i prilično eksploatisani, a njihova izdašnost i konkurentnost kontinuirano opadaju. Da bi se obezbedila konkurentna snabdevenost energijom svih ostalih privrednih grana potrebno je zajedničko delovanje država članica EU i institucija EU, što se čini preko zajedničke energetske politike EU.

Analizirajući tendencije kretanja energetskeg sektora EU i Republike Srbije u prethodnim periodima, moguće je napraviti komparativnu analizu osnovnih energetskeg indikatora.

Tabela 4 Najvažniji indikatori energetskeg sektora EU i Republike Srbije

Indikator		2007.	2009.	2011.	2013.	2015.	2016.
Ukupna proizvodnja primarne energije, u Mtoe	EU - 28	861,3	821,4	805,3	792,1	767,4	755,4
	SRBIJA	10,5	10,2	11,1	11,3	10,7	10,6
Ukupna proizvodnja energije iz obnovljivih resursa, u Mtoe	EU - 28	136,3	153,3	165,8	195,0	205,8	210,7
	SRBIJA	1,767	1,958	1,811	2,004	1,984	2,049
Učešće obnovljivih resursa u proizvodnji električne energije, u %	EU - 28	16,1	19,0	21,7	25,4	28,8	29,6
	SRBIJA	24,8	28,7	27,7	28,5	28,7	29,2
Ukupna bruto domaća potrošnja energije, u Mtoe	EU - 28	1.810	1.701	1.700	1.668	1.629	1.640
	SRBIJA	16,5	15,2	16,2	14,9	14,7	15,3
Učešće obnovljivih resursa u bruto potrošnji energije, u %	EU - 28	10,5	12,4	13,2	15,2	16,7	17,0
	SRBIJA	14,4	21,2	19,2	21,4	21,8	20,9
Finalna potrošnja energije, u Mtoe	EU - 28	1.173	1.115	1.109	1.108	1.086	1.107
	SRBIJA	10,2	8,5	9,2	8,3	8,2	8,7
Energetska intenzivnost, u toe /1000€	EU - 28	0,138	0,135	0,131	0,128	0,120	0,120
	SRBIJA	0,569	0,514	0,536	0,487	0,486	0,486
Uvozna zavisnost, u %	EU - 28	53,69	54,29	55,51	54,84	54,98	55,12
	SRBIJA	36,96	34,42	35,74	24,88	28,41	28,81

Izvor: Autor, prema EUROSTAT, 2018.

Iz podataka navedenih u Tabeli 4, jasno se mogu izvući osnovne tendencije razvoja energetskeg sektora EU u poslednjih 10 godina:

- došlo je do pada ukupne proizvodnje primarne energije (sa 861,3Mtoe na 755Mtoe), a samim tim i korišćenja energetskeg resursa, što je direktna posledica pada resursnog potencijala fosilnih i nuklearnih resursa, ali i većih fiskalnih opterećenja korišćenja neobnovljivih energetskeg resursa. Tome je doprinelo značajnije povećanje cena finalnih energetskeg proizvoda, pre svega električne energije i prirodnog gasa;
- ukupna bruto domaća potrošnja energije i potrošnja finalne energije beleže pad u posmatranom periodu za oko 8%, što je direktna posledica povećanja energetske efikasnosti, kao ključne odrednice održivog korišćenja energetskeg resursa i razvoja održive energetike, ali i pada resursnog potencijala fosilnih i nuklearnih resursa;

- indikatori vezani za obnovljive energetske resurse pokazuju pozitivne tendencije: proizvodnja energije iz obnovljivih resursa je uvećana za preko 50% u posmatranom periodu (sa 136,3Mtoe na 210,7Mtoe), učešće obnovljivih resursa u proizvodnji električne energije je gotovo udvostručeno (sa 16,1 na 29,6%), dok je učešće obnovljivih resursa u bruto potrošnji energije uvećano za oko 70% (sa 10,5 na 17%). Ovakvo povećanje korišćenja obnovljivih energetskega resursa je direktna posledica primena brojnih prethodno pomenutih EU direktiva, koje su finansijski značajnije podstakle veće korišćenje obnovljivih energetskega resursa i učinili ih cenovno konkurentnim sa neobnovljivim;
- uvozna zavisnost energetskega sektora je relativno velika i u analiziranom periodu relativno konstantna (54-55%). Ova negativna vrednost indikatora je posledica, pre svega, resursne iscrpljenosti fosilnih goriva, ali i stroge regulative iz oblasti zaštite životne sredine, koja zbog visokih eksternih troškova, povećava cenu fosilnih goriva, pa ih čini cenovno nekonkurentnim uvoznim. Uvozna zavisnost se jedino može smanjiti daljim povećanjem korišćenja obnovljivih resursa, i
- indikator energetske intenzivnosti, koji pokazuje potrošnju energetskega resursa po jedinici društvenog proizvoda, a samim tim i efikasnost korišćenja energetskega resursa, u analiziranom periodu beleži pozitivne tendencije, odnosno dolazi do pada vrednosti ovog indikatora (sa 0,139 na 0,120 toe/1000€). Pad je relativno mali, jer je i 2007.godine energetskega sektor u EU bio dosta efikasan.

Pre analize vrednosti navedenih indikatora u Republici Srbiji u analiziranom periodu treba istaći da u prvom dvogodišnjem periodu energetskega sektor pokazuje dosta dobre rezultate, dok nakon 2009 godine pokazatelji beleže dosta skromniji napredak. U prilog tome, analiza će se odnositi samo na period 2009-2016. Kretanje indikatora pokazuje sledeće tendencije:

- proizvodnja primarne energije beleži blagi porast (sa 10,2 na 10,5Mtoe), s tim što je on najintenzivniji do 2013.godine;
- ukupna bruto domaća potrošnja energije i potrošnja finalne energije beleže stagnaciju u posmatranom periodu;
- indikatori vezani za obnovljive energetske resurse pokazuju gotovo identične vrednosti u analiziranom periodu;
- uvozna zavisnost energetskega sektora beleži pad, naročito do 2013.godine (34,42 na 24,88%), što je direktno povezano sa većim korišćenjem domaćih resursa nafte, nakon privatizacije NIS-a, i
- indikator energetske intenzivnosti, koji je početku analiziranog perioda na relativno visokom nivou (0,514toe/1000€), beleži minimalna pozitivna kretanja do 2016.godine (0,486toe/1000€).

Komparativna analiza energetskega sektora Republike Srbije i EU pokazuje da je energetskega sektor u Republici Srbiji dosta neusklađen sa istim u EU, odnosno, da u analiziranom periodu nije došlo do značajnijih poboljšanja energetskega performansi, posmatranih prevažno kroz povećanje energetske efikasnosti i porasta korišćenja obnovljivih energetskega resursa. Energetskega sektor je ostao 4 puta neefikasniji u Republici Srbiji, mereno preko potrošnje energetskega resursa po jedinici društvenog proizvoda, dok relativno dobra polazna osnova u smislu dostignutog nivoa korišćenja obnovljivih energetskega resursa nije nastavljena nakon 2009.godine.

Zaključak

Imajući u vidu značaj energetike kao privredne grane u privredi Republike Srbije može se zaključiti da je proces pristupanja Evropskoj Uniji u oblasti energetike suštinski jedan od najznačajnijih procesa u okviru njenih evropskih integracija. Energetika je trenutno najveća pojedinačna privredna grana u Srbiji. Ona učestvuje sa više od 20% u formiranju nacionalnog proizvoda i sa blizu polovine u formiranju nacionalnih budžeta. S druge strane, trenutno posmatrana efikasnost energetskeg sektora i uopšte korišćenja energije praktično određuje nivo zaposlenosti i konkurentnosti u privredi Srbije.

Budući razvoj energetike Srbije mora da bude usklađen sa istim u Evropskoj Uniji i treba da se zasniva na sledećim strateškim opredeljenjima:

- fleksibilnosti u pogledu energetskeg izvora (smanjenje udela tečnih goriva, postepeno smanjenje čvrstih goriva iz uvoza i postupno smanjenje upotrebe električne energije, pre svega, u domaćinstvima i povećanje udela novih i obnovljivih izvora energije);
- što većem oslanjanju na domaće energetske izvore, uz poboljšanje postojećih i uvođenje novih tehnologija;
- ekonomski opravdanim uvozom energetskeg resursa, koji treba da se ogleda u poređenju sa svim direktnim troškovima opcije domaće proizvodnje, gde takva mogućnost postoji;
- racionalnim gazdovanjem energetskeg resursima i energijom i povećanjem energetske efikasnosti;
- bržim uvođenjem ekonomski prihvatljivih novih i obnovljivih izvora energije, koji će značajno uticati na povećanje energetske samodovoljnosti zemlje i smanjenje negativnih ekoloških efekata;
- realno mogućom zaštitom životne sredine, s obzirom da potrebe zaštite životne sredine zahtevaju izuzetno velika sredstva i nužno dolaze u sukob sa niskom ekonomskom moći zemlje, i
- uvođenjem principa tržišne ekonomije u oblast energetike gde će energetska preduzeća raditi i poslovati po ekonomskim principima.

Energetski sektor je sektor sa visokim učešćem znanja i znanje će postati ključni faktor konkurentnosti enegetike. Potreba za znanjem u energetici se uvećava sa intenziviranjem razvoja energetskeg tehnologija i sve većim korišćenjem obnovljivih izvora energije i potrebom da se poveća energetska efikasnost. Pošto je ekonomsko i političko strateško opredeljenje Srbije približavanje Evropskoj Uniji i prihvatanje standarda Evropskoj Uniji i regulative Evropskoj Uniji, Srbija mora u potpunosti da se uključi u međunarodnu razmenu znanja u ovoj oblasti.

Reference

1. Banjac, M. i drugi (2013), *Energija u Srbiji 2013*, Beograd: Ministarstvo rudarstva i energetike
2. Bošković, N. (2008). Položaj energetskeg sektora Srbije u odnosu na okruženje, *Energija, ekonomija, ekologija*. 10(1/2): 24-28
3. Bošković, N. (2017). Institucionalna podrška intenzivnijem korišćenju obnovljivih energetskeg resursa u Republici Srbiji. U: Leković, V. (ur.). *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije*, str. 309-325. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
4. Đukić, P., Đukanović, S. (2017), Budućnost energetike Srbije: u znaku energetskeg tržišta, napuštanja fosilnih goriva i energetske efikasnosti, *Energija, ekonomija, ekologija*, 19 (1-2): 37-45

5. EUROSTAT (2018). <https://ec.europa.eu/eurostat/web/energy/data> (10.09.2018.),
6. Evropski pokret Srbija (2010). *Vodič kroz EU politike: Energetika*. Beograd
7. IEA (2018), International Energy Outlook 2018, https://www.eia.gov/pressroom/presentations/capuano_07242018.pdf (21.08.2018.)
8. Kokeza, G. (2017), Strategijski pravci razvoja energetike i održivi rast privrede Srbije, *Energija, ekonomija, ekologija*, 19 (1-2): 172-178
9. Milenković, S., Bošković, N. (2011), *Resursi u ekonomskoj sadašnjosti i budućnosti*, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
10. Ministarstvo Rudarstva i energetike Republike Srbije (2018), *Energetski bilans za 2017.*, <http://www.mre.gov.rs/doc/efikasnost-izvori/EN%20BILANS%20ZA%202017%2012.12.2016.pdf> (pristup 29.08.2018.)
11. Nikolić, M., Mihajlović, Z., Mandal, Š. (2003). *Ekonomika energetike, strategija, ekologija i održivi rast*, Beograd: Ekonomski fakultet
12. Perman, R. et all (1999). *Natural Resource & Environmental Economics*, Harlow: Longman
13. RZS(2018). <http://www.stat.gov.rs/sr-latn/oblasti/energetika/tabele/>(10.09.2018.)
14. Vlada Republike Srbije (2013), Zakon o efikasnom korišćenju energije
15. Vlada Republike Srbije (2014), Zakon o energetici
16. Vlada Republike Srbije (2015), Strategija razvoja energetike Republike Srbije do 2025. godine sa projekcijama do 2030. godine
17. World Energy Council (WEC) (2017). World Energy Trilemma Index, <https://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2017/11/Energy-Trilemma-Index-2017-Report.pdf> (pristup 29.08.2018.)
18. Zhou, F. (2006), Consideration on China/renewable energy development. *Stud Strategy Decis*, 21(4):287-294

EVROPSKE INTEGRACIJE I INSTITUCIONALNE PROMENE U BALKANSKIM ZEMLJAMA

Vladan Ivanović*

Institucije predstavljaju, nesumljivo, jednu od ključnih determinanti ekonomskog uspeha nacija. Iako o veličini tog uticaja postoje razlike među ekonomistima, o pravcu uticaja, pogotovo u dugom roku, postoji konsenzus. One definišu okvir u kojem, na različite načine, dolazi do ubrzanja ekonomske dinamike, od alokacije resursa ka najproduktivnijim upotrebama, do kreiranja takvog sistema podsticaja koji (stalno) generiše inovacije, vodi akumulaciji (fizičkog i humanog) kapitala i daje neprekidne impulse tehnološkom progresu, a što je srž savremenih, ali i tradicionalnih, teorija rasta. Međutim, u procesu izgradnje efikasne institucionalne strukture, postoje brojni rizici, koji čine da institucionalna rešenja značajno odstupaju od poželjnih i neophodnih za efikasno funkcionisanje privrede. Njihovo dejstvo se ispoljava i u samo delimično uspešnoj institucionalnoj transformaciji koja kakakteriše institucionalne promene u procesu evropskih integracija. Ipak, iskustva iz sedam balkanskih ekonomija u prethodne dve decenije upućuju na zaključak da evropske integracije dominantno utiču na proces institucionalne transformacije do momenta kada zemlja ne postane članica EU, a da nakon toga ovaj proces gubi na dinamici. U tom smislu, u onim zemljama koje se nisu u potpunosti integrisale u EU, institucionalna transformacija je dominantno oblikovana snagom procesa evropskih integracija.

Ključne reči: Evropske integracije, institucije, institucionalne promene, Balkan

Uvod

Možda su (terminološki) najupečatljiviji, ako ne najuticajniji, rad na temu značaja institucija u ekonomskom razvoju objavili Rodrik i Subramanian (2004) pod naslovom „*Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development*“ gde se na uverljiv način ističe da institucije imaju odlučujuću ulogu u generisanju ekonomskog prosperiteta u odnosu na druge dve, tzv. duboke determinante ekonomskog rasta, tj. geografiju i ekonomsku integraciju. Rezultati do kojih su oni došli nedovezuju se na dugu tradiciju i brojna istraživanja koja su institucije generalno, odnosno određene institucionalne aspekte posebno, posmatrala kao nezamenljive pretpostavke u kreiranju većeg bogatstva. Međutim, proces evropskih integracija je u ovom kontekstu, a posebno u odnosu na pomenuti rad Rodrik-a i Subramanian-a, naročito interesantan. Naime, on se ne može posmatrati odvojeno od geografije, ekonomske, ali i političke, integracije i institucionalne izgradnje, odnosno procesa institucionalnih promena. U tom kontekstu, akcenat i namera ovog rada je vezana za identifikovanje pravca institucionalnih promena do kojih dolazi usled procesa ekonomskih integracija koje su prisutne na evropskom kontinentu. *In concreto*, analiziraće se proces evropskih integracija na iskustvima Srbije, ali i šest drugih zemalja Zapadnog Balkana koje su prošle ili se nalaze u različitim fazama integrisanja u zajednički evropski ekonomski i politički prostor.

Shodno cilju istraživanja, rad je strukturiran na način da, osim uvoda, obuhvata kratak pregled najznačajnijih istraživanja institucionalne determinisanosti ekonomskog razvoja, kao i značaja koji proces evropskih integracija ima na ekonomske performanse zemalja članica i

* Docent, e-mail: vivanovic@kg.ac.rs

ključne mehanizme putem kojih se ovaj uticaj realizuje. U četvrtom delu će biti ukazano na najvažnije izazove koji se javljaju u kontekstu transplatacije „*best practice*“ evropskih institucija. Peti deo posvećen je analizi institucionalnih promena u balkanskim zemljama. U zaključnim razmatranjima se ukazuje na identifikovane efekte i specifičnosti institucionalne transformacije u procesu evropskih integracija.

Značaj institucija za ekonomski razvoj

Dugo vremena je u ekonomskoj nauci, naročito u teorijama rasta, kako egzogenim, tako i endogenim, smatrano, mada je to dominantan slučaj i danas, da ekonomski rast zavisi od investicija, tehnologije ili humanog kapitala. Međutim, North & Thomas (1973, ii) su ukazali da „faktori koje navodimo (inovacije, ekonomija obima, obrazovanje, akumulacija kapitala, itd) nisu uzroci rasta; oni *jesu* rast.“ Dakle, neophodno je ići „iza“ stvarnosti koja je vidljiva, i sagledati šta je to što utiče „iz pozadine“ na ekonomski rast, odnosno njegove sastavne, merljive komponente i elemente. Od tada su sprovedena brojna istraživanja, kako empirijskog, tako i teorijskog karaktera, koja su potvrdila čvrstu vezu koja se pojavljuje između ekonomskog uspeha nacija i kvaliteta institucionalnog ambijenta. Treba, ipak, istaći i da je, doduše, manji broj, istraživanja ulazao da je koncept institucija dosta fluidan i kao takav praktično nemerljiv u kontekstu procene uticaja na ekonomske performanse. To se posebno odnosi na pojedine institucionalne pokazatelje ili kompozitne indikatore institucionalnog kvaliteta (videti, na primer, Weymouth & Broz, 2007; Haggard & Tiede, 2011; Siddiqui & Ahmed, 2013)

Suština kvalitetnog institucionalnog okvira jeste u obezbeđivanju adekvatne strukture podsticaja u jednom društvu, kroz kreiranje pravila igre u ekonomskoj i političkoj sferi, čime se odlučujuće deluje na ekonomske performanse (North, 1994). Pritom, institucionalna struktura ima dve svoje osnovne dimenzije – neformalnu i formalnu. Iz razloga što je ovaj rad skoncentrisan na proces evropskih integracija, a u čijoj pozadini zapravo dolazi do transplatacije formalne institucionalne strukture. Pritom, ne može se reći da to, makar krajnje indirektno, ali ipak suštinski, i tretman problematike koja se tiče neformalne institucionalne strukture. Dva su razloga za to. Formalne institucije, one koje postoje na evropskom nivou su rezultat pravne tradicije (dugo vremena postoje) i najboljih iskustava različitih evropskih zemalja, pa u tom smislu ove institucije imaju i osobine neformalne institucionalne strukture. S druge strane, funkcionalnost formalnih evropskih institucija, makar u najrazvijenim zemljama i starim članicama EU, jeste posledica visokog stepena sinhronizacije, odnosno konzistentnosti sa neformalnom institucionalnom strukturom. U tom pogledu, one mogu biti posmatrane i kao specifičan „instrument“ neformalnih pravila u EU. Treći argument se odnosi na to što (efikasna) formalna pravila, dominantno posmatrano iz evolutivne institucionalne perspektive, jesu odraz ili „ogledalo“ normi, običaja, tradicije i sistema vrednosti.

Rodrik (2000) ističe da jasno definisana vlasnička prava, obezbeđivanje kontrole nad upotrebom i korišćenjem resursa, predstavljaju dominantni set, ekonomskih, formalnih institucija koje determinišu ekonomsku dinamiku. Osim toga, karakteristike formalnih „metainstitucija“, koje se odnose na nezavisno sudstvo, reprezentativne političke institucije, regularne i slobodne izbore, kao i na institucionalno predstavljanje manjinskih grupa, predstavljaju osnov egzistencije efikasnog političko-institucionalnog okruženja. Upravo takva struktura institucija olakšava i podstiče kreiranje i izgradnju svih relevantnih ekonomskih institucija, a time vrši i snažan uticaj na ekonomske performanse.

Kroz analizu ekonomskih rezultata u poslednjih par vekova, tj. od kolonijalnog doba do danas, Acemoglu, Johnson & Robinson (2001) su, polazeći od veze između ekonomske dinamike

i važećih formalnih institucija, a imajući u vidu vezu i uticaj formalnih institucija u prošlosti na one koje su danas u funkciji, ukazali na odnos između različitih performansi, koje karakterišu nekadašnja kolonijalna područja, i formalnih institucija, koje su *de facto* nastale kroz proces transplantacije. U tom pogledu, područja koja su kolonizovana naseljavanjem evropske populacije, kolonijalne vlasti su uspostavile sistem stabilnih i dobro zaštićenih vlasničkih prava, ograničili moć i diskreciju upravnih i izvršnih organa, sa snažnim uticajem na ekonomski razvoj. Ona područja, u kojima je došlo do transplantacije potpuno drugačijeg profila institucija, koje su karakterisane hijerarhijskim i ekstraktivnim odnosima prema populaciji koja je kolonizovana i prema resursima koji su se nalazili na tim područjima, karakteriše veliko zaostajanje u razvoju.

Koliki je značaj zaštite vlasničkih prava kao elemenata formalne institucionalne strukture vidi se na osnovu istraživanja koje su sprovedli Acemoglu & Johnson (2005). Naime, oni su došli do zaključka da zemlje sa sigurnim vlasničkim pravima imaju statistički značajnije više nivoe nacionalnog dohotka *per capita*. Kako zaštita ugovornih prava predstavlja bitan element u formalnoj institucionalnoj strukturi, jer je reč o relativnim pravima vlasništva, ona su pokazala značaj u svojstvu mehanizma uticaja u finansijskoj intermedijaciji, ali nemaju statistički značajan uticaja na *per capita* dohodak ukoliko se kontroliše veličina vlasničkih prava.

Međutim, institucionalna struktura je satkana od velikog broja elemenata, a funkcionalnost pojedinih elemenata, poput efikasne zaštite vlasničkih prava, jeste uslovljena kvalitetom u drugim, hijerarhijski višim, domenima ukupnog institucionalnog okruženja. Jedan od tih domena, pa možda i najvažnija formalna „metainstitucija“ jeste vladavina zakona. U tom smislu, posmatrajući vladavinu zakona kao multidimenzionalni koncept, koji uključuje raznovrsne komponente poput sigurnosti pojedinaca i vlasničkih prava, kontrolu korupcije i kontrolu izvršne vlasti, Haggard & Tiede (2011) su zaključili da kod mnogih zemalja u razvoju slabost državnih organa i nesposobnost da se obezbedi vladavina zakona predstavljaju snažnu barijeru ekonomskom rastu.

Williamson & Kerekes (2009) su istraživali vezu između različitih formalnih i neformalnih institucionalnih aranžmana i konsekvence različitog institucionalnog strukturiranja na to kakvi se rezultati postižu u nacionalnoj ekonomiji. Pritom nastoje da otkriju da li su institucije transferibilne i, shodno tome, da li institucionalna struktura ekonomski uspešnih zemalja može biti uspešno usvojena u manje razvijenim zemljama. Kao ključni problem u ovom procesu oni identifikuju nekompatibilnost internih institucionalnih obeležja manje razvijenih zemalja sa institucionalnom strukturom industrijalizovanih tržišnih ekonomija. Ovo je, verovatno, jedan od glavnih uzroka zašto i jedan broj bivših socijalističkih zemalja, a danas članica EU, uprkos formalnoj konvergenciji, dakle *de jure* usvajanju evropskih pravila, nije uspeo da obezbedi njihovu punu funkcionalnost.

Evropske integracije i ekonomski razvoj

Još i u ranijim fazama regionalnog povezivanja na evropskom kontinentu, evropske integracije su imale značajan uticaj na ekonomski rast, kako članstvom zemalja u EFTA, tako i članstvom u EC još u inicijalnim fazama evropskih integracija. Na primer, istraživanje koje su uradili Henrekson, Torstensson & Torstensson (1997) sugeriše upravo o ovakvoj vrsti pozitivnog uticaja evropskih integracija na ekonomske performanse. Pritom, iako je rezultat osetljiv na broj i tip kontrolnih varijabli koje se koriste, rezultati ipak sugerišu da regionalne integracije ne samo da utiču na povećanu efikasnost alokacije resursa, već i na dugoročan rast. Glavni mehanizam putem kojeg evropske integracije utiču na ekonomski rast jeste transfer tehnologije, mada od

značaja mogu biti i makroekonomski menadžment, dominantnim uticajem na akumulaciju kapitala, povećanja investicija, smanjenjem inflacije.

Novija istraživanja, poput istraživanja koje su sprovedeli Monfort, Cuestas & Ordonez (2013), sugerišu da evropske integracije mogu imati veoma značajan uticaj na ekonomske performanse, posebno ako se posmatraju stope rasta i kretanje produktivnosti istočnoevropskih zemalja. Ova vrsta zaključka je od posebne validnosti, ako se posmatra specifična grupa zemalja u okviru njih, odnosno one koje su uvele evro. Prema rezultatima ove studije, da bi se došlo do većeg stepena konvergencije između razvijenijih i manje razvijenih članica EU, neophodno je preuzeti duboke strukturne reforme. Njih je potrebno posmatrati ne samo u kontekstu novih-starih zemalja članica, već i unutar grupe zemalja osnivača EU. Međutim, rezultati, takođe, sugerišu i o veoma velikom značaju institucionalnih promena za dinamiziranje ekonomske aktivnosti u novim zemljama članicama, tj. bivšim tranzicionim ekonomijama, s obzirom da priključivanje ovih zemalja zajedničkom valutnom prostoru, podrazumeva i veoma veliki broj drugih institucionalnih prilagođavanja. Do sličnih zaključaka su došli i Dreyer & Schmid (2017), proučavajući uticaj različitih faza evropskih integracija na ekonomski rast. Naime, prema njima članstvo u EU ima značajne pozitivne posledice po ekonomski rast, mada je uticaj članstva u evro-zoni nejasan, nepostojeći, ili samo u slučaju izbivanja Finansijske krize značajan, i to negativno.

Međutim, brojne studije, uključujući i prethodno pomenute, sadrže metodološke nedostatke koji mogu značajno uticati na validnost zaključaka do kojih se njima došlo. Suštinski nedostatak u analizi je ogromna heterogenost zemalja članica EU. To su u svom istraživanju pokušali da otklone Campos, Coricelli & Moretti (2018), koristeći se modelom sintetičke kontrole. Prema ovom istraživanju, efekti rasta od evropskih integracija su veliki i pozitivni. Jedino izuzetak je Grčka. Iako postoje značajne varijacije među pojedinim zemljama i tokom vremena, procena je da bi bez EU integracija nivoi *per capita* dohotka u proseku bili za 10% niži u prvih deset godina nakon učlanjenja u EU.

Značaj evropskih integracija u novim zemljama članicama na rast produktivnosti u njima su razmatrali Kutan & Yigit (2009) u periodu od 1995. do 2006. godine. Oni su došli do zaključka da je efekat na produktivnost naročito značajan, ako se posmatraju mehanizmi SDI i izvoznih performansi. Od nacionalnih karakteristika je posebno značajan humani kapital, kao odlučujuća determinanta rasta produktivnosti rada. U zaključcima ističu da postoji izraženo prilagođavanje ka nivoima produktivnosti EU15, što ukazuje na postojanje značajnog efekta sustizanja („catching-up“) i realne konvergencije. Osim toga, faktori integracije utiču, potencijalno, na rast produktivnosti radne snage direktno preko stope inovacija, a i indirektno preko udaljenosti od tehnološke granice ili transfera tehnologije. Iz tog razloga, od javnih politike koje bi bile usmerene na podsticanje inovacija bi se mogli očekivati i veliki povraćaji.

Neka istraživanja (Gehring, 2013) izdvajaju kao posebno značajne aspekte evropskih integracija u generisanju rasta produktivnosti i akumulacije kapitala, one koji se tiču finansijske integracije, bilo da se ona posmatra *de facto* ili *de jure*. Međutim, i ovde su rezultati rezervisani za članstvo u EU, ali ne i za evrozonu. Jedno od objašnjenja je upravo uticaj Grčke, ali i velika rigidnost u drugim institucionalnim aspektima kod većeg broja drugih zemalja članica.

Zaključak većine studija je da je značaj evropskih integracija veći, ukoliko je reč o novim zemljama članicama. Mada, i u okviru starih, kako i novih zemalja članica EU postoje izuzeci i specifična iskustva, koja dolaze do izražaja u specifičnim okolnostima. Osim toga, ne postoji gotovo nijedno istraživanje koje je ukazivalo i objašnjavalo da je uticaj EU integracija negativan, osim u određenom momentu, dakle kratkotrajno, poput Finansijske krize. Najveći broj studija,

koji i nije našao pozitivnu vezu, nije našao negativnu – jednostavno rezultati nisu signifikanti, mada su i nesignifikantni rezultati najčešće značajni.

Evropske integracije i institucionalni razvoj: rizici transplatacije institucija

Iako brojna istraživanja ističu značaj institucija za ekonomski razvoj, daleko manji broj njih, naročito empirijskih, bavi se načinom do kojeg se dolazi do efikasnog institucionalnog ambijenta. U najboljem slučaju, u ogromnom broju istraživanja, to su tek sekundarni rezultati, koji su predstavljeni u obrisima i bez jasnog univerzalnog obrasca i smernica koje bi omogućile prelaz iz neefikasnog institucionalnog stanja ka stanju institucionalne efikasnosti. Jedan od razloga je taj što ne postoji jedinstveni put ka sistemu efikasnih formalnih pravila. Relativno uporediv nivo ekonomskog razvoja Francuske, Velike Britanije i Nemačke u Evropi, odnosno Južne Koreje i Japana u Aziji, Kanade i SAD-a u Severnoj Americi, možda jesu i najupečatljiviji dokazi o postojanju specifičnih „puteva“ od neefikasnosti ka institucionalnoj efikasnosti.

U kontekstu evropskih integracija, međutim, za Srbiju, ali i ostale zemlje koje su prešle, u većoj ili manjoj meri, ali ne i u potpunosti, put ka tržišnoj ekonomiji baziranoj na demokratskim konstitucionalnim pravilima, od posebnog značaja su prepreke na putu usvajanja evropskih pravila. Ove prepreke ne samo da mogu ukazati na uzroke institucionalne neefikasnosti, čak i onih zemalja koje su već (skoro) potpuno ekonomski i politički integrisane u EU, već, makar delom, sugerišu i na izvesnu potrebu za kontekstualizacijom evropskih pravila u svakoj konkretnoj zemlji koja je članica EU ili koja se nalazi u procesu evropskih integracija.

Karakter procesa pridruživanja EU, u kontekstu odnosa između „donora“ i „primaoca“ određenog institucionalnog rešenja, ali i ako posmatramo način determinacije procesa institucionalnih promena, a na osnovu klasifikacije Ward-a (1999), spada u tzv. proces „nerazblažene“ transplatacije („undiluted transplation“). Dakle, zemlja kandidat za članstvo pristupa procesu integracija sveobuhvatno i na osnovu slobodne volje njenih rezidenata, a koja je artikulirana u političkom procesu. U procesu evropskih integracija postoji izražena tendencija ka brzom pristupu, što protivreči zahtevima efikasnosti samog procesa. Razlozi za to su višestruki, od valorizacije rezultata političkih elita od strane birača kroz kriterijume pridruživanja do finansijskih efekata i mogućnosti koje u tom pogledu nudi članstvo u EU. U tom pogledu, proces pridruživanja i članstvo u EU se među političkom elitom ne posmatra kao mehanizam transformacije neefikasnog institucionalnog okvira, već se, pre, može posmatrati kao instrument obezbeđivanja podrške za opstanak na vlasti. Dakle, cilj ne bi bio transformacija zarad boljih socijalnih i ekonomskih rezultata, već institucionalna transformacija kao instrument zadržavanja političke pozicije, održavanja ili dolaska na vlast. Eventualni socijalni i ekonomski dobitci, do kojih bi se došlo na osnovu institucionalne transformacije, mogu se posmatrati kao primarni, dok je sam proces transformacije sekundaran – iako bi između njih trebalo da postoji jasna uzročno-posledična veza. Jedan od glavnih razloga zašto se uspostavlja tek površna veza između institucija i rezultata, kako ekonomskih tako i društvenih, kod onih koji participiraju u političkom procesu na različitim stranama, od glasača do političkih partija, jeste kratkoročna perspektiva, a često i ciljevi, koja determinišu njihove obrasce ponašanja. A veza između institucija i napretka je uvek dugoročna. S druge strane, ne bi trebalo prevideti ni značaj, koji prilikom institucionalne transformacije ima institucionalna poželjnost/superiornost institucionalnih rešenja u starim zemljama članicama EU, ali i konkurentski pritisci koji vrše pritisak na institucionalnu transformaciju.

Prema definiciji, institucije obezbeđuju stabilnu strukturu za ljudsku interakciju, čineći interakciju predvidivom, verovatnijom i redukujući neizvesnosti koje se pojavljuju kao posledica

nekompletnih informacija u odnosu na ponašanje drugih aktera u ekonomskom i socijalnom procesu. Stabilizacija očekivanja vodi relativnoj trajnosti institucionalnih rešenja. Iako je trajnost institucija suštinska karakteristika kroz koju se neposredno reflektuje njihova instrumentalna vrednost i funkcionalna pozicija u jednom društvu (Nort, 1990), upravo su zbog ove karakteristike institucionalne promene, delom, neefikasne. Pola veka duga tradicija socijalističkog sistema nesumljivo vrši uticaj na dinamiku institucionalne transformacije u postsocijalističkom periodu. Tako dugo funkcionisanje u okviru jednog sistema formalnih pravila čini da ova pravila poprime osobine neformalnih normi, pa ih je teško zameniti novim pravilima. U vezi sa tim, teorema zavisnosti puta sugerise da prošlost bitno oblikuje sadašnje izbore, a naročito u institucionalnom domenu (David, 1994). Institucije, svakako, u svakom društvu predstavljaju nasleđe prošlosti, ali i osnovu za rešavanje problema u sadašnjosti. Međutim, stare institucije mogu izgubiti izvorno značenje u promenjenim okolnostima, a kako bi novi izazovi bili uspešno savladani kreiraju se nove institucije. Niti se izgradnja, niti se razgradnja institucija dešava u potpunosti. Ovaj proces jeste proces institucionalnih promena, a koje manifestuju kompleksan istorijski proces u kome elementi harmonije koegzistiraju sa elementima konflikta u različitim obimima (Bortis, 1997).

Kada su procesi usvajanja „tuđih“ institucionalnih pravila, naročito u poslednjoj deceniji XX veka, počeli da dominiraju praksom institucionalne transformacije u zemljama Centralne i Istočne Evrope, često se polazilo od pojednostavljenih interpretacija da ovaj proces ne bi trebalo da bude mnogo komplikovaniji nego što je to transfer tehnologije. Međutim, iskustvo je pokazalo da je institucije, ili kako ih neki autori nazivaju socijalne tehnologije, mnogo problematičnije replikovati nego tehnološka rešenja. Prilikom transfera konkretnih institucionalnih rešenja ili skupine institucionalnih pravila neophodno je voditi računa o njihovoj vezi sa drugim elementima institucionalne strukture. Na primer, očekivati da će rešenja u domenu stečajnog prava proizvesti željene rezultate u domenu zaštite interesa poverilaca ili eventualne sanacije funkcionisanja određenog privrednog subjekta, će ostati neostvarena ukoliko pravosudni sistem nije efikasan (Ивановић, 2015). Kako se proces evropskih integracija odnosi na prilagođavanje celokupnog legalnog okvira, komplementarnost kao faktor neefikasnosti institucionalne transformacije i institucionalne rezistentnosti posebno dobija na značaju.

Nova formalna institucionalna rešenja treba da budu usklađena i sa neformalnom institucionalnom strukturom. S obzirom da neformalne institucije predstavljaju pravila koja utiču na bihevioralne rutine, rituale i znanje pojedinaca o rešenjima socijalnih problema koji nastaju u komunikaciji i interakciji sa drugima, a učvršuju se kroz ponavljanje interakcije (Patalano, 2007), sasvim je jasno da se nova formalna pravila i njihova funkcionalnost nalaze pod snažnim socijalnim kontekstom koji čine neformalne institucije. Ukoliko su neformalne institucije u suprotnosti sa formalnom institucionalnom strukturom to će rezultirati samo u delimično funkcionalnom sistemu formalnih pravila. U tom kontekstu, neformalna institucionalna struktura može biti značajna prepreka uspostavljanju efikasnog sistema formalnih pravila.¹

Transplantacija institucija je umnogome otežana, ukoliko su društva koja implementiraju „tuđa“ rešenja heterogena. Kako raste heterogenost socijalnih grupa, raste i verovatnoća da će se

¹ Pejovich (1999) ukazuje da neformalna pravila u tranzicionim ekonomijama imaju određene zajedničke karakteristike, iako nisu u potpunosti homogena. Naime, ove zemlje su udaljene, sa aspekta tradicije, od vrednosti karakterističnih za Zapadnu Evropu, poput klasičnog liberalizma ili individualizma. Iako su one koje su pripadale Hazburškom carstvu više usvojile vrednosti klasičnog liberalizma, to je samo jedan deo ukupne tradicije. Vrednosti koje reflektuju kolektizam i egalitarizam veoma su prisutne u ovim društvima.

pojavit će značajno veći troškovi uspešne organizacije i generalno upravljanja institucionalnim promenama (Ackerman, 2001).

Promena formalnih pravila se nalazi uvek pod snažnim uticajem opštih ekonomskih prilika koje čine njenu efikasnost manje ili više uspešnom. Iz istorijske perspektive, to je bilo očigledno na primerima Srbije i Bugarske nakon sticanja nezavisnosti od Osmanlijskog carstva. Naime, nakon proglašenja kneževine Srbije usvajanje čitavog niza novih pravnih rešenja nije imalo željeni uspeh, pogotovo ukoliko se uporedi sa njihovom funkcionalnošću u zemljama porekla. Značajan razlog tome je i nedostatak prethodno akumuliranog kapitala – kako fizičkog, tako i humanog (Schönfelder, 2009). Vremenom je kompleksnost ekonomskog sistema značajno uvećana, a time i diferenciranost njegovih karakteristika među različitim zemljama, naročito razvijenim i onima koje to nisu, čime je spektar ograničenja uspešnim institucionalnim promenama iz ekonomske sfere značajno porastao. Kao posebno značajni faktori iz ekonomske sfere mogu se navesti tržišne nesavršenosti, ograničenja u trgovini, nerazvijena finansijska tržišta, makroekonomske nestabilnosti, veličina javnog sektora, nerazvijena transportna i komunikaciona infrastruktura, kao i ograničene ekonomske slobode (Wagener, 2009).

Efikasnost institucionalne transformacije dodatno je determinisana nivoom dostignutog institucionalnog razvoja. Zemlje čija je populacija bila već upoznata sa osnovnim principima novih zakona – na primer, njihova stara institucionalna rešenja su sličnija novim, postižu bolji ukupni institucionalni kvalitet (Ивановић, 2015). Ovaj aspekt je od posebne važnosti za zemlje sa veoma niskim institucionalnim kvalitetom, gde je preporučljivo da se ne usvajaju „best practices“ institucije, već one koje imaju nižu vrednost kvaliteta i koje su sličnije starim institucionalnim rešenjima (Leukert, 2005). U kontekstu evropskih integracija ovaj aspekt ima značajnu implikaciju. Naime, zemlje koje karakteriše nizak nivo institucionalnog razvoja ne mogu brzo napredovati u procesu integracija kada je reč o institucionalnoj transformaciji. Bitno objašnjenje u tome jeste i činjenica da institucije EU koje su predmet usvajanja od strane zemalja koje se nalaze u procesu evropskih integracija predstavljaju upravo formu „best practices“ institucija.

Još jedan od uzroka nemogućnosti uspešnog „presađivanja“ novih institucija sastoji se u nemogućnosti uspešnog komuniciranja sadržaja i posledica od uvođenja novih pravila ka ekonomskim i socijalnim agentima čije bi ponašanje one trebalo da usmeravaju. Transmisija informacija nije besplatna, ni u pogledu resursa, ni u pogledu vremena koje apsorbuje. Dakle, „kodiranje“ informacija koje u institucionalnoj jedinici treba da budu sadržane i ograničen kapacitet „kanala“ kojima socijalni i ekonomski akteri primaju informacije, ali i neizvesnosti u vidu ponašanja drugih aktera i onih koji su zaduženi za nadgledanje poštovanja institucionalnih pravila, glavni su izvori neefikasnosti. Kako je evropska regulativa često komplikovanog sadržaja, to ovaj momenat u određenim elementima koji se usvajaju može doći posebno do izražaja, poput nekih normi koje uređuju oblast ekologije (Ивановић, 2015).

Osnovne karakteristike institucionalne dinamike u procesu evropskih integracija u zemljama Balkana

U ovom segmentu rada, analiziraće se proces institucionalnog razvoja, a u kontekstu evropskih integracija.² Naime, interesantno je posmatrati kako je proces evropskih integracija

² Institucionalni razvoj se, pritom, meri na osnovu pokazatelja iz WGI („World Governance Indicators“) baze Svetske banke, koji mere institucionalni kvalitet u šest domena: transparentnosti rada državnih institucija („Voice and Accountability“), političke stabilnosti i odsustva nasilja/terorizma („Political Stability and Absence of

uticao na oblikovanje vrednosti indeksa institucionalnog kvaliteta u intervalima od 11, odnosno 12 godina (1996, 2006, 2017). To je interesantno, kako za one zemlje koje su gotovo u potpunosti prošle put institucionalnog integrisanja u EU strukture,³ tako i za one koje se nalaze u različitim fazama evropskih integracija.

Iako postoje različite faze u procesu integrisanja u zajednički evropski ekonomski i politički prostor, od potpisivanja ugovora o stabilizaciji i pridruživanju, dobijanja kandidatskog statusa, pregovora o članstvu, članstva u EU, pa do konačnog integrisanja u zajednički valutni prostor, u radu je akcenat, kako zbog obima, tako i zbog specifičnosti same tematike, na (gruboj) proceni uticaja evropskih integracija na institucionalnu transformaciju u sedam posmatranih zemalja. Na Grafiku 1 su predstavljene vrednosti IIQ-a za Rumuniju, Bugarsku, Srbiju, Mađarsku, Hrvatsku, Bosnu i Hercegovinu i Albaniju.

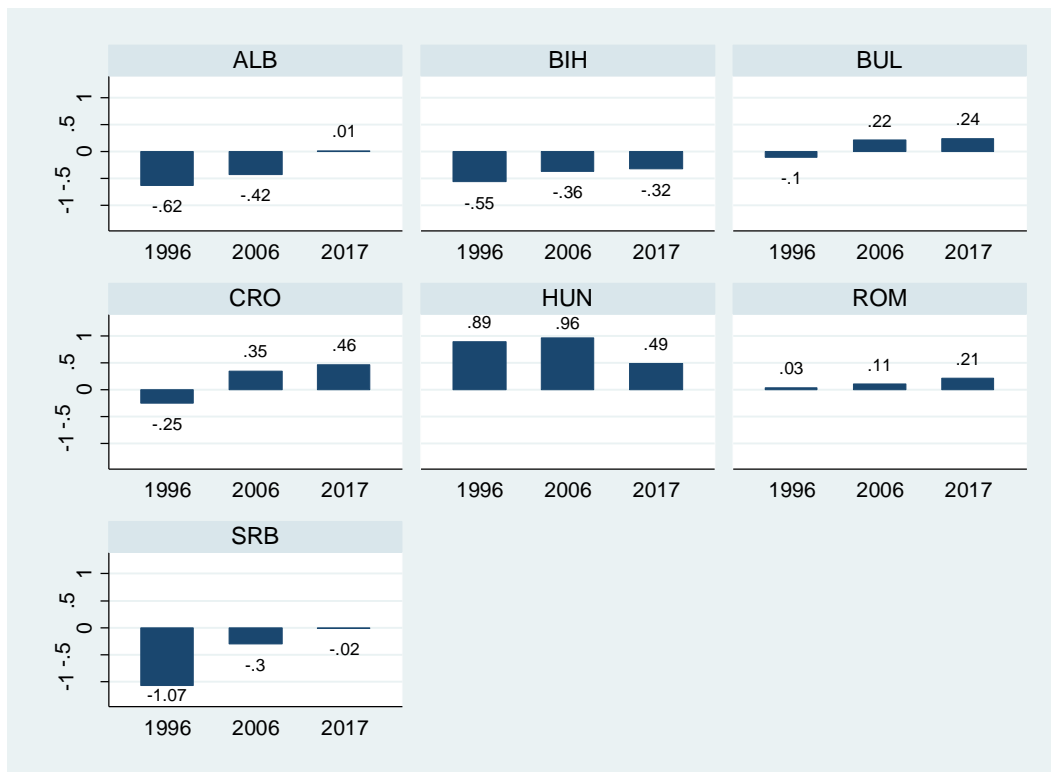
Jedini generalni zaključak, koji je moguće izvući, jeste da ne postoje jedinstveni trendovi, odnosno tendencije, kada je u pitanju institucionalni razvoj posmatranih zemalja. To, međutim, ne umanjuje činjenicu da postoje dominantni trendovi koji se mogu uočiti. Jedan od njih se tiče činjenice da je institucionalni napredak bio relativno spor, pogotovo ukoliko se ima u vidu, još uvek, prilična udaljenost od graničnih vrednosti IIQ-a (2,5). Drugo, startna pozicija, na početku procesa tranzicije, sa izuzetkom Mađarske, i donekle Rumunije, je u svim zemljama bila dosta niska, a što ukazuje na nekompatibilnost institucionalnog okruženja koje je nasleđeno iz socijalističkog perioda sa zahtevima i potrebama razvoja efikasnog tržišnog mehanizma. Sve zemlje su, sa naročitim izuzetkom Mađarske, i u daleko manjoj meri Rumunije, iz negativnih prešle u pozitivne prosečne vrednosti tokom vremena, što govori o tome da je institucionalna izgradnja ipak, u proseku, imala pozitivan trend. Dodatno, institucionalni razvoj je bio intenzivniji u posmatраниh prvih 11 godina, nego u poslednjih 12. Tu, doduše, postoje izuzeci koji se odnose na Albaniju i, opet donekle, Rumuniju. Međutim, ako izuzmemo Rumuniju, u kojoj je došlo, praktično do ravnomernog razvoja i u prvom (+0,08) i u drugom periodu (0,10), u slučaju Albanije objašnjenje je nacionalno specifično. Naime, Albanija je 1997, doživela veliku finansijsku krizu,⁴ koja je vodila u konsekvantnim godinama permanentnoj političkoj nestabilnosti, u kojoj nije bilo moguće ozbiljnije sprovesti institucionalnu transformaciju. To je, zajedno sa ostalim karakterističnim problemima za tranzicione ekonomije, uslovalo da u njoj institucionalna transformacija u ovom periodu bude dosta usporena.

Od zemalja koje su zabeležile najveći napredak izdvajaju se Bugarska i Srbija. I u oba slučaja je objašnjenje isto, mada je izraženije kod Srbije. U slučaju Srbije, Srbija je dugo vreme odlagala reforme koje bi podrazumevale izgradnju institucionalnih pretpostavki za razvoj tržišne privrede, pa je u ove reforme ušla sa zakašnjenjem i niskom startnom vrednošću IIQ-a. Reforme su *de facto* otpočete tek 2002 godine.

Violence/Terrorism“), efektivnosti države („Government Effectiveness“), regulatornog kvaliteta („Regulatory Quality“), vladavine prava („Rule of Law“) i kontrole korupcije („Control of Corruption“). Indikator institucionalnog kvaliteta (IIQ) je meren kao aritmetička sredina navedenih šest domena u tri vremenske tačke: 1996., 2006. i 2017. godine. Više o metodologiji konstruisanje, izvorima i karakteristikama WGI videti kod: Kaufmann, Kraay & Mastruzzi (2011). Granične (maksimalne, odnosno minimalne) vrednosti pojedinačnih aspekata IIQ-a jesu 2,5 i -2,5.

³ Nijedna od posmatranih zemalja nije u potpunosti završila proces evropskih integracija, iako su četiri od 7 posmatranih postale članice, i to: Mađarska 2004, Rumunija i Bugarska 2007, a Hrvatska 2014. godine. Nepotpunost se odnosi na činjenicu da nijedna od ovih zemalja nije članica evrozona.

⁴ Međutim, osim Albanije sa finansijskom krizom su se susrele i Rumunija i Bugarska, ali su, očigledno, posledice ovih kriza bile, ubedljivo, najdramatičnije upravo u Albaniji. O specifičnostima albanske krize videti više kod: Bezemer (2001).



Slika 1 Institucionalni kvalitet u balkanskim zemljama 1996, 2006. i 2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka iz WGI baze Svetske banke

Sa niskom startnom pozicijom i sa poslom koji su druge zemlje uradile ranije od nje, nije bio veliki izazov napraviti značajniji skok. Međutim, teško je izgraditi, čak i sa zemljama u uzorku, uporediv kvalitet institucionalnog ambijenta, s obzirom da je prema poslednjm merenju samo Bosna i Hercegovina ima lošiju vrednost IIQ-a. U slučaju Bugarske, koja je imala uporedivo niske vrednosti IIQ-a napravljen je pomak koji je značajno viši od Srbije. Koliko Srbija zaostaje od Bugarske govori i podatak da bi Srbiji, sa prosečnom godišnjom stopom unapređenja IIQ-a od 0,048 jedinica, u periodu između 1996. i 2017. godine, trebalo skoro pola decenije (4,61 godina) da dostigne vrednost IIQ-a u Bugarskoj (iz 2017. godine), dok ukoliko bi napredovala po prosečnoj stopi od 0,023 jedinica godišnje, a što je karakteristično za period između 2006. i 2017. godine, onda bi joj trebala skoro čitava decenija (9,43 godina). To govori, zapravo, o izrazito nepovoljnom stanju kada je institucionalni razvoj u Srbiji u pitanju, pogotovo ukoliko se uzme u obzir da i Bugarska predstavlja zemlju sa ozbiljnim institucionalnim deficitima.

Kada su evropske integracije u pitanju, čini se da je u svim zemljama koje su već članice EU napredak bio značajniji u periodu pre pristupanja, nego nakon članstva u EU, osim Rumunije gde je dinamika ujednačena. U Bugarskoj je skoro u potpunosti došlo do institucionalne histereze – promena je u proteklom dvanaestogodišnjem periodu marginalna, svega 0,02, dok je u slučaju Mađarske tendencija čak i obrnuta, zabeleženo je pogoršanje institucionalnog ambijenta od 0,5 jedinica. Međutim, s obzirom na relativno visoke vrednosti koje je ovaj indeks

imao na početku procesa tranzicije,⁵ Mađarska još uvek ima naviši stepen razvoja institucionalnog kvaliteta među posmatranim zemljama. Sličan je zaključak i sa Hrvatskom, koja je zabeležila napredak od 0,11 jedinica u poslednjem periodu, a što je, verovatno dominantno, bilo uzrokovano njenim pristupanjem EU 2014. godine.⁶ Naime, moglo bi se, sa visokim stepenom izvesnosti, tvrditi da je to tako, pošto je u godini nakon pristupanja, odnosno 2015. godine, odmah došlo do pada prosečne vrednosti IIQ-a sa 0,46 na 0,41. Ovaj nalaz je u skladu sa istraživanjem koje su sprovedli Schönfelder & Wagner (2016), prema kome je identifikovan, uzimajući u obzir sve nove zemlje članice EU, pozitivan efekat perspektive članstva u EU, dok samo članstvo nema uticaja na institucionalni razvoj.⁷ Do identičnog zaključka su došli i Eydam & Gabriadze (2018) na mnogo širem uzorku i sa posebnim fokusom na bivše zemlje članice SSSR-a, gde je proces priključenja EU imao naročito snažan uticaj na institucionalni razvoj.

Bosna i Hercegovina, usled specifičnosti političkog sistema i heterogenosti društvenih zajednica koja reflektuje probleme upravo u političkom sistemu, ima daleko najnižu vrednost IIQ-a, čak i od proseka za posmatrane zemlje. Očigledno je da nasleđe i konflikti, makar u slučaju ove zemlje, kao i institucionalni izbori napravljeni u prošlosti, ali i odsustvo internih kapaciteta da se oni prevaziđu, dolaze do izražaja tek u dugom roku. Naime, iako neposredno nakon rata, iz institucionalne perspektive u značajno boljoj poziciji nego Albanija, danas Bosna i Hercegovina u velikoj meri zaostaje za ovom zemljom.

Generički zaključak je da su sve posmatrane zemlje daleko od institucionalnih pretpostavki koje su neophodne da bi se razvila efikasna i održiva tržišna privreda. U potpuno promenjenom međunarodnom okruženju i sa velikim izazovima sa kojima se na unutrašnjem planu suočavaju zemlje članice EU, i dodatni rizici za one koje su van EU, rizici u pogledu institucionalne stabilnosti i razvoja će u narednom periodu biti dodatno naglašeni. To će, verovatno, dodatno otežati proces institucionalne transformacije.

Zaključak

Institucije predstavljaju nedvosmisleno jednu od ključnih determinanti ekonomskog uspeha zemalja. Dobre institucije to čine na različite načine – od stvaranja preduslova za efikasnu alokaciju resursa ka najproduktivnijim upotrebama, do kreiranja ambijenta u kojem inovacije i tehnološki progres dominantno određuju ekonomsku dinamiku. Brojna istraživanja potvrđuju to. Pritom, jedan broj studija nije pronašao vezu ili je pronašao samo uslovnu vezu između institucija i ekonomskih rezultata, ali nema studija koje su pronašle negativnu korelaciju između efikasnih institucija i uspešnog ekonomskog sistema.

⁵ Specifičnost Mađarske su superiorni rezultati u domenu institucionalne transformacije tokom 1990-ih godina. Na primer, prema Bugaric (2008), Mađarka je tokom 1990-ih imala jedan od najnezavisnijih ustavnih sudova u svetu, ne samo u poređenju sa tranzicionim, već i razvijenim zemljama.

⁶ Treba, ipak, istaći i činjenicu da postoji veliki stepen divergencije u razvoju pojedinih elemenata koji čine kompozitni IIQ u slučaju Hrvatske, ali je slična situacija i kod drugih zemalja članica. Naime, vrednosti „tvrđih“ institucionalnih elemenata, onih koji zahtevaju daleko više vremena da bi bili transformisani, poput vladavine zakona, kontrole korupcije i regulatornog kvaliteta, je daleko niža od vrednosti druga tri elementa IIQ-a. Prosečna vrednost prva tri elementa IIQ-a je u slučaju Hrvatske 0,61, dok je prosečna vrednost poslednja tri 0,31.

⁷ Interesantno je, pak, da članstvo u evrozoni, takođe nema, efekta na institucionalni razvoj prema ovom istraživanju, izuzev na kontrolu korupcije i da je taj efekat, čak, negativan. S druge strane, studija Schönfelder (2018) ukazuje da je uticaj članstva u evrozoni značajan sa aspekta sektorskih, parcijalnih regulatornih domena. Naime, ona je došla do zaključka da, iako nema efekta na opšte uslove regulacije poslovnih aktivnosti, članstvo u evrozoni, ipak, jeste povezano sa deregulacijom na tržištu proizvoda, posebno ako se posmatra ovaj domen kod drugih zemalja članica OECD-a.

U procesu evropskih integracija, značaj segment transformacije zemalja koje se u njemu nalaze, jeste proces transplatacije institucija, tj. usvajanja rešenja koja čine evropske pravne tekovine. U tom procesu, za zemlju poput Srbije pojavljuju se brojni rizici, koji čine mogućim samo uslovno punu funkcionalnost ovih rešenja u srpskoj formalnoj institucionalnoj strukturi. S druge strane, najveći deo tih rešenja jeste preduslov izgradnje institucionalne strukture kompatibilne za zahtevima efikasnog tržišnog sistema.

Upravo jedno od objašnjenja zašto je institucionalna struktura u posmatranim zemljama značajno udaljena od potencijalnih vrednosti tiče se rizika, odnosno prepreka koje čine institucionalna poboljšanja sporim i teško sprovodivim. Međutim, u protekle 22 godine zemlje Balkanskog poluostrva su zabeležile napredak, koji je, posebno kod onih koje s već članice EU, bio dominantno izražen u periodu pre pristupanja EU. Nakon pristupanja, institucionalni razvoj je u velikoj meri usporen, a što se može tumačiti i kao posledica gubitka podsticaja i mehanizama uticaja na reforme koji postoje u toku perioda priključivanja.

S obzirom na značaj koji institucije imaju na ekonomski razvoj, a iskustva posmatranih zemalja svedoče o tome da je i bez posebnog napretka rast, ako ne i razvoj moguć, to navodi, svakako na površan i pogrešan, zaključak da je ekonomski razvoj moguć i uslovima problematičnog institucionalnog okruženja. Međutim, verovatnoća da će nastupiti trenutak ili period u kojem će se problemi u institucionalnoj sferi reflektovati i u ekonomskom domenu raste sa protokom vremena u kojem izostaju institucionalne promene, u pravcu jasnog, predvidivog i stimulativnog sistema pravila.

Reference

1. Acemoglu, D. & Johnson, S. (2005). Unbundling Institutions. *Journal of Political Economy*, 113(5), 949-995.
2. Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, 91(5), 1369-1401.
3. Ackermann, R. (2001). *Pfadabhängigkeit, Institutionen und Regelreform*. Tübingen: Mohr Siebek.
4. Bezemer, D. J. (2001). Post-socialist financial fragility: the case of Albania. *Cambridge Journal of Economics*, 25(1), 1-23.
5. Bortis, H. (2007). *Institutions, Behavior and Economic Theory – A Contribution to the Classical-Keynesian Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
6. Bugaric, B. (2008). Populism, liberal democracy, and the rule of law in Central and Eastern Europe. *Communist and Post-Communist Studies*, 41(2), 191-203.
7. Campos, N. F., Coricelli, F., & Moretti, L. (2018). Institutional Integration and Economic Growth in Europe. *Journal of Monetary Economics*, forthcoming.
8. Dreyer, J. K., & Schmid, P. A. (2017). Growth effects of EU and EZ memberships: Empirical findings from the first 15 years of the Euro. *Economic Modelling*, 67, 45-54.
9. Eydam, U., & Gabriadze, I. (2018). *Institutional development in Transition Economies-The role of institutional experience*. MPRA Paper No. 87395.
10. Gehringer, A. (2013). Growth, productivity and capital accumulation: The effects of financial liberalization in the case of European integration. *International Review of Economics & Finance*, 25, 291-309.
11. Haggard, S. & Tiede, L. (2011). The rule of law and economic growth: where are we?. *World Development*, 39(5), 673-685.

12. Henrekson, M., Torstensson, J., & Torstensson, R. (1997). Growth effects of European integration. *European Economic Review*, 41(8), 1537-1557.
13. Ивановић, В. (2016). Бриселска правила у процесу придруживања Европској унији: потенцијални ризици и ограничења у примени. У: Д. Матиловић & М. Летић (Урд.) Наука и Евроинтеграције, 141-155. Источно Сарајево: Филозофски факултет Универзитета у Источном Сарајеву.
14. Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(2), 220-246.
15. Kutun, A. M., & Yigit, T. M. (2009). European integration, productivity growth and real convergence: Evidence from the new member states. *Economic Systems*, 33(2), 127-137.
16. Leukert, A. (2005). *The Dynamics of Institutional Change: Formal and Informal Institutions and Economic Performance*. Mannheim: European Economic Association.
17. Monfort, M., Cuestas, J. C., & Ordonez, J. (2013). Real convergence in Europe: A cluster analysis. *Economic Modelling*, 33, 689-694.
18. North, D. C. & Thomas, R. P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press.
19. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
20. North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
21. Patalano, R. (2007). Imagination and society. The affective side of institutions. *Constitutional Political Economy*, 18(4), 223-241.
22. Pejovich, S. (1999). The Effects of the Interaction of Formal and Informal Rules on Social Stability and Economic Development. *Journal of Market and Morality*, 2(2), 164-181.
23. Rodrik, D. (2000), Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them, *Studies in International Comparative Development*, Vol. 35, No. 3, pp. 3-31.
24. Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of economic growth*, 9(2), 131-165.
25. Schönfelder, B. (2009). Sind wir über Böhm hinaus?. In: U. Vollmer (Hrsg.) *Institutionelle Ursachen des Wohlstands der Nationen*, 183-210. Berlin: Duncker und Humblot.
26. Schönfelder, N. (2018). Impact of Euro-area Membership on Structural Reforms in Product Market and Business Regulation. *CESifo Economic Studies*, forthcoming.
27. Schönfelder, N., & Wagner, H. (2016). Impact of European Integration on Institutional Development. *Journal of Economic Integration*, 31(3), 472-530.
28. Siddiqui, D.A. & Ahmed, M.Q. (2013). The effect of institutions on economic growth: A global analysis based on GMM dynamic panel estimation. *Structural Change and Economic Dynamics*, 24, 18-33.
29. Wagener, H-J. (2009). Warum gerade Europa? Langfristige Wirtschaftsentwicklung und Institutionen. In: U. Vollmer (Hrsg.) *Institutionelle Ursachen des Wohlstands der Nationen*, 15-67. Berlin: Duncker und Humblot.
30. Ward, S. W. (1999). The international diffusion of planning: A review and a Canadian case study. *International Planning Studies*, 4(1), 53-78.
31. Weymouth, S. & Broz, L.J. (2007). *Interests versus Institutions as Determinants of Property Rights: Evidence from Survey Data*. Annual International Society for New Institutional Economics Conference (ISNIE), Boulder, CO, September 21-24, 2006
32. Williamson, C.R. & Kerekes, C.B. (2009). *Securing Private Property: The Relative Importance of Formal versus Informal Institutions*. Appalachian State University, mimeo.

**POSLOVNI ASPEKTI TRANZICIJE
I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE
REPUBLIKE SRBIJE**

ULOGA I ZNAČAJ INTELEKTUALNOG KAPITALA U PROCESU FORMULISANJA I IMPLEMENTACIJE STRATEGIJE

Stevo Janošević*

Razumevanje prirode konkurentske prednosti i pokretača konkurentnosti u savremenim uslovima poslovanja neodvojivo je od intelektualnog kapitala (IK). U radu se razmatra uloga i značaj IK-a sa stanovišta procesa strategijskog menadžmenta. Name, u procesu formulisanja i implementacije poslovne strategije treba da uvažavati karakter i potentnost IK-a. Odnos između strategije i IK-a je interaktivan. Zahvaljujući strategiji IK generiše vrednost. S druge strane, formulisanjem i implementacijom strategije treba da se uvažavaju specifičnosti IK-a. Poseban značaj sa stanovišta povezivanja IK-a i strategije ima upravljanje inovacionim kapitalom. Zapravo, kroz proces formulisanja i implementacije strategije istovremeno se eksploatiše IK i uvećava njegova vrednost. Sposobnost formulisanja i implementacije strategije može predstavljati ključnu kompetentnost preduzeća. Stvaranje vrednosti po osnovu korišćenja IK-a posmatra se sa stanovišta strategije kao suštinske planske odluke u menadžment procesu. Ključno istraživačko pitanje od kojeg se pošlo u realizaciji postavljenih ciljeva istraživanja je: kako iskoristiti potentnost IK-a i obezbediti njegovu podršku realizaciji strategije? Poseban deo rada posvećen je povezivanju IK-a i strategije na primeru preduzeća Metalac-Proleter a.d. iz Gornjeg Milanovca.

Ključne reči: Strategija, strategijski menadžment, intelektualni kapital, nematerijalna aktiva, Usklađena lista (Balanced Scorecard)

Uvod

Jedna od najznačajnijih promena imanentna vremenu u kojem živimo vezana je za rastući značaj intelektualnog kapitala (IK). Kao skup različitih tipova nematerijalnih resursa IK značajno doprinosi stvaranju vrednosti i unapređenju konkurentske pozicije preduzeća. Pojedini oblici IK-a često mogu suštinski opredeliti konkurentski ambijent jedne grane i izvore održive konkurentske prednosti (Janošević i Dženopoljac, 2017, str. 183). IK ima značajnu ulogu ne samo u granama koje su intenzivne u korišćenju znanja, već i kod tradicionalnih industrija koje se baziraju na korišćenju prirodnih resursa. Na primer, kod poljoprivrede to se ogleda u proizvodnji kultura sa većom dodatnom vrednošću (smenski kukuruz, različita industrijska bilja i sl.). Istraživanje koje je sproveo Lev (2004, str. 114) pokazuje značajno prisustvo IK kod proizvođača nafte, cigareta i hrane. Isto tako, različite komponente IK predstavljaju eksplicitni i implicitni kontekst za osnaživanje i razvoj sve većeg broja industrija. U proizvodnji nafte i gasa, koja predstavlja industriju koja se bazira na korišćenju prirodnih resursa, posebno je danas kompleksna i višeslojna uloga IK-a kako sa stanovišta međusobne povezanosti različitih komponenti IK-a, tako i sa stanovišta njihove povezanosti sa različitim oblicima materijalne aktive. Naime, širenje poslovanja u ovoj delatnosti kroz investicije zahteva realizaciju različitih projekata koji nisu samo povezani sa proizvodnjom i prometom nafte i gasa, već i za oblast energetike generalno. Svedoci smo brojnih novih okolnosti i izazova vezanih za korišćenje obnovljivih izvora energije, energetske efikasnost, ekološke zahteve, energetske i klimatsku politiku najrazvijenijih zemalja. S druge strane, IK uslovljava da je granice pojedinih grana teško

* Redovni profesor, e-mail: sjanosevic@kg.ac.rs

odrediti, odnosno delatnost kojom se preduzeće bavi. Proizvodi postaju kompleksni sistemi jer sadrže mehaničke i električne delove, različite vrste hardvera i softvera, mikroprocesore, senzore, imaju mogućnost skladištenja velikog broja podataka i na brojne načine se mogu povezivati sa drugim proizvodima. Porter i Heppelmann (2014) smatraju da ovi pametni, povezani proizvodi stvaraju potpuno novu eru konkurencije.

IK se može iz različitih perspektiva razmatrati (računovodstvena, marketing, pravna, informaciono-komunikaciona, ljudski resursi, strategijski menadžment) i na različite načine definisati. Posmatrano iz perspektive ljudskih resursa, IK se povezuje sa znanjem i različitim sposobnostima zaposlenih. Iz perspektive strategijskog menadžmenta, IK treba posmatrati, pre svega, sa stanovišta procesa formulisanja i implementacije strategije i njegove uloge u menadžment procesu. Zbog karaktera i potentnosti IK-a, jedan od posebnih izazova u procesu stvaranja vrednosti po osnovu korišćenja IK-a odnosi se na povezivanje IK-a i poslovne strategije preduzeća. Naime, IK utiče na brojne načine na proces formulisanja i implementacije strategije. Ova perspektiva posmatranja IK-a predstavlja predmet istraživanja u ovom radu.

Budući da istraživanja ovog tipa nema još uvek mnogo, ovim radom se želi popuniti ova praznina i otvoriti jedno značajno istraživačko pitanje iz oblasti upravljanja IK-om. Stoga je cilj ovog rada, koji je eksplorativnog karaktera, da pruži teorijsko objašnjenje za bolje razumevanje uloge IK-a u procesu formulisanja i implementacije strategije. Tri su podržavajuća cilja ovog osnovnog cilja. Prvo, ukazati na značaj povezivanja IK i strategije. Drugo, pošto je vrednost koja se stvara po osnovu IK potencijalna, sagledati praktične mogućnosti, ograničenja i izazove u upravljanju IK-om. Treće, na osnovu ovih objašnjenja postaviti dobru osnovu za formulisanje različitih hipoteza koje bi se mogle empirijski testirati u budućim istraživanjima o uticaju IK-a na stvaranje i održavanje konkurentne prednosti. Ključno istraživačko pitanje od kojeg se pošlo u realizaciji ovako postavljenih ciljeva istraživanja je: kako iskoristiti potentnost IK i obezbediti njegovu podršku realizaciji strategije?

Rukovodeći se napred iznetim, rad je strukturiran na sledeći način. Nakon uvoda, u prvom delu se analizira značaj i priroda IK. Sledi zatim deo koji je posvećen povezivanju strategije i IK. U ovom delu poseban značaj se pridaje razmatranju uloge IK u procesu formulisanja i implementacije strategije. Posebno se analizira uloga inovacionog kapitala. Sledi zatim poseban deo koji je posvećen povezivanju IK-a i strategije na primeru preduzeća Metalac-Proleter a.d. iz Gornjeg Milanovca. Poslednji deo rada obuhvata zaključna razmatranja.

IK

Osnove koncepta IK

Različite vrste neopipljivih resursa predstavljaju supstancu IK-a, koji je primarni pokretač stvaranja vrednosti u današnjoj ekonomiji baziranoj na znanju ili informatičkoj eri. Promene kojih smo neposredni svedoci odnose se na brojne posledice i izazove 4. tehnološke revolucije (sajber fizički sistemi) koje su isto neodvojive od IK-a. Osnove kompetentnosti koja omogućava stvaranje i održavanje konkurentne prednosti su nematerijalnog karaktera (Reed et al., 2006, str. 867). Sinonim koji se često koristi za IK je nematerijalna aktiva (engl. *intangible assets*). Neopipljivi resursi nisu jasno vidljivi, nemaju fizičko ili finansijsko otelotvorenje, i odnose se na znanje i informacije, različite sposobnosti zaposlenih, povezanost sa kupcima i različitim stekholderima, i predstavljaju resurse koji su povezani sa menadžment procesom, korišćenim informacionim sistemima, organizacionim rutinama, poslovnom kulturom, intelektualnim vlasništvom i reputacijom (Janošević i Dženopoljac, 2013, str. 51). Ovi resursi poseduju veći

potencijal za stvaranje vrednosti jer se u odnosu na materijalne resurse teže imitiraju i nepodesni su za supstituisanje. IK, zapravo, predstavlja polugu za stvaranje vrednosti i unapređenje performansi poslovanja. Brojni su izazovi sa stanovišta neophodnosti tretiranja IK-a kao održivog izvora rasta i njegovog korišćenja u rešavanju brojnih socijalnih i globalnih izazova. Svedoci smo da kontekst podsticajnog okvira nakon ekonomske krize iz 2008. godine i stvaranja novih industrijskih politika najrazvijenijih zemalja, koji treba da omogući prosperitet i ekonomski oporavak, posebno promovise IK (Guevara i Bounfour, 2013; Pelle i Zoltán Végh, 2015), str. 410-425). Zato je poznavanje prirode IK od krucijalnog značaja za razumevanje procesa stvaranja vrednosti i sticanja konkurentске prednosti.

Postoji nekoliko faza u evoluciji istraživanja IK-a (Pedro et al., str. 410-411). U prvoj fazi koja započinje krajem osamdesetih i tokom devedesetih godina prošlog veka razvija se teorijski okvir za analizu IK-a. U fokusu je sagledavanje značaja IK-a sa stanovišta stvaranja održive konkurentске prednosti. U drugoj fazi (od 2000. do 2003. godine) kod istraživanja IK-a dominiraju različiti pristupi merenju, upravljanju i komunikaciji korišćenjem empirijskih studija. Prva i druga faza imaju za rezultat ustanovljavanje odgovarajućih pojmova i definicija (Guthrie et al., str. 70). Treća faza (od 2004. do danas) obuhvata različite implikacije koje proističu iz upotrebe IK-a, posebno sa stanovišta samog menadžment procesa. Različite implikacije upravljanja IK-om se dublje analiziraju sa stanovišta različitih tipova organizacija. U četvrtoj fazi (od 2004. do danas) ekosistem predstavlja kontekst istraživanja IK-a. IK se posmatra kao pokretač stvaranja bogatstva na nivou gradova, regiona i država. Poslednjih godina je sve veći broj istraživanja ovog tipa, posebno performansi IK-a pojedinih zemalja (Lin i Edvinsson, 2011; Käpylä et al., 2012).

Ključne karakteristike IK-a koje su od značaja za definisanje i objašnjenje njegove prirode su:

- IK generiše buduće koristi;
- Potentnost IK-a se bazira na nematerijalnim resursima;
- IK može biti input i output procesa stvaranja vrednosti;
- IK retko direktno utiče na stvaranje vrednosti jer je vrednost koja se stvara korišćenjem IK-a indirektna;
- Različiti oblici IK-a su povezani međusobno i sa drugim oblicima aktive;
- IK je u neposrednoj vezi sa upravljanjem znanjem;
- IK se teško imitira i supstituiše;
- IK je potencijalni izvor konkurentске prednosti;
- Za razliku od materijalne aktive čija se vrednost upotrebom smanjuje, vrednost IK-a se uvećava njegovim korišćenjem.

Komponente IK

Različita pojmovna određenja i pristupi u definisanju IK-a odražavaju se na njegovu kategorizaciju. Pri tome treba imati u vidu da demarkacionu liniju između različitih komponenti ili tipova IK-a nije često moguće jasno uspostaviti. Jedna od najčešćih klasifikacija IK-a je na ljudski, strukturni (ili interni) i relacioni (ili eksterni) kapital (MERITUM, 2002; Seetharaman et al, 2004, str. 523-524; Bontis, 2001; Dženopoljac, 2015, str. 204). Ljudski resursi su nosač ljudskog kapitala. IK koji se ne može odvojiti od ljudskih resursa je ljudski kapital. Ljudski kapital se vezuje za kompetentnost zaposlenih, njihovu intelektualnu agilnost i ponašanje. Najznačajniju supstancu ljudskog kapitala čini znanje. Zahvaljujući znanju zaposleni su osposobljeni da efikasno izvršavaju svoje zadatke, uključuju se u formalno obrazovanje i specifične vrste obuka, obogaćuju svoja iskustva i rade na ličnom razvoju. Neka znanja su jedinstvena i svojstvena

pojedincima, dok su druga znanja generičkog karaktera. Pored znanja, ljudski kapital obuhvata profesionalne veštine, obučenost, kreativnost i inovativnost zaposlenih, njihovu sposobnost generisanja novog znanja, kao i ispoljenu odgovornost, posvećenost, entuzijizam i motivisanost (Janošević i Dženopoljac, 2015, str. 204; Bontis et al., 2015, str. 1367). Palacios-Marqués i Garrigós-Simón (2015, str. 334) ističu da veličinu ovog kapitala uslovljava nivo povezanosti individualnih i timskih ciljeva. Inovativnost i sposobnost kao komponente ljudskog kapitala pokazatelj su spremnosti na promene zaposlenih. Stavovi o životu i usvojeni sistem vrednosti i verovanja zaposlenih isto predstavljaju komponente ljudskog kapitala.

Menadžment je proces kojim se profilišu ciljevi i stvara infrastruktura za njihovo ostvarivanje. Menadžment sistemima i procesima se transformiše ljudski kapital u strukturni kapital. Naime, različitim menadžment sistemima, mehanizmima i strukturama, procedurama, pravilima i uputstvima obezbeđuje se integracija zaposlenih oko zajedničkih ciljeva i podrška zaposlenima za njihovo ostvarenje. Strukturni kapital, koji se ponekad naziva organizacioni kapital, obuhvata institucionalizovano znanje i kodifikovano iskustvo sadržano, pre svega, u menadžment procesima, poslovnoj strategiji i planovima, softverima, bazama podataka, organizacionoj strukturi, patentima, zaštitnim znakovima i u ostalim organizacionim sposobnostima koje podržavaju produktivnost zaposlenih. Najkraće rečeno, u pitanju je „sve ono što ostaje u kancelarijama kad zaposleni odu kući“ (Janošević i Dženopoljac, 2015, str. 204).

Posmatrano sa stanovišta procesa stvaranja znanja strukturni kapital je deo spirale znanja kojom se implicitno znanje konvertuje u eksplicitno znanje na organizacionom nivou (Nonaka i Takeuchi, 1995). Ovo uključuje (Martin-de-Castro et al., str. 653) poslovnu kulturu (implicitno i neformalno znanje), strukturu (eksplicitno i formalno znanje) i organizaciono učenje (implicitno i eksplicitno znanje, formalni i neformalni procesi obnove znanja). Zapravo, strukturni kapital predstavlja infrastrukturu koja omogućava zaposlenima da koriste i unapređuju svoja znanja i stvaraju inovacije. Inovacije se stvaraju prvenstveno investiranjem u strukturni kapital.

Relacioni kapital uključuje brojne eksterne odnose sa različitim stejkholderima (kupci, dobavljači, kreditori, investitori) i njihovu percepciju preduzeća. Sreće se i pod nazivom eksterni ili društveni kapital. Primeri relacionog kapitala su brend, zadovoljstvo klijenata, umreženost sa klijentima i dobavljačima, različiti dogovori, licence, kanali prodaje, pregovarački kapaciteti i različita druga eksterna umrežavanja (Janošević i Dženopoljac, 2015, str. 204). Relacioni kapital predstavlja sposobnost preduzeća da pribavlja i koristi nova znanja iz okruženja u cilju sticanja i održavanja konkurentne prednosti. Uspostavljeni odnosi sa različitim stejkholderima doprinose inovativnosti. Inovativni proces danas karakteriše povezanost velikog broja učesnika i partnera, koji je često istovremeno saradnja i konkurentsko nadmetanje. Nov pristup inovacijama (Chesbrough, 2006) baziran na konceptu otvorenih inovacija (engl. *open innovation*) poseban značaj pridaje umrežavanju i saradnji sa različitim subjektima i organizacijama. Sa stanovišta okruženja granice između preduzeća i njegovog okruženja postaju fluidne. Ovaj odnos sa okruženjem se može posmatrati u dve ravni. Jedna je odnos sa kupcima, dobavljačima, partnerima i konkurentima, a druga se odnosi na društvo u celini (Swart, 2006). Jedan od glavnih izazova u upravljanju IK-om je transformacija ljudskog i relacionog kapitala u strukturni kapital trajnijeg karaktera.

IK i performanse poslovanja

U velikom broju empirijskih istraživanja sagledava se uticaj IK i njegovih različitih komponenti na finansijske i tržišne performanse preduzeća. Sveobuhvatan pregled (Inkinen, 2015) većeg broja istraživanja pokazuje značajnu povezanost IK-a i performansi poslovanja, pre

svega kroz njihovu interakciju. Isto tako, utvrđeno je postojanje značajne zavisnosti između IK-a i inovativnosti. U jednom od novijih sveobuhvatnih istraživanja (Pedro et al., 2018) ove vrste isto se ukazuje na pozitivan uticaj različitih komponenti IK-a na performanse poslovanja, s tim da njihov uticaj nije linearan i da zavisi od različitih faktora koji su kontekstualne prirode i karaktera okruženja.

Janošević i Dženopoljac (2013) na osnovu izvršene komparativne analize daju pregled rezultata 20 značajnijih studija nastalih posle 2000. godine koji upućuju na različite zaključke i uzročno-posledične veze. Kod značajnog broja preduzeća iz ovog uzorka, posebno iz najrazvijenijih privreda, postoji visok nivo pozitivne korelacije između komponenti IK i performansi poslovanja, s tim da u jednom broju studija nije nedvosmisleno identifikovan uticaj IK-a na performanse poslovanja preduzeća (Janošević i Dženopoljac, 2017). Jedno od njih se odnosi na najprofitabilnija srpska preduzeća (Janošević, Dženopoljac i Bontis, 2013), a drugo na najveće srpske izvoznike (Janošević i Dženopoljac, 2012).

Povezivanje strategije i IK-a

Uloga IK-a u procesu strategijskog menadžmenta

Priroda i potentnost IK-a suštinski transformišu menadžment procese, principe i metode. Richard Hall (1989, 1992) je među prvima konceptualizovao ulogu nematerijalnih resursa u oblasti strategijskog menadžmenta. Nove teorije strategijskog menadžmenta kao što su pristupi preduzeću bazirani na resursima (engl. *resource-based view*), kompetentnosti (engl. *competence-based view*) i znanju (engl. *knowledge-based view*) poseban značaj pridaju nematerijalnim resursima za unapređenje performansi poslovanja. Sveiby (2004) smatra IK strategijskim resursom koji ima neograničene mogućnosti. Martin-de-Castro et al. (2011) ističu da u agendi upravljanja poseban značaj ima upravljanje IK-om. U tom cilju ovi autori razvijaju koncept upravljanja baziran na IK-u (engl. *An Intellectual Capital-Based View of the Firm*). Za istraživače i praktičare sve veći značaj dobija odgovor na pitanje kako i koliko IK može uticati na proces stvaranja vrednosti, kako meriti i određivati njegovu vrednost.

Koncept upravljanja relevantan za savremene uslove poslovanja je strategijski menadžment. Proces strategijskog menadžmenta obuhvata strategijsku analizu, formulisanje strategije, vrednovanje njenih efekata i implementaciju strategije. Rezultat ovog procesa je strategija u čijem je fokusu konkurentna prednost, a ostvareni poslovni uspeh je rezultat sticanja konkurentne prednosti. Kada jedno preduzeće ostvaruje konkurentnu prednost to znači da ima nešto što drugi konkurenti nemaju, da radi nešto bolje od konkurenata ili nešto što drugi konkurenti ne mogu. Preduzeće konkurentnost ostvaruje uspostavljajući odgovarajući odnos sa okruženjem preko strategije.

Strategijom se stvara i implementira plan igre u konkurentskom nadmetanju. Prema (Lafley i Martin, 2013, str. 14-30), odgovori na sledećih pet međusobno povezanih pitanja opisuju strategiju: šta je pobjednička aspiracija, gde treba da se igra, kako da se igra, sa kojim sposobnostima treba raspolagati i koji sistem upravljanja je potreban? Ova pitanja postavljena ovim redosledom čine kaskadu strategijskih izbora. Pobjednička aspiracija se manifestuje izborom ciljanih aspiracija (na primer, tržišno učešće). Njenu platformu čini misija, sistem vrednosti i vizija (Kaplan i Norton, 2004b, str. 33). Odgovorom na pitanje gde treba da se igra određuje se „teren“ na kome se „igra igra“, odnosno tiče se izbora tržišta i njegovih tržišnih segmenata. Odgovor na pitanje kako da se igra odnosi se na izbor načina konkurentne borbe. Mesto igre i način igre treba da budu međusobno usklađeni. Način konkurentne borbe

opredeljuje kontekst poslovanja. Na nivou pojedinačnog biznisa izvori održive konkurentske prednosti su smanjenje troškova i diferenciranje. Na nivou preduzeća konkurentska prednost se ostvaruje po osnovu povezanosti pojedinih biznisa. U fokusu strategije preduzeća je korišćenje resursa na način da se ostvari sinergija.

Da bi se moglo uspešno igrati na izabranom mestu na izabrani način potrebne su odgovarajuće sposobnosti. U pitanju su različiti resursi (materijalni i nematerijalni), kompetencije i aktivnosti neophodne za implementaciju željene strategije, odnosno osposobljenost za uspešno korišćenje resursa. Veštine koje obezbeđuju da resursi imaju vrednost predstavljaju osposobljenost. Naime, bez odgovarajućih veština (na primer, u inoviranju procesa ili u upravljanju lancima snabdevanja) resursi su bezvredni. Poslednji strategijski izbor u kaskadi odlučivanja tiče se podrške menadžment sistema sprovođenju strategije. Menadžment sistem treba da bude usklađen sa sposobnostima. Bitne komponente sistema upravljanja su, pre svega, strategijsko planiranje, informacioni sistem, upravljanje investicionim projektima, sistem merenja performansi, sistem kompenzacija i organizaciona struktura.

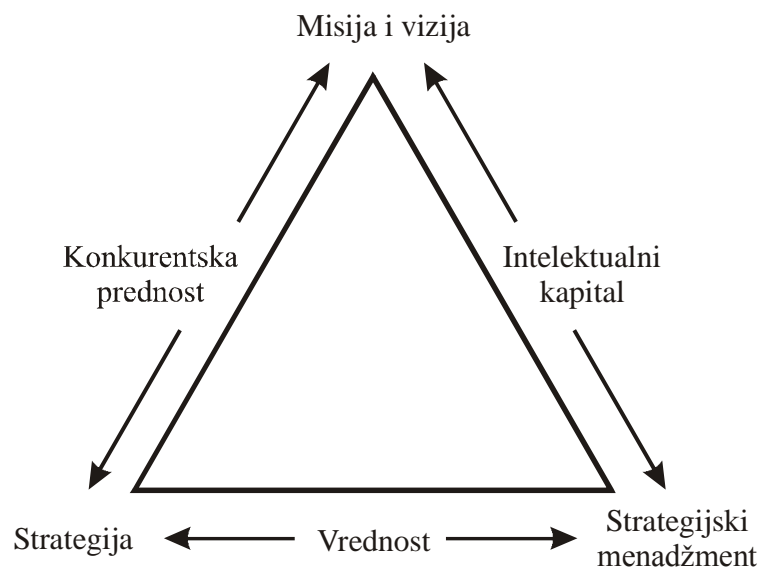
Strategijama se iniciraju promene i rezultat su izvršenih promena. U pitanju je, zapravo, ključna planska odluka jer je savremeno preduzeće vođeno strategijom. Kaplan i Norton (2001, str. 9-17) govore o organizaciji koja treba biti u potpunosti okrenuta realizaciji strategije. Na osnovu strategije se donose prateće planske odluke (kao što su, na primer, biznis plan i projekti) i alociraju resursi. Prema tome, suočavanje sa promenom faktički predstavlja proces formulisanja i implementacije strategije. U današnjem svetu u kome je evidentan diskontinuitet usled dominacije učestalih, radikalnih i međusobno uslovljenih promena ovo ima poseban značaj. Dobra ilustracija za to je da pre 2006. godine nisu postojali: iPhone, iPad, Kindle, 4G, 5G, Uber, Android, Oculus, Instagram, Snapchat, Airbnb, Whatsapp. Pojedini autori (Milisavljević, 2017) proces strategijskog menadžmenta konceptualiziraju na fazu analize, izbora i promene. Nezavisno od toga na koji način se opisuje proces strategijskog menadžmenta, u pitanju je aktivnost koja ima plansku i akcionu komponentu.

Konkurentska prednost je posledica jedinstvenosti. Jedinstvena vrednost za kupce na izabranom tržišnom segmentu predstavlja suštinu konkurenskog nadmetanja. Izvori jedinstvenosti predstavljaju ključnu kompetentnost. Na različite načine je moguće ostvariti konkurentsku prednost. Posmatrano iz ovog ugla, strategija predstavlja ideju vodilju za odlučivanje kako ostvariti jedinstvenu konkurentsku poziciju na izabranom tržišnom segmentu. Ova ideja vodilja ne služi samo da stvori, već i da održi konkurentsku prednost. S tim u vezi nameće se jedna stara narodna mudrost prema kojoj tamo gde ima namera postoji način njenog ostvarivanja.

Konkurentska prednost ima za rezultat superiorne performanse. Ultimativno merilo uspešnosti formulisane strategije je stvorena vrednost. Na slici 1 prikazan je odnos između stvaranja vrednosti, konkurentske prednosti i IK-a u trouglu čija temena čine: strategijski menadžment, strategija, misija i vizija. Prema guruu poslovne strategije M. Porteru (1996, str. 62) razlike u uspešnosti poslovanja konkurenata su posledica razlika u operativnoj efektivnosti i strategijskom pozicioniranju. Razlike u operativnoj efektivnosti rezultat su razlika u obavljanju sličnih aktivnosti od konkurenata. Ova razlika predstavlja važan izvor razlika u profitabilnosti konkurenata, jer direktno utiče na relativnu troškovnu poziciju i nivo diferenciranosti proizvoda ili usluge. Dometi ove strategije su ograničeni jer su retka preduzeća koja su u dužem periodu mogla biti konkurentna zahvaljujući operativnoj efektivnosti. Nasuprot tome, strategijsko pozicioniranje označava opredeljenje da se obavljaju aktivnosti koje su različite od aktivnosti konkurenata, ili obavljanje sličnih aktivnosti na drugačiji način. U pitanju je osmišljavanje novih pozicija koje će kupce odvojiti od etabliranih pozicija ili će privući nove kupce na tržištu.

Ostvarivanje jedinstvene pozicije (ili konkurentske prednosti) na izabranom tržišnom segmentu predstavlja „srce“ strategije. Konkurenti međusobno ratuju tako što prethodno pokušavaju na odgovarajući način da se što bolje pozicioniraju na tržištu. Ova vrsta nadmoći nad konkurentima sa stanovišta uspešnosti njihovog sukobljavanja je odlučujuća. I u vojnoj doktrini, odakle je pojam strategije preuzet i razvijan, svrha strategije je da se oslabi mogućnost otpora i da se neprijatelj okane svoje namere, odnosno da se pobeđuje tako što se ne ratuje, a ne da se dobije bitka ili da se neprijatelj uništi („nemoj da se kačiš sa mnom, loše ćeš da prođeš“). Pobediti u ratu koji nije vođen predstavlja, prema tome, ideju vodilju uspešnog ratovanja. Kineski general Sun Cu napisao je u 6. veku pre nove ere da potčinjavanje neprijatelja bez borbe je vrhunac veštine ratovanja. Smatrao je da je uspešnost ratovanja opredeljuje položaj u odnosu na protivnika. Pravi cilj nije toliko da se traži bitka, koliko da se ostvari strategijska situacija koja je pogodna da ukoliko ona sama po sebi ne iznudi odluku da se onda to sigurno ostvari njenim nastavljanjem pomoću bitke. U većini značajnih bitaka kroz istoriju, pobednici su doveli svoje protivnike u izuzetno nepovoljnu poziciju pre nego što je došlo do samog sukoba (Đuričin i Janošević, 2005, str. 208). Različite vrste savremenog nuklearnog i konvencionalnog naoružanja predstavljaju zapravo pretnju sa pokrićem za upotrebu sile, ali i za odvracanje potencijalnog agresora.

Zahvaljujući IK-u kod uspešnih preduzeća osnovu konkurentske strategije čine unikatne aktivnosti koje preduzeće obavlja. Nove pozicije mogu pronalaziti kako preduzeća iz postojeće delatnosti, tako i nova preduzeća, ali i preduzeća koja dolaze iz drugih delatnosti zahvaljujući posebnim aktivnostima koja su tamo obavljala. Strategijsko pozicioniranje često nije očigledno. Brojni su primeri pronalaženja posebnih pozicija koje su i ranije bile dostupne, ali su ih postojeći konkurenti jednostavno prevideli ili im nisu pridavali dovoljno značaja. Mnogo češće se, međutim, nove pozicije ostvaruju zahvaljujući promeni. Promena može da se odnosi na stvaranje nove grupe kupaca ili pojavu nove potrebe, na stvaranje novih kanala distribucije ili na dostupnost nove tehnologije. Promene ove vrste po pravilu su, isto tako, povezane sa korišćenjem IK-a.



Slika 1 Odnos između stvaranja vrednosti, konkurentske prednosti i IK-a

Izvor: Autor

Konkurentna prednost i IK

Konkurentna prednost se danas dominantno bazira na IK-u. Brojni su empirijski dokazi koji potvrđuju značaj IK-a za ostvarivanje konkurentne prednosti i razvoj ključnih kompetentnosti (Kamukama, 2013; Yaseen et al., 2016; Altarawneh, 2017; Massaro et al., 2015; Chahal and Bakshi, 2015). Različite vrste IK-a imaju za rezultat formulisanje različitih poslovnih strategija (Tseng et al., 2013). Pojedini tipovi IK-a često mogu suštinski opredeliti konkurentni ambijent jedne grane i izvore održive konkurentne prednosti. Zato održavanje konkurentne prednosti zahteva širi kontekst analize konkurencije. U tim uslovima konvencionalni modeli i alati za formulisanje i implementaciju strategije nisu od velike pomoći.

U jednom ovakvom novom kontekstu menjaju se pravila konkurentnog nadmetanja, fokus u strategijskoj analizi, pristup procesu formulisanja i implementacije strategije i metrika uspeha. Naime, mogućnosti za stvaranje vrednosti su izmenjene. U industrijskoj eri osnovu ovog procesa predstavljalo je upravljanje materijalnom aktivom. U informatičkoj eri okosnicu ovog procesa čini upravljanje IK-om, odnosno nematerijalnom aktivom. Nova metrika uspeha naglasak stavlja na valorizovanje efekata ulaganja u IK. Otuda je neophodno operisati sa kritičnim faktorima uspeha koji upućuju na potencijal stvaranja vrednosti investiranjem u IK. Pri tome treba imati u vidu da strategijska povezanost determiniše vrednost IK-a (Kaplan i Norton, 2004b). Naime, IK stvara vrednost zahvaljujući strategiji. To znači da bi se stvorila vrednost korišćenjem IK-a neophodno je formulirati i implementirati odgovarajuću strategiju. Dakle, stvaranje vrednosti po osnovu korišćenja IK-a treba posmatrati u kontekstu uloge koju strategija kao suštinska planska odluka ima u menadžment procesu. Zato IK kao strategijski resurs treba analizirati kroz strategijsko „sočivo“. Posledično, investicije u IK predstavljaju osnovni indikator vitaliteta preduzeća i ključni indikator njegove konkurentnosti, s tim da tržišta kapitala visoko vrednuju potencijal rasta preduzeća koja svoju strategiju baziraju na IK. Promena učešća nematerijalne aktive u tržišnoj vrednosti preduzeća to najbolje potvrđuje. U periodu 1975-2015. godina kod američkih preduzeća sa liste S&P 500 učešće nematerijalne aktive (IK) je povećano sa 32 na 87% (Ocean Tomo, 2016; Janošević, 2009). Istraživanja (Loulou-Baklouti i Triki, 2018, str. 620) pokazuju, isto tako, da investitori svoje odluke u značajnoj meri baziraju na nefinansijskim informacijama (u proseku je njihov značaj preko 35%).

Kroz process formulisanja i implementacije strategije treba na ogovarajući način povezati različite komponente IK-a međusobno i sa materijalnom aktivom (fizičkom i finansijskom). Vrednost koja se stvara korišćenjem IK-a je potencijalna (Kaplan i Norton, 2004a). Efikasno korišćenje IK-a je posledica korišćene ideje vodilje (konceptijski okvir) za odlučivanje sadržane u strategiji koja je rezultat procesa strategijskog menadžmenta. Bez poznavanja pojedinih komponenti IK-a nije moguće sagledati osnovne načine putem kojih preduzeća svojom poslovnom strategijom stvaraju održivu konkurentnu prednost.

Inovacioni kapital i strategija

Veća stvorena vrednost od vrednosti koju stvaraju konkurenti ima za rezultat ostvarivanje konkurentne prednosti. Ovako ostvarena vrednost u najvećoj meri zavisi od sposobnosti inoviranja. Zato savremano preduzeće mora svoju strategiju bazirati na inovacijama. Stvaranje i korišćenje IK-a predstavlja deo procesa inovacija. Inovativnom aktivnošću se eksploatiše i uvećava IK. Samim tim IK predstavlja kritičan faktor procesa inovacija. Suština strategije je da se obezbedi trajna konkurentna prednost evolucijom kompetentnosti na način da se privremeni monopol na bazi efikasno primenjene inovacije pretvori u trajni monopol na bazi efektivne

strategije (Đuričin et al., 2016, str. 84). Najuspešnije kompanije „idu dalje od napora koji je usmeren na to da se strategijske namere realizuju raspoloživim resursima. Najuspešnije kompanije su usmerene na korišćenje ključnih sposobnosti i to na nov i inovativan način. Resursi se ne koriste polazeći od zahteva okruženja, već na potpuno nov način. Rezultat toga je kontinuirano obnavljanje i transformacija poslovanja.” (Đuričin et al., 2016, str. 651.

Uspešne kompanije konkurentsku prednost baziraju pre svega na inovacijama. Ovo se posebno odnosi na preduzeća koja su stvorila ili stvaraju leadersku poziciju na međunarodnom tržištu. Pristupi inovacijama sa stanovišta ostvarivanja i unapređenja konkurentске prednosti mogu biti veoma različiti. Naime, brojni su načini konkurisanja inovacijama bilo na novim osnovama ili pronalazanjem novih načina konkurisanja na postojećoj osnovi. Isto tako, inovacije nisu povezane samo sa tehnološkom sferom, već i sa različitim oblastima socijalnog života, menadžmenta, marketinga, organizacije i finansija. IK je neraskidivo povezan sa inovativnošću po dva osnova. Prvo, IK je značajan input inovativne aktivnosti. Drugo, inovativna aktivnost podsticajno utiče na stvaranje i uvećanje IK-a. U konceptualizaciji i kategorizaciji IK-a posebno se navodi inovacioni kapital. Pojedini autori (Chen et al., 2004) izdvajaju inovacioni kapital kao posebnu komponentu IK-a, a jedan broj posmatra inovacioni kapital kao element komponente strukturnog ili ljudskog kapitala (Janošević i Dženopoljac, 2016, str. 196).

Clayton Christensen (1997) u svojoj knjizi „*The Innovator’s Dilemma*” uvodi pojam remetilačke (engl. *disruptive*) inovacije. Ove inovacije označavaju uvođenje potpuno novih pristupa koji imaju potencijal da stvore novu industriju ili transformišu postojeću. Remetilačkim inovacijama se stvaraju nova tržišta, otkrivaju nove kategorije kupaca, ukidaju postojeća tržišta i tržišne pozicije, koje imaju za posledicu propast tržišnih lidera i promenu pravila tržišnog nadmetanja. Proizvodi nastali kao rezultat remetilačkih inovacija zadovoljavaju potrebe koje do tada nisu postojale ili su bile dostupne samo određenoj grupi kupaca, mogu delovati neatraktivno i najčešće imaju nižu cenu. U pitanju je proces kojim neki proizvod ili usluga koji pronalazi jednostavnu primenu u donjem tržišnom segment počinje nezaustavljivo napredovati prema gornjim tržišnim segmentima. Nesposobnost adekvatnog reagovanja etabliranih učesnika na tržištu na pojavu remetilačkih inovacija bila je za njih fatalna. U odnosu na telegraf, telefon predstavlja tipičan primer remetilačke inovacije.

Suprotnost remetilačkim inovacijama su zadržane (engl. *sustain*) inovacije. Obično ih karakteriše stabilno i pravolinijsko poboljšanje postojećih inovacija. Ove inovacije poboljšavaju etablirane proizvode i mogu predstavljati i uvođenje radikalno nove tehnologije u upotrebu. Proučavajući uzroke propasti velikog broja uspešnih preduzeća C. Christensen (1997) smatra da je ključno pitanje za razumevanje uspešnosti mehanizma inoviranja: kako tržišni lideri da ne postanu žrtve ofanzivnih inovativnih napada? Zapravo, pitanje je u kojim okolnostima nastavlja da pobeđuju tržišni lideri, a u kojim okolnostima novi „igrači” na tržištu? Prema njemu, inovativni početnici imaju mogućnost da se preko remetilačkih inovacija uspešno nadmeću i suprotstave velikim preduzećima. Različiti odbrambeni odgovori tržišnih lidera ili ignorisanje napada inovativnih izazivača ne doprinosi njihovom uspehu. U suštini, Christensenova dilema je povezana sa konceptom kreativne destrukcije J. Schumpetera, jer remetilačka inovacija obesmišljava upravo ono što tržišni lider radi.

Kompakt-disk je predstavljao zadržanu, a ne remetilačku inovaciju i pored toga što je bila u pitanju radikalno nova tehnologija - koja se bitno razlikovala od čitanja podataka sa vinilske ploče korišćenjem dijamantske igle. Naime, kompakt-disk nije remetilački uticao na tržište fizičkih nosača zvuka, odnosno postojeća tržišta i poslovanje muzičke industrije nije se značajno promenilo. Tek sa zamenom fizičkih nosača zvuka na „*downloading*” i „*streaming*” došlo je do remetilačke promene tržišta.

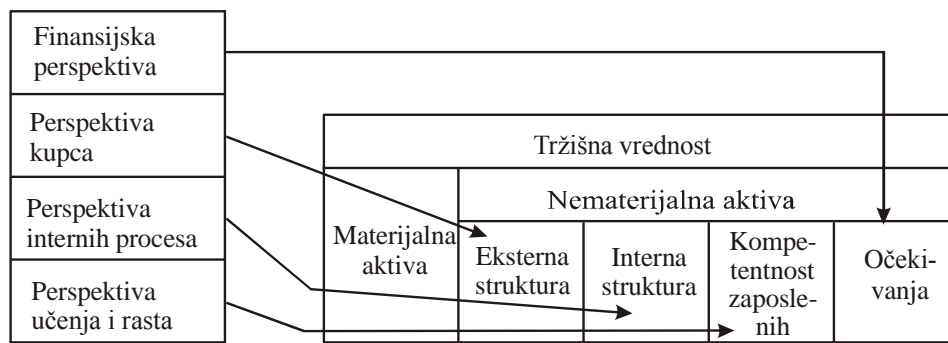
Remetilačke inovacije su povezane sa korišćenjem novih biznis modela, odnosno sa formulisanjem i implementacijom novih poslovnih strategija koje nisu fokusirane na postojeće proizvode i njihova unapređenja. Ovom vrstom inovacija se menjaju „pravila igre” i zato se često još nazivaju strategijske inovacije. Zadržane inovacije se baziraju na starim strategijama, nedovoljno razvijenim potrebama kupaca, često su rezultat skupih istraživačko-razvojnih procesa, za korisnike preskupe, nepotrebnih karakteristika proizvoda i karakteriše ih komplikovana upotreba.

Usklađena lista kao alat za upravljanje IK-om

Usklađena lista (*Balanced Scorecard*) predstavlja alat koji se uspešno koristi u formulisanju i implementaciji strategije. Potentnost i rastući značaj IK-a predstavljao je ključni podsticaj nastajanju ovog koncepta čiji su idejni tvorci Kaplan i Norton (1992, 1996a; 1996b). Zato Usklađena lista (UL) predstavlja i važan alat za identifikovanje, merenje i upravljanje IK-om. Posmatrano iz ovog ugla, IK i UL predstavljaju dva komplementarna koncepta. Prema (Mouritsen et al., 2005), razlikuju se sa stanovišta strategije, organizacije, menadžmenta i korišćenih indikatora. Primenom logike koncepta UL može se jasnije sagledati uloga IK-a (nematerijalne aktive) u procesu formulisanja strategije i obezbediti bolja povezanost faza formulisanja i implementacije strategije. IK (nematerijalna aktiva) koji je od značaja u procesu formulisanja i implementacije strategije sagledava se polazeći od perspektive učenja i razvoja. Ključno pitanje u okviru ove perspektive je: kako obezbediti osposobljenost za promene i unapređenja?

Kaplan i Norton (2004b, str. 13) IK (nematerijalnu aktivu) iz perspektive učenja i razvoja klasifikuju u sledeće tri kategorije: ljudski kapital, informatički kapital i organizacioni kapital. Ljudski kapital se odnosi na znanje, veštine i talentovanost zaposlenih. Ciljevi iz perspektive učenja i razvoja obezbeđuju da preduzeće ima ljudske resurse koji poseduju prava znanja, veštine i obučenost za sprovođenje strategije. Informatički kapital se odnosi na informacione sisteme, baze podataka, mreže, tehnološku infrastrukturu. Organizacioni kapital izražava odgovarajuću poslovnu kulturu, liderstvo, timski rad i povezanost zaposlenih i upravljanje znanjem. Polazeći od ove podele identifikuju se tri različita pristupa koji se mogu koristiti za usklađivanje IK-a (nematerijalne aktive) sa strategijom. Prvim pristupom se preko strategijske grupe srodnih poslova usklađuje ljudski kapital sa strategijskim temama. Drugim se preko strategijskog portfolija informacionih tehnologija usklađuje informatički kapital sa strategijskim temama. Konačno, putem agende organizacione promene integriše se i usklađuje organizacioni kapital u cilju kontinuiranog učenja i poboljšanja strategijskih tema (Kaplan i Norton, 2004b, str. 13).

Na Slici 2 stavljene su u odnos različite perspektive iz koncepta UL sa pojedinim komponentama IK. Perspektiva kupca (Kako nas vide kupci?) korespondira sa eksternom strukturom ili relacionim kapitalom. Perspektiva internih procesa (Kako upravljamo procesima da bi se ostvarila izvrsnost?) u vezi je sa strukturnim kapitalom, a perspektiva učenja i rasta (Kako obezbediti inovativnost i učenje?) sa ljudskim kapitalom. Izdvojena je posebna komponenta - očekivanja. Očekivanja su povezana sa finansijskom perspektivom (Kako se odnosimo prema vlasnicima?) iz koje se utvrđuju finansijske performanse koje treba ostvariti u interesu vlasnika (Janošević, 2009, str. 412-413).



Slika 2 Okvir za integrisanje UL i komponenti IK

Izvor: Wingren, 2004, 6; Sveiby, 2001; Janošević, 2009, 413.

Povezivanje IK i strategije na primeru preduzeća Metalac-Proleter a.d.

Metalac a.d. iz Gornjeg Milanovca predstavlja dobar primer uspešnog povezivanja IK-a i strategije. UL predstavlja alat koji se koristi prilikom formulisanja i implementacije poslovne strategije ove kompanije i njenih zavisnih preduzeća. Perspektivom učenja i razvoja identifikuje se IK (nematerijalna aktiva) koji je od značaja za uspešnu primenu poslovne strategije preduzeća. IK treba da omogući unapređenje poslovnih procesa i ostvarivanje ciljeva u okviru perspektive internih poslovnih procesa, zahvaljujući čemu je moguće stvoriti vrednost za kupce i vlasnike. IK ima ulogu korena drveta, jer bez kvalitetnog i jakog korena nema zdravog i stabilnog stabla, bujne krošnje i dobrog roda (Janošević, 2018, str. 323).

Kritično pitanje prilikom formulisanja seta ciljeva iz perspektive učenja i razvoja je kako obezbediti osposobljenost za promene i unapređenja, odnosno inovativnost i učenje. U traženju odgovora na ovo pitanje kod preduzeća Metalac-Proleter a.d. (jedno od zavisnih preduzeća Metalca a.d.) definisani su sledeći ciljevi: sticanje ključnih kompetentnosti, motivisanost i lojanost zaposlenih i povećanje njihove odgovornosti. Za svaki od ovih ciljeva su definisana konkretna merila uspeha, odgovarajući zadaci i konkretne aktivnosti podrške (Janošević, 2018, str. 331; Strategija preduzeća Proleter a.d. iz Gornjeg Milanovca, 2018-2021. godina, 2018). Na primer, organizovanjem različitih programa obuke za prodavce, poslovode i menadžere u Metalac-Proleteru se prati ostvarivanje strategijskog cilja sticanje ključnih kompetentnosti. Zaposleni, poslovode prodavnica i menadžeri moraju godišnje provesti na obuci najmanje 15 sati. Obuka u vlastitim prodavnicama koje predstavljaju primere najbolje prakse isto predstavlja jedan od načina unapređenja znanja i veština zaposlenih. Različite dodatne pogodnosti za zaposlene, indirektno zarade i bonus planovi predstavljaju aktivnosti podrške ostvarivanju cilja veća motivisanost i lojanost zaposlenih. Na slici 3 i 4 dati su ciljevi, merila, zadaci i inicijative iz perspektive učenja i razvoja. Za ostvarivanje ciljeva kako iz ove tako i iz ostalih perspektiva poseban značaj imaju periodična preispitivanja napretka u sprovođenju strategije. Sastavni deo ovog procesa je formalizovani sistem za sprovođenje strategije.

Za bolje razumevanje formulisane strategije preduzeća Metalac-Proleter a.d. i njene lakše implementacije kreirana je strategijska mapa kojom se vizuelno opisuju kauzalni odnosi između najznačajnijih komponenti strategije posmatrano iz različitih perspektiva u procesu stvaranja vrednosti. Iz perspektive učenja i razvoja najznačajnije komponente strategije su: zadovoljstvo zaposlenih, razvoj novih kompetencija, unapređenje informacionog sistema, motivisanost i odgovornost zaposlenih.

PERSPEKTIVA UČENJA I RAZVOJA					
Ciljevi	Merila	Zadaci			
Koji se ciljevi žele ostvariti?	Kako se prati ostvarenje ciljeva?	Željene performanse ili stopa poboljšanja?			
		2018.	2019.	2020.	2021.
· Sticanje ključnih kompetentnosti	· Organizovana obuka	· ≥ 16 sati za posl. i menadž. · ≥ 40 sati za nove prodavce	· ≥ 18 sati za posl. i menadž. · ≥ 40 sati za nove prodavce	· ≥ 20 sati za posl. i menadž. · ≥ 40 sati za nove prodavce	· ≥ 20 sati za posl. i menadž. · ≥ 40 sati za nove prodavce
· Implementacija novog IS	· Broj dana obuke u prvom kvartalu 2018.	· ≥ 20 dana			
· Motivisanost i lojalnost zaposlenih	· Broj sugestija zaposlenih	· > 5 mesečno ukupno	· > 5 mesečno ukupno	· > 7 mesečno ukupno	· > 9 mesečno ukupno
	· Fluktuacija zaposlenih	· < 5 % ukupnog broja	· < 4 % ukupnog broja	· < 3 % ukupnog broja	· < 3 % ukupnog broja
· Povećanje odgovornosti zaposlenih	· Broj disciplinskih prijava	· =< 2 mesečno	· =< 1 mesečno	· =< 1 mesečno	· =< 1 mesečno
	· Broj inspeksijskih prijava	· =< 0,10 god. po objektu	· =< 0,10 god. po objektu	· =< 0,10 god. po objektu	· =< 0,10 god. po objektu

Slika 3 Ciljevi, merila i zadaci Metalac-Proletera a.d. iz perspektive učenja i razvoja

Izvor: Strategija preduzeća Metalac-Proleter a.d. iz Gornjeg Milanovca, 2018-2021, (2018). Metalac-Proleter a.d, Gornji Milanovac.

PERSPEKTIVA UČENJA I RAZVOJA	
Specifične inicijative	
Koje su ključne i konkretizovane aktivnosti podrške?	
·	Programi obuke za menadžere i prodavce
·	Obuka u prodavnicama koje su primeri najbolje prakse
·	Obuka od strane IT konsultanata za rad u novom IS
·	Indirektne zarade i dodatne pogodnosti za zaposlene
·	Bonus planovi, izbor kvartalno najbolje prodavnice
·	"Godišnje pismo" generalnog direktora
·	Kvartalno preispitivanje napretka u sprovođenju strategije

Slika 4 Specifične inicijative Metalac-Proletera a.d. iz perspektive učenja i razvoja

Izvor: Strategija preduzeća Metalac-Proleter a.d. iz Gornjeg Milanovca, 2018-2021, (2018). Metalac-Proleter a.d, Gornji Milanovac.

Zaključak

Strategija kao suštinska planska odluka predstavlja rezultat procesa strategijskog menadžmenta i ideju vodilju za odlučivanje u promenljivim uslovima poslovanja. Procesom strategijskog menadžmenta se opisuje na koji način strategija transformiše pokretače vrednosti u vrednost. U fokusu strategije je konkurentska prednost koja za rezultat ima superiorne performanse poslovanja i, posledično, stvaranje vrednosti za kupce i vlasnike preduzeća. Konkurentskom prednošću preduzeće generiše veću vrednost od svojih konkurenata, s tim da je jedini način očuvanja konkurentske prednosti da se ona unapređuje. IK neposredno i pozitivno utiče na stvaranje konkurentske prednosti. Isto tako, sposobnost inoviranja i unapređenja poslovanja je neodvojiva od IK-a. Brojni su empirijski dokazi koji potvrđuju značaj IK-a za ostvarivanje konkurentske prednosti i razvoj ključnih kompetentnosti. Budući da je IK najpotentnija pozicija aktive ona dominantno opredeljuje stvaranje vrednosti. Zato proces formulisanja i implementacije poslovne strategije mora uvažavati potentnost i karakter IK-a. Drugim rečima, IK na brojne načine utiče na proces formulisanja i implementacije strategije. Odnos između stvaranja vrednosti, konkurentske prednosti i IK-a može se posmatrati u trouglu čija temena čine: strategijski menadžment, strategija, misija i vizija.

Sposobnost osmišljavanja i primene „plana igre“ u konkurentskom nadmetanju je u neposrednoj vezi sa sposobnošću upravljanja IK-om i njegovom povezanošću sa strategijom. Naime, IK stvara vrednost zahvaljujući strategiji. Zapravo, stvaranje vrednosti po osnovu korišćenja IK-a treba posmatrati u kontekstu uloge koju strategija kao suštinska planska odluka ima u menadžment procesu. Prema tome, da bi se stvorila vrednost korišćenjem IK-a neophodno je formulirati i implementirati odgovarajuću strategiju. Zato u procesu povezivanja

IK-a i strategije treba uvažavati različite specifičnosti i uloge IK-a. Neke od najznačajnijih se odnose na sledeće. Prvo, IK generiše buduće koristi i svoju potentnost bazira na nematerijalnim resursima. Drugo, vrednost koja se stvara korišćenjem IK-a je potencijalna. Treće, IK retko direktno utiče na stvaranje vrednosti jer je vrednost koja se stvara korišćenjem IK-a indirektna. Četvrto, IK može biti input i autput procesa stvaranja vrednosti. Peto, pojedini tipovi IK-a često mogu suštinski opredeliti konkurentski ambijent jedne grane i izvore održive konkurentске prednosti. Šesto, IK širi kontekst analize konkurencije tako da konvencionalni modeli i alati za formulisanje i implementaciju strategije često nisu od velike pomoći. Sedmo, u procesu formulisanja i implementacije strategije treba na ogovarajući način povezati ne samo različite komponente IK-a međusobno već i sa materijalnom aktivom (fizičkom i finansijskom). Osmo, stvaranje i korišćenje IK-a predstavlja deo procesa inovacija, odnosno inovativnom aktivnošću se eksploatiše i uvećava IK. Deveto, IK menja pravila konkurentskog nadmetanja, fokus u strategijskoj analizi, pristup procesu formulisanja i implementacije strategije i metriku uspeha. Konačno, Usklađena lista (engl. *Balanced Scorecard*) predstavlja alat koji se može uspešno koristiti ne samo za identifikovanje, merenje i upravljanje IK-om, već i u procesu formulisanja i implementacije strategije.

Reference

1. Altarawneh, I. (2017). Effect of Intellectual Capital on Competitive Advantage in the Jordanian Pharmaceutical Companies. *European Journal of Business and Management*, Vol.9, No.5, pp. 39-53.
2. Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets - a review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 3, No. 1, pp. 41-60.
3. Bontis, N., Janošević, S. and Dženopoljac, V. (2015). Intellectual Capital in Serbia's Hotel Industry, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 27, No. 6, pp. 1365 -1384.
4. Chahal, H. and Bakshi, P. (2015). Examining intellectual capital and competitive advantage relationship: Role of innovation and organizational learning, *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 33, No. 3, pp. 376-399.
5. Chen, J., Zhu, Z. and Xie, H., (2004). Measuring intellectual capital: a new model and empirical study. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5, No. 1, pp. 195-212.
6. Chesbrough H. W. (2006). *Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
7. Christensen, C. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business School Press, Boston.
8. Đuričin, D. i Janošević, S. (2005). *Menadžment i strategija*. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
9. Đuričin, D., Janošević, S., i Kaličanin Đ. (2016). *Menadžment i strategija* (jedanaesto izdanje). Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
10. Guevara, D. and Bounfour, A. (2013). Monitoring intellectual capital: A case study of a large company during the recent economic crisis. *Knowledge Management Research & Practice*, Vol. 11, No. 2, pp. 196-207.
11. Guthrie, J., Ricceri, F. and Dumay, J. (2012). Reflections and projections: A decade of Intellectual Capital Accounting Research. *British Accounting Review*, Vol. 44, No. 2, pp. 68-82.
12. Hall, R. (1989). The management of intellectual assets: a new corporate perspective. *Journal of General Management*, Vol. 16, No. 1, pp. 53-68.

13. Hall, R.(1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, Vol. 13, No. 2, pp. 135-144.
14. Inkinen, H. (2015). Review of empirical research on intellectual capital and firm performance, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 16, No. 3, pp.518-565.
15. Janošević, S. (2009). Nematerijalna aktiva i stvaranje vrednosti. *Ekonomika preduzeća*, novembar-decembar, str. 399-414.
16. Janošević, S. (2009). Nematerijalna aktiva i stvaranje vrednosti. *Ekonomika preduzeća*. novembar-decembar, str. 399-414.
17. Janošević, S. (2018). *Formulisanje i implementacija poslovne strategije korišćenjem Uskladene liste: Studija slučaja preduzeća Metalac-Proleter a.d. iz Gornjeg Milanovca*. Tematski zbornik radova: Implikacije ekonomije znanja na razvojne procese u Republici Srbiji (redaktori: V. Ivanović, D. Zlatanović, J. Nikolić, Z. Kalinić, B. Jovković i N. Janković), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Kragujevac, str. 317-338.
18. Janošević, S. and Dženopoljac, V. (2012). An investigation of intellectual capital influence on financial performance of top Serbian exporters. *Ekonomika preduzeća*, November-December, pp. 329-342.
19. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2013). *Uticaj intelektualnog kapitala na poslovne performanse preduzeća: pregled aktuelnih istraživanja*. Tematski zbornik radova: Karakteristike, koncepti i izazovi menadžmenta u savremenim uslovima poslovanja (redaktori: V. Babić i M. Đorđević), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, str. 51-80.
20. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2015). *Komparativna analiza performansi intelektualnog kapitala*, tematski zbornik radova: Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji (redaktori: M. Jakšić, V. Stojanović i P. Mimović), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Kragujevac, str. 201-212.
21. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2016). *Inovativnost kao komponenta intelektualnog kapitala*, tematski zbornik radova: Unapređenje konkurentnosti privrede republike Srbije (redaktori: V. Marinković, V. Janjić i V. Mičić), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Kragujevac, str. 187-203.
22. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2017). *Empirijsko istraživanje uticaja intelektualnog kapitala na poslovne performanse preduzeća u industriji informaciono-komunikacionih tehnologija Šumadije i Pomoravlja*. Tematski zbornik radova: Uticaj globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja (redaktori: P. Veselinović, N. Makojević i M. Slavković), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Kragujevac, str. 183-196.
23. Janošević, S., Dženopoljac, V. (2013), *Uticaj intelektualnog kapitala na poslovne performanse preduzeća: pregled aktuelnih istraživanja*, tematski zbornik radova: Karakteristike, koncepti i izazovi menadžmenta u savremenim uslovima poslovanja (redaktori: V. Babić i M. Đorđević), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, str. 51-80.
24. Janošević, S., Dženopoljac, V. and Bontis, N. (2013). Intellectual capital and financial performance in Serbia. *Knowledge and Process Management*, Vol. 20, No. 1, pp. 1-11.
25. Kamukama, N. (2013). Intellectual capital: company's invisible source of competitive advantage. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, Vol. 23, No. 3, pp. 260-283.
26. Kaplan, R. and Norton, D. (1992). The Balanced Scorecard: Measures that drive performance, *Harvard Business Review*, Vol. 70, No. 1, January-February, 71-79.
27. Kaplan, R. and Norton, D. (1996a). Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System, *Harvard Business Review*, Vol. 74, No. 1, January-February, 75-85.
28. Kaplan, R. and Norton, D. (1996b). Linking the Balanced Scorecard to Strategy, *California Management Review*, Vol. 39, No. 1 (Fall), 53-79.

29. Kaplan, R. and Norton, D. (2001). *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
30. Kaplan, R. and Norton, D. (2004a). The strategy map: guide to aligning intangible assets. *Strategy and Leadership*, Vol. 32, No. 5, pp. 10-17.
31. Kaplan, R. and Norton, D. (2004b). *Strategy Maps – Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
32. Käpylä, J., Kujansivu, P. and Lönnqvist, A. (2012). National intellectual capital performance: a strategic approach. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 13, No. 3, pp. 343-362.
33. Lafley, A. and Martin, R. (2013). *Play to Win: How Strategy Really Works*. Harvard School of Business Press, Boston.
34. Lev, B. (2004). Sharpening the intangibles edge. *Harvard Business Review*, Vol. 82, No. 6, pp. 109-116.
35. Lin, C. Y. Y. and Edvinsson, L. (2011). *National intellectual capital: comparison of 40 countries*. New York: Springer.
36. Loulou-Baklouti, S. and Triki, M. (2018). Preparers' and users' perception of intellectual capital information usefulness: A Tunisian exploratory study. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 19, No. 3, pp. 617-643.
37. Martin-de-Castro, G., Delgado-Verde, M., Lopez-Saez, P. and Navas-Lopez, J. E. (2011). Towards 'an intellectual capital-based view of the firm': origins and nature. *Journal of Business Ethics*, Vol. 98, No. 4, pp. 649-662.
38. Massaro, M., Dumay, J. and Bagnoli, C. (2015). Where there is a will there is a way: IC, strategic intent, diversification and firm performance. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 16, No. 3, pp. 490-517.
39. MERITUM (2002). *Guidelines for managing and reporting on intangibles*. Madrid, Spain: Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management, dostupno na http://www.pnbukh.com/files/pdf_filer/MERITUM_Guidelines.pdf, preuzeto 07.05.2015.
40. Mouritsen, J., Thorsgaard, H. and Bukh, P. N. (2005). Dealing with the knowledge economy: intellectual capital versus balanced scorecard, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 6, No. 1, pp. 8-27.
41. Milisavljević, M. (2017). *Strategijski menadžment: analiza, izbor i promena*. Data status, Beograd.
42. Nonaka, I. and Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*, Oxford University Press, Oxford.
43. Ocean Tomo (2016). Components of S&P500 market value, dostupno na <http://www.oceantomo.com/blog/2015/03-05-ocean-tomo-2015-intangible-asset-market-value/>, preuzeto 05.05.2018. godine.
44. Palacios-Marqués, D. and Garrigós-Simón, F. J. (2003). Validating and measuring IC in the biotechnology and telecommunication industries, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 4, No. 3, 2003, pp. 332-347.
45. Pedro, E., Leitão, J. and Alves, H. (2018). Intellectual capital and performance: Taxonomy of components and multi-dimensional analysis axes. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 19, No. 2, pp. 407-452.
46. Pelle, A. and Zoltán Végh, M. (2015). EU member states' ability to attract intellectual capital in times of crisis. *Competitiveness Review*, Vol. 25, No. 4, pp. 410-425.
47. Porter, M. E. (1996). What is Strategy, *Harvard Business Review*. Vol. 74, No. 6, November-December, pp. 61-78.
48. Porter, M. E. and Heppelmann, J. E. (2014). How Smart, Connected Products Are Transforming Competition, *Harvard Business Review*, Vol. 92, No. 11, November, pp. 64-88.

49. Reed, K. K., Lubatkin, M. and Srinivasan, N. (2006). Proposing and Testing an Intellectual Capital-Based View of the Firm. *Journal of Management Studies*, Vol. 43, No. 4, pp. 867-893.
50. Seetharaman, A., Teng Low, K. L. and Saravanan, A. S. (2004). Comparative justification on intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5, No. 4, pp. 522-539.
51. *Strategija preduzeća Metalac-Proleter a.d. iz Gornjeg Milanovca, 2019-2021. godina (2018)*. Metalac-Proleter a.d., Gornji Milanovac.
52. Sveiby, K. E. (2001). *The Balanced Score Card (BSC) and the Intangible Assets Monitor - a comparison*. Raspoloživo na internet adresi: <http://www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html>
53. Sveiby, K. E. (2004). *Measuring Intangibles and Intellectual Capital*. ABI Imform Global, Helsinki.
54. Swart, J. (2006). Intellectual capital: disentangling an enigmatic concept. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 7, No. 2, pp. 136-159.
55. Tseng, K. A., Lan, Y. W., Lu, H. C. and Chen, P. C. (2013). Mediation of strategy on intellectual capital and performance. *Management Decision*, Vol. 51, No. 7, pp.1488-1509.
56. Wingren, T. (2004). Management Accounting in the New Economy: From „Tangible and Production - Focused“ to „Intangible and Knowledge-Driven“ MAS By Integrating BSC and IC. *Managerial Finance*, Vol. 30, No. 8, pp. 1-12.
57. Yaseen, S. G., Dajani, D. and Hasan, Y. (2016). The impact of intellectual capital on the competitive advantage: Applied study in Jordanian telecommunication companies. *Computers in Human Behavior*, Volume 62, September, pp. 168-175.

RAZVOJ KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U SRBIJI KAO PRETPOSTAVKA EVROPSKIH INTEGRACIJA

Jelena Nikolić¹ i Verica Babić²

Istraživanja u oblasti korporativnog upravljanja se razlikuju u zavisnosti da li se sprovode u kontekstu razvijenih ekonomija, zasnovanih na principima tržišne ekonomije i razvijenim institucijama, ili u kontekstu tranzicionih ekonomija koje odlikuje proces masovne privatizacije i transformacije ka tržišnoj ekonomiji. U cilju unapređenja korporativnog upravljanja kao pretpostavke evropskih integracija, studije o korporativnom upravljanju su od posebnog značaja za tranzicione ekonomije. Zaključci ovakvih studija predstavljaju dobru polaznu osnovu za identifikovanje mogućih pravaca razvoja korporativnog upravljanja u Srbiji. Na tom putu uspostavljanje efikasnog sistema korporativnog upravljanja je posebno značajno, ne samo za razvoj korporativnog sektora, već i za uspešnu primenu principa tržišne ekonomije. Uprkos ostvarenom napretku, Srbija se i dalje suočava sa značajnim izazovima u oblasti korporativnog upravljanja: eksproprijacija interesa manjinskih investitora, efikasnost pravne regulative, efikasnost upravnih odbora, loša poslovna klima, implementacija standarda revizije i izveštavanja, niska produktivnost javnih preduzeća. Polazeći od navedenog, u radu se istražuju ključni problemi korporativnog upravljanja u Srbiji kao jednoj od tranzicionih zemalja koje su kandidati za pridruživanje Evropskoj uniji. Jačanje institucionalnog okvira, kao i usvajanje standarda i kodeksa dobre prakse korporativnog upravljanja predstavlja jedan od osnovnih uslova pridruživanju Evropskoj uniji. Harmonizacija sa pravnom regulativom Evropske unije i ispunjavanje kriterijuma pridruživanja, kroz jačanje institucionalnog okvira, aktivniju ulogu tržišta kapitala, veći stepen transparentnosti i efektivne mehanizme korporativne kontrole, treba da omogući ublažavanje navedenih problema.

Ključne reči: tranzicione ekonomije, korporativno upravljanje, evropske integracije, institucije, kodeksi korporativnog upravljanja

Uvod

Razvoj korporativnog upravljanja se povezuje sa razdvajanjem vlasništva od kontrole, prenošenjem prava upravljanja sa vlasnika na menadžere i potrebe za istraživanjem mehanizama korporativne kontrole. Zaključci studija o korporativnom upravljanju u razvijenim ekonomijama ne mogu se *a priori* preneti na uslove tranzicionih ekonomija, jer je okvir u kome se problemi korporativnog upravljanja istražuju različit. Polazeći od shvatanja da disperzirana struktura vlasništva dovodi do brojnih manjkavosti u tranzicionim ekonomijama, jer je tržište kapitala nelikvidno, istraživanja u oblasti korporativnog upravljanja se bave različitim istraživačkim pitanjima: načinom i efektima privatizacije, promenom strukture vlasništva, problemom zaštite manjinskih akcionara, ulogom upravnog odbora, procesima preuzimanja, kao i institucionalnim okvirom i pravnom regulativom koja determiniše prava i odgovornosti akcionara i ostalih relevantnih stejkholdera.

Kada se posmatra kontekst evropskih tranzicionih ekonomija, onda su istraživanja evropskih integracija i proces pridruživanja Evropskoj uniji neraskidivo povezani sa traženjem

¹ Docent, e-mail: jnikolic@kg.ac.rs

² Redovni profesor, e-mail: vbabic@kg.ac.rs

odgovora na pitanje kako unaprediti korporativno upravljanje u tranzicionim ekonomija. Shodno navedenom, u radu se istražuju ključni aspekti i problemi korporativnog upravljanja u tranzicionim zemljama koje su kandidati za pridruživanje Evropskoj uniji, sa posebnim osvrtom na stanje korporativnog upravljanja u Srbiji. Polazeći od kriterijuma koje je Evropska unija definisala kao uslove pridruživanja, cilj istraživanja je ispitati ulogu Evropske unije u implementaciji i promovisanju principa dobrog upravljanja (eng. *good governance*) u Srbiji, kao zemlji kandidatu u procesu pridruživanja.

Shodno postavljenom istraživačkog okviru, rad je strukturiran u tri međusobno povezane celine. U prvom delu rada analizirani su različiti aspekti korporativnog upravljanja u cilju razumevanja razlika između stavova o sadržaju ovog koncepta i njegovog značaja za razvoj tranzicionih ekonomija. Unapređenje korporativnog upravljanja, kao važnog elementa koncepta dobrog upravljanja i osnovne pretpostavke pridruživanja tranzicionih zemalja Evropskoj uniji predstavlja predmet analize drugog dela rada. Polazeći od povezanosti unapređenja korporativnog upravljanja i procesa evropskih integracija, treći deo rada je posvećen sagledavanju efekata koje pridruživanje Evropskoj uniji ima na kvalitet korporativnog upravljanja u Srbiji.

Značaj korporativnog upravljanja: perspektiva tranzicionih ekonomija

Prvi pokušaj objašnjenja koncepta korporativno upravljanje vezuje se za stavove Berle i Means (1932) i problem korporativne kontrole. Polazeći od ovakvog shvatanja, Pfeffer i Salanick (1978) smatraju da sistem korporativnog upravljanja predstavlja deo šireg institucionalnog okvira kojim se regulišu relacije između menadžera, koji kontrolišu organizacione resurse i aktivnosti, i društvenih i ekonomskih stejkholdera, koji imaju legitimno stečeni interes za aktivnosti firme. Demb i Neubauer (1992) definišu korporativno upravljanje kao proces putem koga se obezbeđuje da korporacije budu odgovorne i da zadovolje interese različitih stejkholdera. Prema Shleifer i Vishny (1997) korporativno upravljanje se odnosi na mehanizme putem kojih se stvara klima koja investitorima omogućava da ostvare zaradu na svoja ulaganja. Prema Tricker (1994) korporativno upravljanje se bavi pitanjima koja proizilaze iz složenih interakcija između upravnog odbora, top menadžmenta, vlasnika i ostalih stejkholdera. Hambrick, Werder i Zajac (2008) definišu korporativno upravljanje kao skup formalnih i neformalnih pravila i procesa kojima se regulišu uloge i odgovornosti u procesu korporativne kontrole.

Različite definicije ukazuju da se korporativno upravljanje posmatra kao deo šireg ekonomskog konteksta u kome kompanije posluju i zavisi od zakonskog, regulatornog i institucionalnog okruženja (OECD, 2004). U širem smislu, korporativno upravljanje, podrazumeva načine upravljanja i kontrole kompanija (Mallin, 2012). Takođe, korporativno upravljanje se bavi pitanjima koja se odnose na ulogu i funkcionisanje upravnog odbora, zaštitu interesa vlasnika, prava i odgovornosti stejkholdera, obelodanjivanje i transparentnost u izveštavanju (Boeva, 2014). U užem smislu, korporativno upravljanje može biti shvaćeno kao skup internih ugovora kojima se definišu odnosi između vlasnika, menadžera i upravnog odbora.

Navedeni pristupi u izučavanju korporativnog upravljanja ukazuju na kompleksnu prirodu ovog koncepta, što dovodi do brojnih istraživanja u ovoj oblasti. U razvijenim ekonomija, najveći broj studija se bavi različitim aspektima relevantnih mehanizama korporativnog upravljanja u zavisnosti od modela korporativnog upravljanja, pri čemu se polazi od principa tržišne ekonomije i uslova razvijenog institucionalnog okvira. Zaključci ovakvih studija

predstavljaju dobru polaznu osnovu za identifikovanje mogućih pravaca razvoja korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama, koje odlikuje proces prelaska sa modela socijalističke ekonomije na model tržišne ekonomije. Tranzicione ekonomije kao podskup nastajućih tržišnih ekonomija obuhvataju zemlje bivšeg socijalističkog bloka koje se kreću od zatvorene ka otvorenoj ekonomiji. Nastajuće tržišne ekonomije se odnose na zemlje koje imaju rapidan rast, ali su izložene velikom političkom, monetarnom i socijalnom riziku (Babić & Nikolić, 2017).

U traženju odgovora na pitanje zašto je korporativno upravljanje posebno značajno za tranzicione ekonomije polazi se od shvatanja da u trenutku raspada socijalističkih ekonomija nije bio razvijen novi model institucionalne ekonomije, već su istraživači u oblasti ekonomskih nauka sugerisali modele korporativnog upravljanja bazirane na razvijenom institucionalnom okviru. Shodno navedenom, praktične implikacije razvoja modela korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama su vezane za proces privatizacije, rastuće prisustvo stranih investitora, jačanje finansijskih tržišta i globalizaciju tržišta kapitala. Navedeno ukazuje na nužnost usaglašavanja i kompatibilnosti sa razvijenim ekonomijama u pogledu ključnih aspekata korporativnog upravljanja (Hardi & Buti, 2012). Pojedine evropske tranzicione zemlje su upravo kroz unapređenje korporativnog upravljanja i liberalizaciju finansijskih tržišta ostvarile povećanje ekonomskog rasta za oko 2% godišnje i značajan uspeh u razvoju modela tržišne ekonomije (Bezo, Brahimi, & Dibra, 2015).

Shodno navedenom, osnovni izazov tranzicionih ekonomija odnosi se na razvoj odgovarajućeg modela korporativnog upravljanja koji bi omogućio uspešan prelazak na model tržišne ekonomije. Razvoj modela korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama predstavlja izazovno istraživačko područje, jer iskustva razvijenih ekonomija pokazuju da ne postoji savršen model korporativnog upravljanja i da se njegove karakteristike moraju prilagođavati tradiciji i poslovnom ambijentu svake zemlje (Babić & Nikolić, 2016). Modeli korporativnog upravljanja koje primenjuju razvijene ekonomije predstavljaju samo polaznu osnovu, ali se model mora prilagoditi specifičnim uslovima tranzicionih ekonomija koje odlikuju:

- nerazvijena tržišta kapitala,
- slabe institucije,
- nedefinisana vlasnička prava,
- zloupotreba prava manjinskih vlasnika,
- nepoštovanje ugovora,
- nedosledna i/ili neefikasna primena pravne regulative.

Ovakvi zaključci prozilaže iz shvatanja da korporativno upravljanje obuhvata privatne i javne institucije, kako formalne tako i neformalne, koje zajedno determinišu odnose između svih ključnih aktera korporativnog upravljanja. Model korporativnog upravljanja, koji bi bio prihvatljiv tranzicionim ekonomijama, treba da omogući uspostavljanje jakih tržišnih institucija, kao i usvajanje smernica za interno vođenje kompanija, kako bi se ublažili problemi povezani sa promenom vlasničke strukture.

Polazeći od modela korporativnog upravljanja koje primenjuju razvijene ekonomije, tranzicione ekonomije mogu da usvoje kontinentalno-evropski (nemački) ili anglosaksonski (američki) model (Babić, Nikolić, & Stanisavljević, 2016). Zemlje koje primenjuju kontinentalno-evropski (nemački) model korporativnog upravljanja su regulativu u oblasti korporativnog upravljanja harmonizovale sa Direktivama EU, kao i sa OECD preporukama. Ovaj model se drugačije naziva se insajderski ili stejkholder model. Ovaj model odlikuje slabo finansijsko tržište, povezanost korporacija i finansijskih institucija, jake poslovne grupacije i koncentrisana

struktura vlasništva (Bezo, Brahimi, & Dibra, 2015). Koncentracija vlasništva se primenjuje kao alternativni mehanizam kontrole menadžerskog oportunitizma (La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 1999). Kontinentalni model korporativnog upravljanja odlikuje dvodomni upravni odbor koji podrazumeva razdvajanje funkcija upravljanja i kontrole. Prema ovom modelu nije dozvoljeno da članovi upravnog odbora istovremeno budu i članovi nadzornog odbora (Mallin, 2012, 162).

Anglosaksonski (američki) model korporativnog upravljanja se u literaturi naziva tržišni, akcionarski ili autsajderski model. Njegova primena je karakteristična za anglosaksonske zemlje. Osnovne karakteristike ovog modela su: jako finansijsko tržište, pravni system koji obeshrabruje vlasništvo banaka i drugih finansijskih institucija, disperzirana struktura vlasništva (Bezo, Brahimi, & Dibra, 2015). Za razliku od zemalja kontinentalne Evrope, u zemljama koje primenjuju anglosaksonski model, neprijateljska preuzimanja predstavljaju osnovni mehanizam kontrole menadžerskog oportunitizma. Upravni odbori su jednodomni, što znači da upravni odbor čine i interni i eksterni članovi, a funkcije upravljanja i kontrole su objedinjene (Babić, Nikolić & Stanisavljević, 2016).

Evropske tranzicione zemlje uglavnom primenjuju model koji je po svojim karakteristikama bliži nemačkom modelu. U pre-tranzicionom periodu, moć upravljanja dodeljena je eksternim vlasnicima (uglavnom državi). Nakon toga, privatizacija velikih državnih preduzeća dovela je do disperziranog vlasništva, zbog čega je moć upravljanja prenet na izvršne menadžere (Bezo, Brahimi & Dibra, 2015). U cilju privlačenja strateških investitora, u poslednjem privatizacionom periodu, u većem broju tranzicionih zemalja dolazi do ukрупnjavanja vlasništva što rezultira visokim stepenom koncentracije vlasništva. Ovakva pojava omogućava kontrolu menadžerskog oportunitizma, ali dovodi do novog problema zaštite prava manjinskih vlasnika od zloupotrebe većinskih akcionara (Nikolić & Savović, 2018).

Prema jednoj grupi studija, masovna privatizacija i disperzirana struktura vlasništva doprinose promovisanju razvoja tržišta kapitala i hartija od vrijednosti. Zapravo, to znači da primena anglo-američkog modela ima određene prednosti u odnosu na nemački model, posebno zbog shvatanja da su disperzirani akcionari efikasniji u kontrolisanju menadžera u zemljama u tranziciji gde je pravno okruženje nedovoljno efikasno. Ipak, dominiraju studije prema kojima nemački model koncentrisanog vlasništva više odgovara zemljama u tranziciji. Shleifer i Vishni (1997) ističu da koncentrisane strukture vlasništva preduzeća predstavljaju odgovor na agencijski problem i lošu zaštitu vlasnika. Studije La Porta et al., (1999.) podržavaju ovu hipotezu, ali ističu da je zaštita vlasničkih prava ostvarena samo u pogledu interesa većinskih vlasnika, dok je položaj manjinskih akcionara ugrožen od strane većinskih vlasnika koji su često udruženi sa menadžerima i povezani sa vladajućim političkim strukturama.

Zapravo, u većini zemalja u tranziciji očekivanje da će koncentracija vlasničke strukture rešiti agencijski problem nije ispunjeno u potpunosti, usled nedostatka efikasnog insitucionalnog ambijenta (Grosman, Okhmatovskiy, & Wright, 2016). Ovakvo stanje je potpuno suprotno u odnosu na polaznu pretpostavku u vezi sa efektima procesa privatizacije, koja su se odnosila na shvatanje da će privatno vlasništvo omogućiti bolju kontrolu menadžera. Rezultati su samo delimično ostvareni sa stanovišta interesa većinskih vlasnika i efekat eksproprijacije manjinskih vlasnika i ostalih stejkholdera. Shodno navedenom, nameće se nova dilema da li su privatizacija i nov pravni sistem koji osigurava prava većinskih vlasnika, kao i novi ekonomski okvir zasnovan na tržišnim principima, dovoljni uslovi za obezbeđivanje dobrog korporativnog upravljanja (Hardi & Buti, 2012).

U post-socijalističkim zemljama, u cilju evropskih integracija, primenjuju se principi i standardi korporativnog upravljanja koji su definisani od strane Evropske unije. Ipak, usvojeni

standardi korporativnog upravljanja variraju, što zavisi i od pravnog nasleđa. Grupu zemalja centralne i istočne Evrope odlikuje nemačko pravno nasleđe, dok grupa zemalja jugoistočne Evrope ima francusko pravno nasleđe. Iako pojedini autori smatraju da pravno nasleđe nije značajno u objašnjavanju izbora prelaznog sistema pravne strukture koji će usvojiti zemlje u tranziciji, i dalje je jedno od osnovnih istraživačkih pitanja da li je pravno nasleđe zemalja u tranziciji uticalo na razvoj i usvajanje nove pravne regulative i izbor modela korporativnog upravljanja (Pistor, 2000).

Unapređenje korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama kao uslov pridruživanja Evropskoj uniji

Identifikovane slabosti korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama upućuju na stav da je loše korporativno upravljanje jedan od uzroka negativnih posledica procesa tranzicije ka tržišnoj ekonomiji. Shodno navedenom, unapređenje korporativnog upravljanja, kao važnog elementa koncepta dobrog upravljanja, imalo je ključnu ulogu u procesu pridruživanja tranzicionih zemalja Centralne i Istočne Evrope. Evropski savet u Kopenhagenu (1993) doneo je odluku da zemlje Centralne i Istočne Evrope moraju ispuniti sledeće uslove pristupanja Evropskoj uniji:

- ekonomske - postojanje funkcionalne tržišne privrede sposobne da bude konkurentna na tržištu EU;
- pravne - koji se ogledaju u sposobnosti države da u potpunosti preuzme i poštuje obaveze koje proističu iz članstva u EU uključujući i ciljeve političke, ekonomske i monetarne unije (usvajanje pravnih tekovina EU i postojanje administrativnih i pravosudnih kapaciteta za njihovo sprovođenje i primenu);
- političke - postojanje stabilnih institucija kojima se garantuje demokratija i vladavina prava, poštovanje ljudskih i manjinskih prava kao uslov pridruživanja Evropskoj uniji.

Evropska unija sprovodi evaluaciju zemalja kandidata za pristupanje Evropskoj uniji, vodeći računu o stepenu ispunjenosti definisanih uslova na osnovu čega donosi odluku o pridruživanju (Van Doeveren, 2011). Shodno iskustvu zemalja Centralne i Istočne Evrope, dobro upravljanje se smatra važnim faktorom tranzicionih procesa koje su zemlje Zapadnog Balkana započele početkom dvadesetog prvog veka u cilju pridruživanja Evropskoj uniji. Kreatori ekonomskih politika, kao i donosioci odluka koje se bave političkim i socio-ekonomskim promenama koriste termin dobro upravljanje kako bi ukazali na evoluciju procesa demokratizacije u ovoj grupi zemalja (Cierco, 2016). Ovo je naročito važno zbog procesa evropeizacije i jačanja međunarodne saradnje, kao i privlačenja stranih investitora.

Dobro upravljanje je od suštinskog značaja za demokratsku konsolidaciju i ekonomski razvoj tranzicionih zemalja. Ovaj koncept i njegovo značenje su snažno promovisale i podržale međunarodne organizacije kao što su Svetska banka i OECD, što je doprinelo da u procesu proširenja Evropske unije, budu najpre uključene zemlje Centralne i Istočne Evrope, a kasnije i pojedine zemlje Zapadnog Balkana. Pristupanje EU zahteva prihvatanje evropskog prava, poštovanje kopenhagenskih kriterijuma, koji treba da omoguće stabilnost institucija koje garantuju demokratiju i vladavinu prava (Evropski savet, 1993). Iako je ova grupa zemalja u cilju pristupanja EU već sprovela određene reforme i dalje postoji visok nivo birokratije, neprihvatljiv stepen korupcije, slabe neformalne institucije i nedovoljna transparentnost i odgovornost formalnih institucija.

Način osnivanja institucija, njihova evolucija, konzistentnost i sistem kojim se obezbeđuje poštovanje institucionalnih pravila determinišu razvoj društva. Institucije korporativnog upravljanja predstavljaju društveno definisane faktore koji utiču na očekivanu zaradu od ulaganja i koje omogućavaju kontrolu nad akterima odlučivanja i obuhvataju: institucije kojima se reguliše tržište i institucije kojima se reguliše politika. Institucije kojima se reguliše tržište definišu obim državnog uticaja na ekonomske aktivnosti; institucije za regulisanje politike utiču na izgradnju poverenja u vladu; socijalne institucije regulišu opšta društvena pitanja poput kriminala, socijalne zaštite. Ove tri kategorije institucija (ekonomske, političke i socijalne) nisu striktno odvojene, već su međusobno zavisne (Babić, 2018).

Polazeći od analiziranih vrsta institucija, može se bliže odrediti značaj ekonomskih institucija kojima se definišu pravila ponašanja koja se odnose na ekonomsku interakciju između privrednih subjekata – pojedinaca i pravnih lica; dok pravne institucije predstavljaju pravila ponašanja subjekata u pravnom postupku (Begović, 2018, 25-47). Ipak, iako je jačanje institucionalnog okvira nužno, još uvek nije jasno zbog čega pojedine tranzicione zemlje sprovode značajne promene ekonomskih institucija koje podstiču njihov ekonomski razvoj, dok druge to ne čine. Potvrda navedenog shvatanja se ogleda u razlikama u promenama institucionalnog okvira koje se mogu uočiti između ekonomija koje su uspešno sprovele proces ekonomske tranzicije, i onih koje su u ovom procesu neuspešne. Uzroci se mogu tražiti u nedovoljnoj motivisanosti za izgradnjom kvalitetnih institucija. Zbog toga, iako ubrzani ekonomski razvoj zahteva unapređenje institucionalnog okvira, on ne zavisi samo od ekonomske motivisanosti, već je u širem smislu posledica i političkih, socioloških i kulturoloških faktora (Praščević, 2018).

Imajući u vidu isprepletanost ekonomskih, političkih, socioloških i kulturoloških faktora koji determinišu stepen uspeha procesa tranzicije, u okviru strategije proširenja Evropske unije, donete 2012. godine, identifikovani su sledeći glavni izazovi zemalja Zapadnog Balkana (European Commission, 2012):

- dobro upravljanje,
- vladavina prava,
- administrativni kapaciteti,
- nezaposlenost,
- ekonomske reforme i
- društvena inkluzija.

Godišnji izveštaji Evropske komisije, koji se donose na osnovu procene napretka zemalja kandidata u pogledu političkih i ekonomskih kriterijuma za pristupanje, naglašavaju poštovanje principa dobrog upravljanja kao ključnog za dobijanje podrške Evropske unije. Evropska unija je 2001. godine predstavila koncept dobrog upravljanja dokumentom *“Governance in the European Union: A White Paper”*, u okviru koga je definisala principe dobrog upravljanja koji čine osnovu za uspostavljanje demokratije i vladavine prava. Savet Evropske unije je 2006. godine, kao osnovni cilj, definisao ekonomski i socijalni razvoj zemalja Zapadnog Balkana koje su uključene u proces pridruživanja Evropskoj uniji.

U slučaju Srbije koja pripada ovoj grupi zemalja, Evropska komisija je podržala obezbeđivanje finansijske pomoći Srbiji kako bi se sprovele reforme u sledećim ključnim oblastima: vladavina prava, javna uprava, socijalna inkluzija, razvoj privatnog sektora, saobraćaj, životna sredina, energetika i poljoprivreda (European Commission, 2013). Sprovođenje reformi obuhvata jačanje institucija, primenu standarda i principa korporativnog upravljanja koje važe za zemlje članice Evropske unije, kao i efikasniju implementaciju zakona i definisane pravne regulative. Oslanjajući se na zakone koji predstavljaju okvir unutar koga se

razvija dobra praksa korporativnog upravljanja, akcionarska društva svojim internim aktima prilagođavaju zakonska rešenja svojim potrebama, na način koji je u skladu sa njihovim interesima (Radović, 2016).

Na nivou Evropske unije od posebnog značaja je primena kodeksa koji se zasniva na *primeni ili objasni* pravilu (eng. *comply or explain*). Primena navedenog pravila znači da društvo ima pravo izbora da li će da primeni određenu preporuku ili ne. Međutim, ukoliko se neke od definisanih preporuka ne primenjuju, društvo je dužno da na odgovarajući način obrazloži zbog čega nije primenilo određenu preporuku, kao i da to obrazloženje objavi. Na taj način, investitori mogu da uoče u kom stepenu se poštuju standardi i principi korporativnog upravljanja i koji su razlozi objavljenih odstupanja (Nikolić & Babić, 2015).

Najpre je 2002. godine, u Nemačkoj, kroz izmene Zakona o akcijama uvedena obaveza kotiranih društava da godišnje objavljuju svoju usklađenost sa kodeksom korporativnog upravljanja, kao i razloge ukoliko određene preporuke nisu prihvaćene. Sličnu praksu su ubrzo prihvatile i mnoge druge evropske države, poput Austrije, Danske, Portugala, Holandije i Španije čime je primena ovog principa postala zajednička odrednica zemalja Evropske unije. Shodno navedenom, evropske tranzicione zemlje na putu pridruživanja Evropskoj uniji upravo treba da ostvare značajan napredak u pogledu definisanja i primene odgovarajućih principa, standarda i kodova dobre prakse korporativnog upravljanja. Međutim, iskustvo Evropske unije na osnovu dosadašnjih integracionih aktivnosti pokazuje da dobro korporativno upravljanje na nacionalnom nivou, ne mora nužno da bude efikasno na evropskom nivou, ukoliko se ne izvrši harmonizacija. Usklađivanje principa kao deo procesa evropskih integracija nije jednostavno, jer je potrebno obezbediti odgovarajuće mehanizme praćenja i nadgledanja primene usvojenih principa i standarda (Wen, 2013).

Kada se u tranzicionim ekonomijama usvajaju kodovi dobre prakse korporativnog upravljanja, nije moguće izvršiti potpuno preslikavanje i preuzimanje kodova razvijenih ekonomija, bez uvažavanja njihovih specifičnih odlika (Schiehl, Ahmadjian, & Filatotchev, 2014). Važno je da se kodovi dosledno primenjuju u praksi, jer je često veći problem upravo implementacija definisanih kodova, a ne njihovo značenje. U tom smislu, važno je kroz odgovarajuću pravnu regulativu obezbediti podršku primene kodova. Poseban značaj imaju OECD principi, koji imaju neobavezujući karakter i inkorporirani su u kodekse većeg broja zemalja, kao i razvoj direktiva EU o dobrom korporativnom upravljanju koje imaju obavezujući karakter, a kojima se uređuje oblast kompanijskog zakonodavstva. Svrha principa je da pruži savete o dobrom korporativnom upravljanju na osnovu kojih će zemlje članice da definišu principe korporativnog upravljanja u nacionalnim okvirima. Principi predstavljaju zajedničku osnovu koju zemlje članice OECD-a smatraju suštinski značajnom za razvoj dobre prakse (Nikolić & Babić, 2016).

Primena odgovarajućih principa i kodova korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama omogućava ostvarivanje važnih benefita. Mogu se izdvojiti tri ključne prednosti definisanja kodova korporativnog upravljanja: diseminacija znanja posmatrana kao širenje informacije o najboljim praksama korporativnog upravljanja i "know how" stečenim kroz primenu prakse; fleksibilnost korporativne prakse koja se odnosi na način primene kodova koji sledi princip "primeni ili objasni" i transparentnost kao najvažnija vrednost kodeksa korporativnog upravljanja (Babić, 2018).

Identifikovane koristi od primene definisanih kodova dobre prakse, otvaraju nova pitanja sa stanovišta efekata koje bi proces pridruživanja Evropskoj uniji imao na zemlje kandidate, među kojima se nalazi i Srbija. Zapravo, iako se unapređenje korporativnog upravljanja može

posmatrati kao nužna pretpostavka pridruživanja Evropskoj uniji, proučavanje povratnih efekata evropskih integracija na kvalitet korporativnog upravljanja, predstavlja važno istraživačko područje. Sagledavanje takvih efekata smatra se glavnim pokretačkim faktorom sprovođenja reformi u pogledu ispunjavanja kriterijuma koji su definisani za zemlje kandidate.

Efekti evropskih integracija na kvalitet korporativnog upravljanja u Srbiji

Polazeći od identifikovanih elementa dobrog upravljanja, Svetski ekonomski forum je definisao Indeks globalne konkurentnosti kojim se ocenjuju zemlje sa stanovišta izabranih mikroekonomskih i makroekonomskih komponenata. Indeks globalne konkurentnosti zavisi od velikog broja faktora koji determinišu konkurentnost nacionalnih privreda. Svi faktori konkurentnosti su grupisani kao osnovni faktori, faktori efikasnosti i faktori inovativnosti ekonomije i podeljeni su u 12 stubova konkurentnosti. Indeks globalne konkurentnosti predstavlja jedan od najvažnijih indikatora prilikom rangiranja zemalja i predstavlja važan kriterijum stranim investitorima prilikom donošenja odluke o investiranju u određenu zemlju (The Global Index Competitiveness Report, 2017-2018, 317-319). Najvažniji stub konkurentnosti, sa stanovišta procene korporativnog upravljanja, je prvi stub koji se odnosi na institucije. Formalne institucije se odnose na zakone i regulativu kojima se definišu i uređuju tri ključna područja korporativnog upravljanja (Babić, 2018):

- Prvo područje se odnosi na prevazilaženje informacionog gopa kroz odgovarajuće zakone kojima se definiše obaveza pravilnog izveštavanja o poslovanju i načini provere te obaveze.
- Druga vrsta institucija obuhvata zakonsku regulativu kojom se precizira postupak stečaja i sankcionišu propusti u poslovanju.
- U treću grupu institucija svrstava se upravni odbor čija je uloga da obezbedi neophodan protok informacija između vlasnika i menadžera i obezbedi usklađivanje menadžerskih i vlasničkih interesa.

Pored navedenog, važnu ulogu imaju i institucije koje deluju kao podrška prethodno pomenutim formalnim institucijama, a koje obezbeđuju pravovremeno, tačno i pouzdano informisanje. Polazeći od značaja institucija, kao prvog stuba globalnog indeksa kompetentnosti, kvalitet korporativnog upravljanja meren je na osnovu sledećih indikatora:

- zaštita interesa manjinskih investitora,
- efikasnost pravne regulative,
- implementacija standarda revizije i izveštavanja,
- etičko ponašanje firmi,
- efikasnost upravnih odbora i
- zaštita investitora.

Shodno izdvojenim indikatorima koji determinišu kvalitet korporativnog upravljanja, analiza rezultata empirijskog istraživanja sprovedenog na bazi Indeksa globalne konkurentnosti kojim su obuhvaćene 144 ekonomije, ukazuje na brojne manjkavosti u oblasti korporativnog upravljanja kada se posmatraju zemlje Zapadnog Balkana i Srbija kao potencijalna članica Evropske unije. Iako je, prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2017. godinu, Srbija napredovala i rangirana je na 78. poziciji, čime je zauzela najbolju poziciju u poslednjih 10 godina, najniži rezultat sa stanovišta korporativnog upravljanja je ostvaren u stubovima koji se odnose na institucije (104. mesto) i razvijenost finansijskih tržišta (101. mesto). Ovakvi rezultati pokazuju upućuju na zaključak da stanje korporativnog upravljanja u Srbiji nije na zadovoljavajućem nivou, kao i da reforme u narednom periodu treba da se bave problemima

korporativnog upravljanja, posebno u domenu onih elemenata koji su najlošije ocenjeni (The Global Index Competitiveness Report, 2017-2018, 256-258):

- zaštita interesa manjinskih investitora (132. mesto),
- efikasnost pravne regulative (117. mesto),
- implementacija standarda revizije i izveštavanja (106. mesto),
- etičko ponašanje firmi (99. mesto),
- efikasnost upravnih odbora (85. mesto).

Može se zaključiti da loša ocena elemenata korporativnog upravljanja predstavlja barijeru pridruživanju Evropskoj uniji i da je u budućem periodu važno raditi na jačanju formalnih institucija i sprovođenju reformi koje treba da dovedu do bolje pozicioniranosti Srbije i bržem priključivanju Evropskoj uniji. Shodno navedenom, polazeći od statusa kandidata Srbije za članstvo u EU, koji je Evropski savet dodelio 1. marta 2012. godine i odluke da se otvore pristupni pregovori sa Srbijom od 28. juna 2013. godine, u decembru 2017. otvoreno je poglavlje 6 koje reguliše pravo privrednih društava i odnosi se na dve oblasti:

- pravo privrednih društava, kao prva oblast, obuhvata pitanja u vezi sa osnivanjem i poslovanjem privrednih društava u državama članicama i
- oblast računovodstva i revizije sa naglaskom na uspostavljanje sistema za proveru kvaliteta revizije i javnog nadzora, kao i sistema javnog objavljivanja godišnjih finansijskih izveštaja predstavlja drugu oblast.

Osnovni zadatak za Srbiju je, da do kraja 2018. godine, preuzme obaveze iz prava EU, kroz usklađivanje domaćeg prava. To je prvi korak ka strateškom opredeljenju Srbije da bude članica EU. Posledično, proces pridruživanja Evropskoj uniji treba da donese određene koristi za Srbiju. Ciljevi svih sporazuma o pridruživanju EU, pa tako i Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju sa Srbijom su, pre svega, postepeno razvijanje zone slobodne trgovine, unapređivanje ekonomskih odnosa, razvijanje političkog dijaloga između EU i države potpisnice sporazuma, kao i početak postepenog usklađivanja domaćeg zakonodavstva države potpisnice sa propisima Evropske unije. Budući da EU predstavlja jednu od najjačih ekonomskih grupacija na globalnom nivou, ovakav pristup postepenog uključivanja u ekonomske tokove EU, ima pozitivne efekte na privredu zemalja kandidata, omogućavajući fazno prilagođavanje novim ekonomskim tokovima i usklađivanje i jačanje pravne regulative.

Shodno navedenom, od pridruživanja Srbije Evropskoj uniji očekuju se tri ključna efekta koja treba da dovedu do unapređenja kvaliteta korporativnog upravljanja u Srbiji:

- Prvo, pozitivni efekti na kvalitet korporativnog upravljanja očekuju se vidu jačanja institucionalnog okvira kroz usklađivanje zakonodavstva na području prava privrednih društava. Očekivana posledica usklađivanja nacionalnog zakonodavstva sa evropskim je obaveza privrednih društava da objavljuju dokumenta i podatke od javnog značaja. Primenom pravnih tekovina u oblasti računovodstva i revizije biće stvoren zakonodavni okvir za uspostavljanje sistema javnog nadzora i revizije (Bilten o procesu pregovora o pristupanju Srbije Evropskoj uniji, 2018). Zakonodavni okvir u oblasti korporativnog upravljanja u Srbiji se zasniva na Zakonu o privrednim društvima, Zakonu o bankama, Zakonu o reviziji, Zakonu o tržištu kapitala i drugo. Pored zakona koji imaju obavezujući karakter, usvojeni su i Kodeksi korporativnog upravljanja čija se primena zasniva na principu primeni ili objasni i odnosi se na sve kompanije, uključujući porodično vlasništvo i državna preduzeća (EBRD, 2017).
- Drugo, očekuju se pozitivni efekti u domenu stvaranja uslova koji treba da obezbede ravnopravan i pravičan tretman svih akcionara, uključujući i manjinske akcionare,

posebno sa stanovišta odgovornosti za preuzete obaveze i obezbeđivanja efikasne pravne zaštite u slučaju povrede njihovih prava. Navedeni efekti, takođe, proizilaze iz usklađivanja pravne regulative i procesa harmonizacije sa evropskim okvirom.

- Treće, podizanje kvaliteta upravljanja kroz reformu javnih preduzeća kao jedan od osnovnih prioriteta EBRD u periodu 2018-2023. godine predstavlja treći set očekivanih pozitivnih efekata. Prioritet u pružanju pomoći Srbiji se ogleda u jačanju konkurentnosti na koju negativno utiče nizak stepen produktivnosti javnih preduzeća, kao i nedostatak investicione klime, koja otežava rast privatnog sektora i jačanje integracije kao regionalnog prioriteta na Zapadnom Balkanu (EBRD, 2018).

U cilju sprovođenja reformi učinjeni su naponi od strane OECD-a da se definišu preporuke korporativnog upravljanja u javnim preduzećima, kao pomoć zemljama koje se nalaze na putu ka pristupanju Evropskoj uniji, a koje predstavljaju smernice za podizanje operativne efikasnosti, transparentnosti i odgovornosti javnih preduzeća. U cilju uvođenja međunarodnih standarda kojima se vladama pojedinih zemalja pruža mogućnost da obezbede pravi način kontrole nad javnim preduzećima, OECD preporuke za korporativno upravljanje javnim preduzećima (*OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises*) prvi put su objavljene 2005. godine. Nakon deset godina, OECD preporuke u domenu javnih preduzeća su izmenjene i dopunjene, i ponovo su objavljene 2015. godine (OECD, 2015). Preporuke obuhvataju sedam oblasti:

- razloge za vlasništvo države,
- ulogu države kao vlasnika javnih preduzeća,
- specifičnu poziciju javnih preduzeća na tržištu,
- potrebu da postoji pravičan tretman akcionara i drugih investitora,
- balansiran odnos sa ključnim stakeholderima,
- poštovanje transparentnosti i otvorenosti u radu javnih preduzeća i
- definisanje jasne odgovornost odbora javnih preduzeća.

Shodno navedenim oblastima, novi Zakon o javnim preduzećima ("Službeni glasnik RS", broj 15/16 od 25.02.2016. godine) stvorio je pretpostavke za unapređenje procesa korporativnog upravljanja, kroz sledeće oblasti u kojima su izvršene promene (Babić & Nikolić, 2017):

- Uvedeno je jednodomo upravljanje (jednostepeni upravni odbor), tako da postoji samo jedan nivo kontrole od strane države - nadzorni odbor.
- Novi zakon je predvideo poboljšanja koja se odnose na transparentnost u radu javnih preduzeća. To je u skladu sa preporukama OECD-a za unapređenje korporativnog upravljanja u javnim preduzećima i uključuje podnošenje redovnih finansijskih i poslovnih izveštaja (kvartalno i godišnje) u skladu sa međunarodnim standardima, izveštaje o radu nadzornog odbora i načinu njihovog nagrađivanja.

Pored navedenih efekata, sporazumi o stabilizaciji i pridruživanju imaju još jednu bitnu političku dimenziju, zbog čega se stabilizacija regiona zapadnog Balkana i jačanje regionalne saradnje smatra jednim od osnovnih ciljeva Evropske unije (Bilten o procesu pregovora o pristupanju Srbije Evropskoj uniji, 2018). Srbija nastavlja da napreduje na putu ka članstvu u EU i aktivno učestvuje u procesu bliže integracije sa zemljama Zapadnog Balkana. EBRD podržava ove procese kroz različite investicione programe i na taj način podstiče ekonomski rast i dovodi do jačanja konkurentnosti na globalnom nivou (EBRD, 2018).

Zaključak

U Evropi se mogu uočiti dva trenda u oblasti korporativnog upravljanja: sa jedne strane, to je trend koji je determinisan nacionalnom ekonomskom, socijalnom i političkom tradicijom; sa druge strane, to je trend koji je determinisan pravnim okvirom Evropske unije i njenim direktivama, regulativom i preporukama. Drugim rečima to je trend koji se može posmatrati kao konvergencija korporativnog upravljanja iz čega prozilazi pitanje na koji način ekonomski, socijalni i politički razvoj pojedinih zemalja na nacionalnom nivou utiče na različite prakse korporativnog upravljanja posmatrano na nivou Evropske unije.

Polazeći od trenda konvergencije modela korporativnog upravljanja, važno istraživačko pitanje se odnosi na položaj i specifičnosti bivših socijalističkih zemalja koje, takođe, nisu izolovane od promena koje se odvijaju po pitanju harmonizacije standarda korporativnog upravljanja. U ovim zemljama, tranzicija od planske ka tržišnoj ekonomiji je dovela do potrebe usklađivanja pravne regulative u oblasti korporativnog upravljanja. Privatizacija i njene posledice postavile su temelje za integraciju principa korporativnog upravljanja kao važnog aspekta daljeg razvoja novonastale tržišne ekonomije. Proširenje Evropske unije ubrzava prihvatanje zajedničkih principa i standarda korporativnog upravljanja u tranzicionim zemljama, što dovodi i do promene nacionalnih modela korporativnog upravljanja. Bez obzira na nacionalne zakone koje postavljaju temelje korporativnog upravljanja, procesi harmonizacije unutar Evropske unije postepeno uklanjaju navedene razlike između anglosaksonskog modela i kontinentalnog modela, postavljajući pred tranzicione ekonomije kao osnovi uslov pridruživanja Evropskoj uniji, unapređenje korporativnog upravljanja i usvajanje zajedničkih principa i standarda.

EU kompanijsko zakonodavstvo i pravila korporativnog upravljanja treba da budu adaptirana tako da odgovaraju potrebama društva i promenjenim uslovima ekonomskog ambijenta. Akcioni plan pokrenut 2012. godine, sa jedne strane odražava makro ciljeve koje je Strategija Evrope 2020 postavila, a sa druge strane obuhvata "lekcije naučene iz krize" i preporuke za unapređenje poslovanja. Na taj način ovaj plan utiče na prioritete u oblasti EU legislativne koja se odnosi na korporativno upravljanje, kao i na budući razvoj korporativnog upravljanja *per se*. Shodno navedenom, Srbija treba da ispuni definisane zahteve u pogledu harmonizacije standarda i principa korporativnog upravljanja kao uslovu pridruživanja Evropskoj uniji, sa očekivanjem da će takvi procesi dugoročno dovesti do pozitivnih efekata na kvalitet korporativnog upravljanja.

Reference

1. Babić, V. (2018). Formalne i neformalne institucije korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama. U Živković, B. & Veselinović P. (Red.) *Korporativno upravljanje u Srbiji* (11-31). Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu
2. Babić, V. & Nikolić, J. (2017). Korporativno upravljanje u javnim preduzećima u Republici Srbiji. U Veselinović, P. Makojević, N., & Slavković, M. (Red.). *Uticaj globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja* (385-400). Kragujevac: Ekonomski fakultet
3. Babić, V. & Nikolić, J. (2016). Key factors of corporate governance model development in transition economies. *Teme*, XL (2), 747-761.
4. Babić, V., Nikolić, J., & Stanisavljević, M. (2016). Corporate governance mechanisms effectiveness : the case of transition countries. *Facta Universitatis. Series, Economics and Organization*, 13(2), 161-175.

5. Begović, B. & Jovanović, A. (2018). Institucije i privredni rast: pogled iz pravnoekonomskog ugla. U Cerović, B., Živković, B., & Šoškić, D. (Red.). *Ekonomska politika Srbije u 2018. godini - Kvalitet institucija i ekonomski rast (25-47)*. Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu
6. Bezo, Y., Brahimi, F., & Dibra, R. (2015). Corporate Governance in Transition Countries. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(4), 104-112.
7. Bilten o procesu pregovora o pristupanju Srbije Evropskoj uniji (2018), Preuzeto sa: <http://eupregovori.bos.rs/progovori-o-pregovorima/uploaded/Bilten%2033%20FINAL.pdf>
8. Boeva, B. (2014). Corporate Governance and Its European Dimensions: Current Trends and Perspectives. *Economic Alternatives*, 1, 5-18.
9. Cierco, T. (2016). Bridging the gap: the Serbian struggle for good governance. *Journal of Contemporary Central and Eastern Europe*, 1-17.
10. Demb, A. & Neubauer, F.F. (1992). The corporate board: Confronting the paradoxes. *Long Range Planning*, 25(3), 9-20.
11. EBRD (2017). *Corporate Governance in Transition Economies - Serbia Country Report*
12. EBRD (2018). *Serbia Country Strategy 2018-2023*
13. European Commission (2001). *European Governance. A White Paper*. Brussels: European Commission
14. European Commission (2006). *European Consensus on Development Towards a Harmonised Approach Within the European Union*. Brussels: European Commission
15. European Commission (2013). *EU to Grant 178.7 Million EUR to Support Key Reforms in Serbia*. Brussels: European Commission
16. European Council (1993). *Copenhagen Conclusions of the Presidency*. Reproduced from the Bulletin of the European Communities, No.6/1993
17. Grosman, A., Okhmatovskiy, I., & Wright, M. (2016). State Control and Corporate Governance in Transition Economies: 25 Years on from 1989. *Corporate Governance: An International Review*, 24(3), 200-221.
18. Hambrick, C.D., Werder, V.A., & Zajac, J.E. (2008). New directions in corporate governance research. *Organizational Study*, 19(3), 381-385.
19. Hardi, P. & Buti, K. (2012). Corporate governance variables: lessons from a holistic approach to Central-Eastern European practice. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 12(1), 101-117.
20. Hopt, J.K. (2015). *Corporate Governance in Europe A Critical Review of the European Commission's Initiatives on Corporate Law and Corporate Governance*. ECGI Working Paper N°. 296/2015
21. La Porta, R., López de Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54(2), 471-517.
22. Mallin, C.A. (2012). *Corporate Governance*. Oxford University Press, Inc., New York
23. Nikolić, J. & Babić, V. (2015). Razvoj i primena evropskog okvira korporativnog upravljanja - preporuke za Srbiju. U Jakšić, M., Stojanović Aleksić, V., & Mimović, P. (Red.). *Ekonomsko - socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji (213-224)*. Kragujevac: Ekonomski fakultet
24. Nikolić, J. & Babić, V. (2016). Zaštita interesa investitora kao faktor unapređenja konkurentnosti privrede. U Marinković, V., Janjić, V., & Mičić, V. (Red.). *Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije (205-216)*. Kragujevac: Ekonomski fakultet
25. Nikolić, J. & Savović, S. (2018). Efekti strukture vlasništva na performanse akvizicija u tranzicionim ekonomijama. U Živković, B. & Veselinović, P. (Red.) *Korporativno upravljanje u Srbiji (41-57)*. Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu
26. OECD (2004). *Principles of Corporate Governance*. OECD Publication Service, Paris
27. OECD (2005). *OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises*, Available at <http://www.oecd.org/dataoecd/33/31/34051587.pdf> (pristup 18-01-2014.)
28. OECD (2015), *OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, 2015 Edition*, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264244160-en>

29. Pfeffer, J. & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row, Available at http://www.unitn.it/files/download/12425/the_external_control_of_organizations_ch3_pfeffer.pdf
30. Pistor, K. (2000). Patterns of legal change: shareholder and creditor rights in transition economies. *European Business Organization Law Review*, 1(1), 59-110.
31. Prašević, A. (2018). Značaj formiranja kvalitetnih institucija za ekonomski rast – ekonomski motivi naspram političke moći. U Cerović, B., Živković, B., & Šoškić, D.. (Red.). *Ekonomska politika Srbije u 2018. godini - Kvalitet institucija i ekonomski rast* (11-25). Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu
32. Radović V. (2016). O približavanju kodeksa korporativnog upravljanja zakonskoj regulativi. *Teme*, XL (3), 1121-1137.
33. Schiehl, E., Ahmadjian, C., & Filatotchev, I. (2014). National Governance Bundles Perspective: Understanding the Diversity of Corporate Governance Practices at the Firm and Country Levels. *Corporate Governance: An International Review*, 22(3), 179–184.
34. Shleifer, A. & Vishny, R. (1997). A survey of corporate governance. *Journal of Finance*, 52, 737–783.
35. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum, preuzeto sa <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
36. Tricker, R.I. (1994). The board's role in strategy formulation - Some cross-cultural comparisons. *Futures*, 26(4), 403-415.
37. Van Doeveren, V. (2011). Rethinking Good Governance: Identifying Common Principles. *Public Integrity*, 13(3), 301-318.
38. Vliegthart, A. & Horn, L. (2007). The Role of the EU in the (Trans)formation of Corporate Governance Regulation in Central Eastern Europe – the Case of the Czech Republic. *Competition & Change*, 11(2), 137-154.
39. Wen, S. (2013). Less is More - A Critical View of Further EU Action Towards a Harmonized Corporate Governance Framework in the Wake of the Crisis. http://openscholarship.wustl.edu/law_globalstudies/vol12/iss1/2

TRGOVINSKA MARKA KAO FAKTOR LOJALNOSTI KUPACA

Gordana Radosavljević* i Katarina Borisavljević**

Trgovinska marka ima značajnu ulogu u pozicioniranju trgovinskih preduzeća. Pored ulaganja u tradicionalne markeinske instrumente, preduzeća se sve više orijentišu na razvoj trgovinske marke. Značaj trgovinske marke je u diferenciranju proizvoda, segmentaciji tržišta, prilagođavanju proizvoda potrebama kupaca, niskim troškovima reklamiranja, boljem pozicioniranju proizvoda u prodajnom objektu, proširivanju ponude, kao i povećanju profita i nivoa lojalnosti kupaca. Na tržištu Srbije posluje veliki broj trgovinskih preduzeća koja u svom asortimanu poseduju veliki broj proizvoda sa trgovinskom markom. Predmet istraživanja u radu je analiza uticaja proizvoda sa trgovinskom markom na lojalnost kupaca. Osnovni cilj istraživanja je da se dođe do saznanja o razlozima zbog kojih kupci preferiraju proizvode sa trgovinskom markom. U vezi sa tim, u radu je postavljeno pitanje kako određena obeležja proizvoda sa trgovinskom markom i sociodemografske karakteristike kupaca mogu da utiču na njihov izbor trgovinske marke. Putem sprovođenja binarne logističke regresije, rezultati istraživanja su pokazali stepen uticaja pojedinih faktora na povećanja lojalnosti kupaca prema trgovinskoj marki. S obzirom a se očekuje dalji rast učešća trgovinskih marki na tržištu, značaj rada je u proširivanju znanja o trgovinskoj marki sa ciljem povećanja nivoa lojalnosti kupaca i unapređenja poslovanja maloprodajnih preduzeća u Srbiji.

Ključne reči: maloprodaja, asortiman, trgovinska marka, lojalnost kupaca

Uvod

Uslove u kojima posluje trgovinska preduzeća karakteriše sve veća konkurencija i otežane mogućnosti za izgradnju odgovarajuće tržišne pozicije što zahteva kontinuirano unapređenje marketinških aktivnosti. Maloprodavci mogu koristiti različite strategije za razvoj dobrih odnosa sa kupcima kao što su unapređenje kvaliteta proizvoda, poboljšanje odnosa između zaposlenih i kupaca, strategiju niskih cena i dr. Pored toga, razvoj trgovinske marke predstavlja važan marketinški alat i značajan izvor konkurentne prednosti.

Trgovinska marka poznata i kao privatna robna marka ili sopstvena marka jeste naziv brenda u vlasništvu veleprodavaca ili maloprodavaca. Razvoj trgovinske marke je značajan i za trgovinska preduzeća i za kupce. Za trgovce brendiranje ima tri ključne svrhe: prepoznavanje proizvoda, ponovljenu prodaju ili prodaju novih proizvoda. Za kupce trgovinska marka pruža visok kvalitet proizvoda uz atraktivnu cenu (Lamb, et.al. 2013).

Poslednju deceniju karakterišu značajne promene u maloprodaji. Sa jedne strane, beleži se rast učešća trgovinskih marki kao posledica rastuće snage maloprodaje. Sa druge strane, rast diskonta i drugih modernih formata stvaraju ogroman pritisak na tradicionalne trgovce na malo i povećavaju konkurenciju između maloprodajnih formata. Pošto veliki deo prihoda i profita većine trgovaca na malo potiče od prodaje brendova proizvođača, koje mnogi konkurenti takođe nude, izgradnja sopstvenog brenda je posebno značajna za pozicioniranje maloprodavaca. Maloprodavci kreiraju sliku svojih brendova na različite načine kroz povezivanje sa kvalitetom usluge, širinom asortimana, cenom, kreditnom politikom itd. Maloprodajni lanci kontinuirano

* Redovni profesor, e-mail: gocar@kg.ac.rs

** Docent, e-mail: katarinab@kg.ac.rs

istražuju i identifikuju izvore konkurentske prednosti kako bi unapredili svoje poslovne performanse. Predmet istraživanja u radu odnosi se na analizu razvoja trgovinske marke kao konkurentske strategije. Cilj rada je utvrđivanje značaja strategije brendiranja za trgovinska preduzeća i identifikovanje faktora koji utiču na donošenje odluka kupaca o kupovini proizvoda sa trgovinskom markom. Pored toga istražuje se stepen uticaja trgovinske marke na lojalnost kupaca.

Razvoj trgovinske marke

Rast učešća trgovinske marke uticao je na maloprodajnu industriju. Podaci pokazuju da u zapadnoevropskim zemljama, gde je koncentracija maloprodaje tradicionalno visoka a konkurencija između maloprodajnih kompanija se intenzivira, učešće privatnih marki proizvoda u robnom asortimanu maloprodavaca je veliko. U zemljama jugoistočne Evrope, uključujući i Srbiju, koncentracija maloprodaje je i dalje niska, a učešće privatnih marki je malo. Uloga kupaca u sistemu tržišnih odnosa je intenzivirana i povećan je uticaj privatnih marki trgovaca. Globalizacija svetskog ekonomskog sistema omogućava razvoj globalne konkurencije na međunarodnim tržištima, čije su glavne karakteristike: homogenizacija potrošnje, globalna ekspanzija mega brendova i razvoj globalnih trgovaca. (Bozhinova, 2013)

Početak razvoja privatne trgovinske marke vezuje se za tržište SAD. Pored toga, strategija brendiranja primenjuje se u zemljama Evropske unije. Lideri su Velika Britanija gde trgovinska marka učestvuje sa 50% u prometu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, i Nemačka sa učešćem oko 40 % u prometu iste grupe proizvoda. Trgovinska kompanija Delhaise grupa koja ima značajno učešće na tržištu Srbije razvija strategiju private trgovinske marke. U Srbiji privatna marka učestvuje sa oko 14%, dok na domicilnom tržištu u Belgiji učestvuje sa 50% u ukupnom prometu na malo. (Lovreta, et.al. 2016)

Tokom poslednje decenije razvoj trgovinske marke zauzima značajno mesto u marketinškim aktivnostima međunarodnih trgovinskih lanaca. Jedan od razloga za to je još izraženija konkurentska orijentacija maloprodavaca. Većina trgovinskih lanaca (npr. Wal-Mart, Carrefour, IKEA, Aldi i dr.), kontinuirano istražuje cenu, reklamu, asortiman, lokaciju, karakteristike kupaca i sve druge aspekte konkurentskog stanja na tržištu. Strategija razvoja trgovinske marke je značajna u uslovima rastuće konkurencije na tržištu pa je veliki broj istraživanja posvećen ovoj oblasti. Jedan broj studija bavio se odnosom između proizvođačke i trgovinske marke (Ailawadi, Pauwels, Steenkamp, 2008; Gonzalez-Benito, Martos-Partal, 2012,)), odnosom kupaca prema trgovinskoj marki (Batra, Sinha, 2000), odnosom između trgovinske marke i lojalnosti kupaca (Koschate-Fischer, Cramer, Hoyer, 2014). Kupci sve više prihvataju trgovinske marke što odgovara maloprodavcima jer su režijski troškovi niski i nema marketinških troškova tako da trgovinske marke donose u proseku za deset procenata više profitne marže nego brendovi proizvođača (Lamb, et.al., 2013).

Strategija niskih cena i razvoj trgovinske marke utiču na privlačenje kupaca i bolje pozicioniranje maloprodavaca. Faktori koji omogućavaju ostvarivanje niskih cena odnose se na (Bozhinova, 2013):

- Velike nabavke i efekat ekonomije obima smanjujući troškove proizvoda;
- Pregovaranje o maksimalnim popustima sa dobavljačima za kupovinu velikih količina robe;
- Stručno rukovođenje, adekvatnu logističku šemu i prisustvo distributivnih centara koji omogućavaju značajno smanjenje operativnih troškova;
- Uštede troškova prilikom reklamiranja proizvoda sa trgovinskom markom.

Studije su pokazale da su maloprodavci motivisani da razvijaju sopstvenu marku u cilju ostvarivanja ekonomskih ili strateških ciljeva odnosno kroz razvoj sopstvene marke mogu se kontrolisati troškovi, ostvariti veće marže i postići diferenciranje u odnosu na konkurente (Cuneo, et.al. 2015). Iako su kupci spremni da plate više za brendove proizvođača za mnoge kategorije proizvoda, niže cene su često podsticaj za kupce da se preorijentišu na proizvode sa trgovinskom markom. Razvoj trgovinske marke je održiv kada su maloprodavci stekli određenu poziciju na tržištu kroz razvoj modernih trgovinskih formata (supermarketa, hipermarketa, diskonta i dr). Tradicionalni maloprodavci (mali lokalni lanci i nezavisne klasične prodavnice) nisu u mogućnosti da postignu ekonomiju obima i izgrade tržišnu moć pa samim tim ne mogu razvijati trgovinsku marku.

Trgovinska marka, kao jedan od načina diferenciranja proizvoda na tržištu, pruža dodatnu vrednost proizvoda za kupce. Prilikom analize trgovinske marke mogu se izdvojiti opipljivi i neopipljivi elementi koje je teško kontrolisati od strane preduzeća (Lovreta i Petković, 2010). Naime, u opipljive elemente spadaju performanse, izgled, pakovanje, garancija i druga prateća dokumenta, dok u neopipljive elemente spadaju stavovi kupaca prema marki i njihova uverenja koja često mogu biti i negativna. Zbog toga je važno upravljati trgovinskom markom na efikasan način u preduzeću i istaći funkcionalne atribite proizvoda sa trgovinskom markom, ali posebno se fokusirati i na simbole, načine predstavljanja i druge neopipljive elemente. Kupci mogu da percipiraju proizvode sa trgovinskom markom na različite načine, tako da je značajno da se preduzeća usmere na eliminisanje negativnih stavova i kreiranje pozitivne slike u glavama kupaca. Pozicioniranje proizvoda sa trgovinskom markom je ključni proces u upravljanju markom. Pozicioniranje marke se bazira na diferenciranju i segmentaciji kupaca. Naime, proizvodi sa trgovinskom markom treba da budu prepoznatljiviji na tržištu u pogledu niskih cena, zatim širine asortimana, pružanja dodatnih usluga, izgradnji poverenja kod kupaca i dr. Pored toga izbor ciljne grupe kupaca utiče na pozicioniranje trgovinske marke na tržištu.

Lojalnost kupaca prema trgovinskoj marki

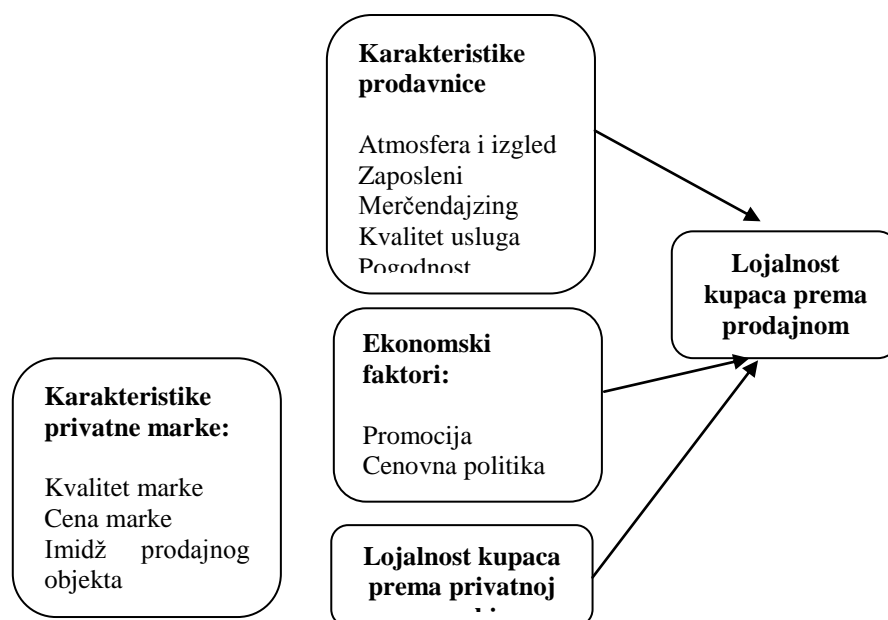
Trgovinska preduzeća u razvijenim tržišnim i konkurentskim uslovima teže da povećaju produktivnost i efikasnost uz istovremeno porast vrednosti u sadržaju "paketa ponude" koji nude kupcima (Lovreta, 2009). U borbi za što efikasniju tržišnu poziciju trgovinska preduzeća podižu nivo usluga kupcima i razvijaju trgovinsku marku sa ciljem povećanja obima prodaje i profitne marže. Lojalni kupci su ključni faktor pozicioniranja trgovinskih preduzeća. Sa porastom učešća lojalnih kupaca ostvaruje se porast profitabilnosti i smanjivanje operativnih troškova.

Kategorija lojalnosti kupaca postaje poslovni imperativ u maloprodaji. Lojalnost kupaca je mera privrženosti marki jer se izgrađuje na osnovu iskustva u korišćenju proizvoda i iz prisnosti koja je rezultat emocionalne privrženosti. U zavisnosti od toga šta se ispituje, koriste se različiti načini merenja stepena lojalnosti, odnosno ona se može meriti fokusiranjem na namere kupaca da nastave kupovinu kod istog maloprodavca u budućnosti, zatim na njihovu spremnost da preporuče drugim kupcima, na učestalost kupovine ili na analizu obima kupovine tj. količine proizvoda koje kupuju prilikom posete određenom prodajnom objektu (Vale, et. al, 2016).

Multidimenzionalna karakteristika lojalnosti podstiče na dodatna istraživanja u oblasti maloprodaje, jer se do sada neznatan broj istraživanja bavio analizom uticaja trgovinske marke na lojalnost kupaca, uzimajući u obzir bihevioralnu dimeziju lojalnosti i stavove kupaca (Vale i Matos, 2017). Brojni faktori određuju nivo lojalnosti kupaca prilikom kupovine u određenom prodajnom objektu, poput: kvaliteta i cene proizvoda, širine i dubine asortimana proizvoda,

pružanja dodatnih usluga, atmosfere u prodavnicama i dr. Polazeći od ovog multidimenzionalnog pristupa lojalnosti, koncipiran je model koji obuhvata četiri kategorije lojalnosti kupaca i to: kongitivnu, afektivnu, konativnu i akcionu lojalnost. Kongitivna lojalnost se uglavnom bazira na znanju, informisanosti kupaca i njihovom prethodnom iskustvu prilikom kupovine. Afektivna lojalnost u maloprodaji se odnosi na povoljne stavove kupaca o određenoj marki, a konativna lojalnost proizilazi iz pozitivnih uticaja marke na odluku kupaca da obave kupovinu. Kategorija akcione lojalnosti podrazumeva transformaciju namera kupaca u konačnu odluku o ponovnoj kupovini određenog proizvoda, izuzimajući druge opcije.

Lojalnost kupaca prema određenoj privatnoj marki je jedan od ključnih indikatora izgradnje nivoa lojalnosti kupaca prema maloprodajnom lancu koji ima proizvode sa trgovinskom markom. Prilikom analize odnosa između trgovinske marke i lojalnosti kupaca treba uzeti u razmatranje više faktora kao što su: asortiman proizvoda, kvalitet usluga, lokacija objekta, atmosfera u prodavnici i ostali faktori koji pružaju kupcima jednostavnost i udobnost prilikom kupovine u prodavnici (Vale, et. al 2016) (Slika 1).



Slika 1 Faktori lojalnosti kupaca prema privatnoj marki i prodajnom objektu

Izvor: Autori, prema Vale, Matos and Caiado, 2016, 181.

Pored ovih faktora unutar prodavnice, na lojalnosti kupaca prema marki utiču i tzv. ekonomski faktori (poput cenovne i promotivne strategije preduzeća). Ekonomski faktori utiču na kognitivan oblik lojalnosti kupaca, a faktori unutar prodavnice na afektivnu lojalnost kupaca. Zbog toga je aktuelno pitanje u kojoj meri trgovinske marke utiču na lojalnost kupaca, njihove preferencije ili imidž preduzeća.

Metodologija istraživanja

Sa aspekta maloprodajnih preduzeća važno je istražiti na koji način kupci donose odluke kada je u pitanju izbor trgovinske marke kojoj će pokloniti poverenje i postati lojalni. Predmet istraživanja u radu je analiza uticaja proizvoda sa trgovinskom markom na lojalnost kupaca.

Odnosno, ispituje se značaj pojedinih karakteristika proizvoda sa trgovinskom markom u donošenju odluka kupaca o ponovnoj kupovini tih proizvoda i da li su spremni da preporuču privatnu marku drugima. Takođe, postavlja se pitanje kako karakteristike samih kupaca utiču na to da se oni u procesu kupovine opredele za određenu trgovinsku marku u maloprodajnom objektu. Osnovni cilj istraživanja je da se dođe do relevantnih saznanja o tome da li kupci preferiraju proizvode sa trgovinskom markom ili ne.

Pored osnovnog cilja istraživanja u radu su postavljena i dva izvedena cilja. Prvi cilj je da se dođe do relevantnih saznanja o tome na koji način trgovinska marka utiče na lojalnost kupaca, i drugi da se utvrdi na koji način socio-demografske karakteristike kupaca utiču na njihove odluke prilikom kupovine proizvoda sa trgovinskom markom. Na bazi ovoga, definisane su sledeće hipoteze od koji se polazi u istraživanju:

H₁: Određena obeležja proizvoda sa trgovinskom markom pozitivno utiču na lojalnost kupaca prema trgovinskoj marki

H₂: Socio-demografske karakteristike kupaca utiču na njihov izbor proizvoda sa trgovinskom markom.

Metodom anketnog istraživanja izvršeno je prikupljanje i obrada podataka na teritoriji Šumadije u periodu jul-avgust 2018. godine. Anketa se sastoji od određenih konstatacija u kojoj ispitanici iskazuju slaganje sa istim, i pitanja u vezi demografskih obeležja ispitanika. Na osnovu anketnog upitnika analizirane su preferencije kupaca i njihovi razlozi za kupovinu proizvoda sa trgovinskom markom, a samim tim i njihova lojalnost prema trgovinskoj marki i maloprodajnom lancu. Anketom je obuhvaćeno 92 ispitanika, korišćen je statistički paket za društvene nauke SPSS i putem statističkih metoda analizirani su podaci dobijeni anketom i predstavljeni rezultati.

Tabela 1 Prepoznatljivost trgovinskih marki

	Frekventnost	Procenat	Validan procenat
Maxi Premia	28	29.2	30.4
Dis Dobro	23	24.0	25.0
Idea K plus	19	19.8	20.7
Metro Aro	11	11.5	12.0
Mercator	11	11.5	12.0
Ukupno	92	95.8	100.0

Izvor: Autori

Na osnovu Tabele 1 može se zaključiti da su najpoznatije marke *Premia* i *Dobro* odnosno da kupci najviše preferiraju proizvode sa navedenim privatnim markama, što ne mora da znači da ove marke najviše i kupuju, odnosno da su lojalni ovim markama. Međutim, kada se posebno ispituju razlozi tj. zbog čega se kupci odlučuju za kupovinu proizvoda sa trgovinskom markom, rezultati su pokazali da im je najbitnija cena proizvoda sa trgovinskom markom, a na drugom mestu kvalitet proizvoda. Uglavnom su proizvodi sa trgovinskom markom jeftiniji u odnosu na druge proizvode, pa se pre svega zbog toga i odlučuju za njihovu kupovinu (Tabela 2).

Prilikom ispitivanja razloga zbog kojih se kupaca odlučuju baš za kupovinu proizvoda sa privatnom markom, rezultati su pokazali da cena, raznovrsnost proizvoda i nivo poverenja značajno utiču na njihovu odluku da se opredele za trgovinsku marku, izuzev posmatranja kvaliteta proizvoda (Tabela 3). Interesantno je i da načini na koji se kupci informišu o privatnim markama mogu značajno da utiču na njihovu opredeljenost proizvode sa privatnim markama.

Tabela 2 Značaj karakteristika proizvoda sa trgovinskom markom

	N	Minimum	Maximum	Aritmetička sredina	Stand. devijacija
Raznovrsnost proizvoda	92	1.00	5.00	3.1304	1.51344
Cena proizvoda	92	3.00	5.00	4.3696	.69087
Kvalitet proizvoda	92	1.00	6.00	3.7717	1.01747
Poverenje u marku	92	1.00	5.00	3.3696	1.42750
Validan N	92				

Izvor: Autori

Tabela 3 Analiza razloga kupovine proizvoda sa privatnom markom

	posmatrani ishodi	predviđeni ishodi		
		kupovina marke		procenat tačnih predviđanja
		da	ne	
kupovina marke	da	73	2	97.3
	ne	13	4	23.5
ukupan procenat				83.7

	B	S.E.	Wald	stat. značajnost	Exp(B)
načini informisanja o marki	.528	.278	3.603	.058	1.695
raznovrsnost proizvoda	-.554	.242	5.230	.022	.575
cena	-.820	.480	2.921	.087	.440
kvalitet	-.190	.305	.386	.535	.827
poverenje	.447	.260	2.960	.085	1.564
konstanta	.763	2.901	.069	.792	2.146

Izvor: Autori

Tabela 4 Faktori koji utiču na ponovnu kupovinu proizvoda sa trgovinskom markom

	posmatrani	Predviđeni		
		Ponovna kupovina		procenat tačnih ishoda
		nelojalan	lojalan	
ponovna kupovina	nelojalan	5	9	35.7
	lojalan	2	76	97.4
ukupan procenat				88.0

	B	S.E.	Wald	stat. značajnost	Exp(B)
načini informisanja o marki	-.394	.282	1.948	.163	.674
raznovrsnost proizvoda	-.249	.244	1.046	.306	.780
Cena	1.405	.490	8.208	.004	4.074
Kvalitet	.032	.314	.010	.919	1.032
Poverenje	.401	.264	2.302	.129	1.493
Konstanta	-3.286	2.940	1.249	.264	.037

Izvor: Autori

U slučaju ispitivanja lojalnosti kupaca prema marki, postavlja se pitanje koji faktori najviše utiču na njihovo opredeljenje za ponovnu kupovinu ili preporuku ovih proizvoda sa trgovinskom markom. Da li niža cena, viši nivo kvaliteta ili nivo poverenja koje su kupci

izgradili na osnovu prethodnog iskustva pri kupovini i poređenja sa drugim proizvodima iz iste kategorije, mogu značajno da utiču na njihovu lojalnost prema marki? U narednim tabelama su detaljnije prikazani rezultati ove analize (Tabela 4 i Tabela 5).

Prema mišljenju ispitanika jedino cenovni faktor ima značajan uticaj na donošenje njihove odluke o ponovnoj kupovini proizvoda sa trgovinskom markom. Prilikom analize druge komponente lojalnosti tj. spremnosti kupaca da preporučie ove proizvode, rezultati su pokazali da pored niže cene proizvoda i viši nivo poverenja u privatnu marku, može pozitivno da utiče na davanje preporuka kupaca. Razlog je u tome što su ovi proizvodi prepoznatljiviji na tržištu, a kupci imaju veći stepen sigurnosti i poverenja u ispravnost ovih proizvoda.

Tabela 5 Faktori koji utiču na odluku kupaca da preporučie proizvode sa trgovinskom markom

	B	S.E.	Wald	stat. značajnost	Exp(B)
nacini informisanja o marki	-.134	.227	.348	.555	.874
raznovrsnost proizvoda	.041	.196	.044	.833	1.042
cena	.736	.415	3.138	.076	2.087
kvalitet	.068	.275	.060	.806	1.070
poverenje	.406	.222	3.343	.067	1.502
konstanta	-2.881	2.523	1.304	.254	.056

Izvor: Autori

Osnovno pitanje, od koga se krenulo u istraživanju, je glasilo: Šta utiče na to da kupci postanu lojalni proizvodima sa trgovinskom markom odnosno da ih preporučie ili ponovo kupe u onim prodajnim objektima koji imaju trgovinske marke? Rezultati su pokazali da je u pitanju niža cena proizvoda i viši nivo poverenja kupaca u proizvode sa trgovinskom markom. Na osnovu ovoga, može se zaključiti da je cena proizvoda najvažniji faktor obe komponente lojalnosti kupaca prema njihovoj privatnoj marki. Time je potvrđena prva hipoteza da cena proizvoda i nivo poverenja mogu u značajnoj meri da utiču na lojalnost kupaca prema trgovinskoj marki.

Tabela 6 Uticaj sociodemografskih karakteristika ispitanika na njihovu odluku da kupuju proizvode sa trgovinskom markom

	B	S.E.	Wald	Stat. značajnost	Exp(B)
pol	-.012	.608	.000	.984	.988
starost	.898	.355	6.406	.011	2.454
obrazovanje	-.556	.362	2.355	.125	.574
primanja	.341	.450	.573	.449	1.406
konstanta	-2.254	.733	9.444	.002	.105

Izvor: Autora

Prilikom analize sociodemografskih karakteristika ispitanika, jedino godine starosti kupaca mogu značajno da utiču na njihovu odluku o kupovini, odnosno sa povećanjem broja godina povećava se informisanost i iskustvo kupaca, pa se samim tim oni pre odlučuju za kupovinu proizvoda sa trgovinskom markom (Tabela 6). Na ovaj način je delimično potvrđena i druga hipoteza da godine starosti kupaca mogu da utiču na njihov izbor proizvoda sa privatnom markom, za razliku od nivoa obrazovanja i visine primanja kupaca koji nemaju značajnog uticaja na to da li će se oni odlučiti za privatnu marku ili ne.

U radu su potvrđene pretpostavke koje polaze od toga da određeni faktori utiču na nivo lojalnosti kupaca prema trgovačkoj marki. U prilog tome, rezultati su pokazali da su kupci spremni da preporuča drugima proizvode sa trgovinskom markom kao i da nastave sa kupovinom u budućnosti. Može se zaključiti da je jaka i prepoznatljiva trgovinska marka jedan od ključnih faktora privlačenja i zadržavanja kupaca i da se povećava broj lojalnih kupaca prema trgovinskoj marki. Dodatno se može analizirati i postojanje zavisnosti između lojalnosti kupaca prema trgovinskoj marki i lojalnosti prema maloprodavcu koji je ujedno i vlasnik trgovinske marke. Predlog za buduće istraživanje jeste da se posebna pažnja posveti različitim segmentima kupaca koji kupuju brendove u privatnom vlasništvu za različite kategorije proizvoda i u različitim maloprodajnim objektima, tako da se rezultati mogu generalizovati i koristiti u razvoju strategije brendiranja u cilju poboljšanja tržišne pozicije.

Zaključak

Trgovinska marka ima sve značajniju ulogu u maloprodaji. Analiza u radu je pokazala da razvoj trgovinskih marki utiče na povećanje konkurentne prednosti maloprodavaca. Postoji povezanost između stepena koncentracije u maloprodajnom sektoru i učešća trgovinske marke. Veliki maloprodajni lanci nude više proizvoda sa trgovinskom markom u poređenju sa ostalim trgovcima na malo jer primjenjuju strategiju niske cene. Maloprodavci pokušavaju da na bazi kvalitetne trgovinske marke ostvare viši nivo lojalnosti kupaca, dok su se kupci navikli na određeni kvalitet i pristupačne cene proizvoda sa trgovinskom markom.

Doprinos ovog rada je u ispitivanju značaja trgovinske marke u povećanju lojalnosti kupaca prema maloprodavcu. Značaj rezultata istraživanja u radu je u proširivanju znanja o trgovinskoj marki i preferencijama kupaca, i pružanju smernica marketing stručnjacima za unapređenje poslovanja maloprodajnih preduzeća i povećanje profitabilnosti. Posljednjih godina povećava se nivo kvaliteta privatnih marki i istovremeno održava cenovni gep između privatnih marki i marki proizvođača. Očekuje se nastavak pozitivnog trenda razvoja privatnih marki u budućnosti i samim tim povećanje njihovog učešća na tržištu Srbije.

Reference

1. Ailawadi, K, L., Pauwels, K, Steenkamp, J., (2008), Private Label Use and Store Loyalty, *Journal of Marketing*, 72 (6), 19–30
2. Baltas, G., (2003), A Combined Segmentation and Demand Model for Store Brands, *European Journal of Marketing*, 37 (10), 1499–1513
3. Batra, R, Sinha, I., (2000), Consumer-level Factors Moderating the Success of Private Label Brands, *Journal of Retailing*, 76 (2), 175–191
4. Bozhinova, M., (2013), Private Label-Retailers Competitive Strategz, *Global Journal of Management and Business Research Marketing*, 13(10), 28-34
5. Cuneo, A., Milberg, S., BenaventeM, J., Palacios-Fenech, J., (2015), The Growth of Private Label Brands: A Worldwide Phenomenon? *Journal of International Marketing*, 23 (1), 72–90
6. Gonzalez-Benito, O., Martos-Partal, M., (2012), Role of Retailer Positioning and Product Category on the Relationship between Store Brand Consumption and Store Loyalty, *Journal of Retailing*, 88 (2), 236–249
7. Koschate-Fischer, N, Cramer, J, Hoyer, D,W, (2014), Moderating Effects of the Relationship Between Private Label Share and Store Loyalty, *Journal of Marketing*, 78 (2), 69–82
8. Lamb, W.C., Hair, F.J., McDaniel, C., (2013), *Marketing*, (prevod) Data Status

9. Lovreta, S., (2009), *Trgovinski menadžment*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd
10. Lovreta, S., Končar, J., Petković, G., (2016), *Kanali marketinga*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet
11. Lovreta, S., Petković, G., (2010), *Trgovinski marketing*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd
12. Vale, R., Matos, P., (2017), Private labels importance across different store loyalty stages: a multilevel approach, *International Journal of Retail & Distribution Management*, 45(1),71-89
13. Vale, R., Matos, P., Caiado, J., (2016), The impact of private labels on consumer store loyalty: An integrative perspective, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 28, 179–188

ELEMENTI ORGANIZACIONOG DIZAJNA U FUNKCIJI KONKURENTSKE PREDNOSTI PREDUZEĆA

Vesna Stojanović-Aleksić* i Aleksandra Bošković†

Uspeh svake organizacije zavisi od elemenata organizacionog dizajna. Organizacioni dizajn predstavlja proces koji uključuje kreiranje modela organizacione strukture i definisanje sistema, procesa i politika, koji taj model treba da podrže. Jedna od bitnih karakteristika organizacionog dizajna jeste usklađenost njegovih elemenata. Imajući u vidu činjenicu da elementi organizacionog dizajna, kao što su strategija, organizaciona struktura, organizacioni procesi i drugi bitni činioci organizacije, nisu nezavisni, već, naprotiv, povezani brojnim međusobnim spregama, koje čine organizaciju kompleksnim sistemom, oni moraju biti međusobno usklađeni. Usklađenost podrazumeva da su elementi organizacije međusobno povezani na način koji omogućava usmerenost ka istim ciljevima. Samim tim, dokazivanje uticaja pojedinačnih elemenata organizacionog dizajna na konkurentsku prednost preduzeća, bez uzimanja u obzir njihove veze sa ostalim elementima, gotovo je beznačajno. Postoje različiti modeli usklađenosti organizacionog dizajna, a najčešće se primenjuju tzv. „7S“ model i model zvezde. Osnovni ciljevi rada jesu da pokaže da usklađenost elemenata organizacionog dizajna utiče na konkurentsku prednost preduzeća, kao i da raznovrsni modeli organizacionog dizajna mogu biti primenjeni u cilju povećanja konkurentске prednosti. Doprinos rada se ogleda u osvetljavanju značaja koncepta organizacione usklađenosti, tj. stalnog usklađivanja elemenata organizacionog dizajna za konkurentnost savremenih preduzeća, koja posluju u dinamičnom okruženju u kome aktivnosti dizajniranja organizacije nailaze na različite izazove.

Ključne reči: organizacioni dizajn, organizaciona usklađenost, konkurentska prednost, modeli organizacionog dizajna

Uvod

Za razumevanje koncepta konkurentnosti na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou, kao i faktora konkurentске prednosti preduzeća, veoma su značajni radovi *Michael Porter*-a (npr. Porter, 1980; Porter, 1985). Njegova dela su podstakla i pokrenula brojna istraživanja izvora konkurentске prednosti, među kojima su i ispitivanja organizacionih pretpostavki konkurentске prednosti. Iako svaki od elemenata organizacionog dizajna pojedinačno utiče na performanse preduzeća, smisljeno je i opravdano analizirati samo zajedničko delovanje više elemenata na konkurentsku prednost preduzeća, odnosno potrebno je uzeti u obzir njihovu međuzavisnost ili usklađenost (Powell, 1992).

Značaj usklađenosti (*alignment, fit*) elemenata organizacionog dizajna za performanse preduzeća nije nova tema, ali je i dalje aktuelna, imajući u vidu izazove sa kojima se nauka i praksa susreće u ovoj oblasti. Teoretičari odavno pokušavaju da kreiraju dovoljno sveobuhvatan model, koji će pokazati način na koji treba uskladiti elemente organizacionog dizajna, kako bi se ostvarile superiorne performanse, kreirala vrednost za različite *stakeholder*-e i ostvarila dugoročna konkurentska prednost. Neke od prvih teorija koje ukazuju na značaj

* Redovni profesor, e-mai: vesnasa@kg.ac.rs

† Asistent, e-mail: aboskovic@kg.ac.rs

međuzavisnosti elemenata organizacionog dizajna (Burns & Stalker, 1961; Lawrence & Lorsch, 1967; Miles & Snow, 1978; Mintzberg, 1979; Miller & Friesen, 1984; Nadler & Tushman, 1988) dovele su do razvoja principa kongruencije i principa konzistentnosti, koji govore o tome da u procesu dizajna organizacione strukture moraju biti usklađeni parametri i faktori dizajna (kongruencija), kao i parametri među sobom (konzistentnost) (Petković et al. 2016).

Polazeći od ovih principa, naučnici i praktičari (menadžeri, konsultanti) već duže vreme nastoje da kreiraju modele usklađenosti organizacionog dizajna, koji neće imati samo teorijski značaj, već i praktičnu primenu u preduzećima i organizacijama svih vrsta. Do danas je razvijeno nekoliko modela koji identifikuju konkretne elemente organizacionog dizajna i načine na koji oni moraju biti međusobno kompatibilni. Jedan od najznačajnijih modela, koji je najčešće i primenjivan u praksi jeste model zvezde (eng. *Star Model*), koji je razvio profesor *Jay Galbraith*, jedan od autora koji su dali najveći doprinos razvoju oblasti organizacionog dizajna u periodu 1960-ih godina do danas (Galbraith, 1973).

Osnovni cilj rada jeste da pokaže da u savremenim organizacijama, usklađenost elemenata organizacionog dizajna predstavlja jedan od ključnih faktora konkurentске prednosti preduzeća. U skladu sa opredeljenim problemskim područjem, predmetom i ciljevima istraživanja, u radu će biti primenjena kvalitativna metodologija, bazirana na analizi sadržaja.

Nakon uvoda, u prvom delu rada su objašnjeni pojam i elementi organizacionog dizajna. U drugom delu rada je analiziran koncept usklađenosti elemenata organizacionog dizajna i objašnjeni su različiti modeli organizacione usklađenosti. Treći deo rada je posvećen značaju usklađenosti elemenata organizacionog dizajna za konkurentsku prednost preduzeća. Na kraju su izvedeni odgovarajući zaključci, ukazano je na doprinos i ograničenja rada, kao i preporuke za buduća istraživanja.

Pojam organizacionog dizajna

Organizacioni dizajn predstavlja „proces u kome se obavlja set menadžerskih aktivnosti na kreiranju organizacije, što uključuje stvaranje modela organizacione strukture i definisanje sistema, procesa i politika, koji taj model treba da podrže“ (Petković et al. 2016 prema Mintzberg, 1979; Mullins, 1985). Dakle, organizaciona struktura nije jedini rezultat procesa organizacionog dizajniranja, ali predstavlja centralni element organizacije, koji je čvrsto povezan sa svim ostalim procesima, sistemima i politikama. Postoje različite definicije organizacione strukture. Na primer, Ghani et al. (2002) i Robbins (1990) su definisali organizacionu strukturu kao formalnu alokaciju poslova, uloga, upravljačkih i kontrolnih mehanizama za povezivanje i usmeravanje poslovnih aktivnosti (Mahmoudsalehi et al., 2012). Osnovni parametri organizacione strukture su: podela rada, raspodela autoriteta, grupisanje jedinica (departmentalizacija) i koordinacija. Pored strukture, ostali elementi organizacionog dizajna su: planiranje i kontrola, odlučivanje, motivisanje zaposlenih, sistem nagrađivanja itd.

Najšire posmatrano, Burns i Stalker (1961) su napravili razliku između mehaničkog i organskog dizajna. Mehanički dizajn dovodi do kreiranja birokratske, nefleksibilne organizacione strukture, sa visokim nivoom specijalizacije i centralizacije. Najčešće je prisutna funkcionalna departmentalizacija, izražena hijerarhija i formalizacija, a koordinacija se zasniva na standardizaciji. Ovakav dizajn je adekvatan u stabilnim uslovima, gde se aktivnosti mogu obavljati na isti ili sličan način u dužem vremenskom periodu. Nasuprot tome, dinamično okruženje implicira potrebu za stvaranjem organskog dizajna, koji dovodi do kreiranja nebirokratske, fleksibilne organizacije, sa širokom specijalizacijom, decentralizacijom, fleksibilnim grupisanjem jedinica i širokim rasponom kontrole, kao i veoma razvijenim

interakcijama između zaposlenih, tako da se koordinacija uglavnom odvija kroz lateralne komunikacije bez filtriranja informacija.

Stvoreni su različiti modeli usklađenosti organizacionog dizajna, a i dalje postoje suprotstavljena mišljenja o tome koji model obezbeđuje najbolje rezultate ukoliko se primeni u praksi. Stoga će u nastavku rada biti dat pregled najznačajnijih modela.

Usklađenost elemenata organizacionog dizajna - pojam i modeli

Polazeći od teorije kontigencije, prema kojoj ne postoji jedan najefikasniji način organizovanja, već izbor modela organizacionog dizajna istovremeno zavisi od izabrane strategije i okruženja u kome organizacije posluje, kao i hipoteze konfiguracije, koja podrazumeva internu konzistentnost između organizacionih elemenata (Lawrence & Lorsch, 1967; Mintzberg, 1980; Nadler & Tushman, 1980), razvijena je teorija usklađenosti elemenata organizacionog dizajna (eng. *organizational alignment, organizational fit*), koja integriše oba pristupa (Quiros, 2009). Usklađivanje elemenata organizacionog dizajna zasniva se na principima konzistentnosti parametara organizacione strukture i kongruencije između parametara strukture i faktora iz internog i eksternog okruženja. Pored strukturalnih dimenzija organizacije, važno je uskladiti i druge elemente organizacionog dizajna, kao što su, na primer, različiti sistemi i procesi u organizaciji. Samim tim, definicija usklađenosti zavisi od toga koji elementi organizacionog dizajna se uzimaju u obzir. Načelno, usklađenost može biti definisana kao su međusobna povezanost elemenata organizacije na način koji omogućava usmerenost ka istim ciljevima (Nadler & Tushman, 1980; Quiros, 2009).

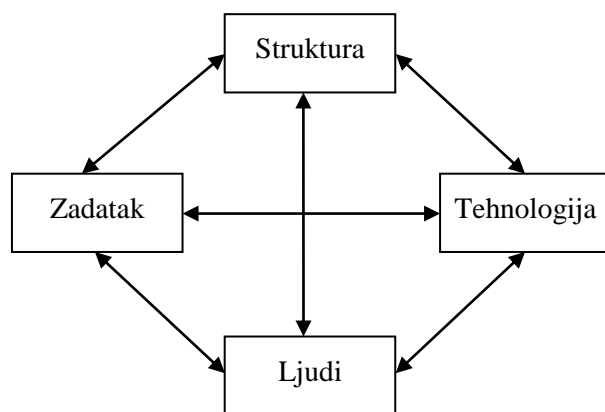
Različiti autori su identifikovali i klasifikovali elemente organizacionog dizajna na različite načine iz čega su se razvili i različiti modeli usklađenosti organizacionog dizajna. Značaj modela usklađenosti organizacionog dizajna se ogleda u olakšavanju procesa organizacionog dizajniranja, razumevanja uzročno-posledičnih veza između elemenata i posmatranja organizacije holistički. Neki od najznačajnijih modela su objašnjeni u nastavku.

1) *Henry Mintzberg-ov (1980) model organizacionog dizajna*, koji identifikuje sledeće elemente (prema Jevtić, 2012):

- Osnovni delovi organizacije - operativno jezgro, strateški vrh, srednja linija menadžmenta, tehnostuktura i osoblje za podršku;
- Osnovni mehanizmi koordinacije - uzajamno prilagođavanje, direktno nadziranje i standardizacija procesa, izlaza i veština;
- Parametri dizajna - specijalizacija poslova, formalizacija ponašanja, trening i indoktrinacija, grupisanje u organizacione celine, veličina organizacionih celina, akciono planiranje i sistemi kontrole učinaka, veze između celina, vertikalna i horizontalna decentralizacija;
- Situacioni faktori - starost i veličina, tehnički sistem, okruženje i moć.

Pored definisanja osnovnih elemenata strukturiranja, *H. Mintzberg* navodi i stavove da efektivno strukturiranje zahteva neposredno podešavanje parametara dizajna među sobom, kao i podešavanje parametara prema kontigentnim (situacionim) faktorima, ili preciznije, „*struktura mora da odražava situaciju*“ (Jevtić, 2012) Značajan doprinos *H. Mintzberg*-a se ogleda i u definisanju pet idealnih tipova organizacione strukture (jednostavna struktura, mašinska birokratija, profesionalna birokratija, divizionarna forma i adhokratija) i međusobnih odnosa njihovih parametara i faktora.

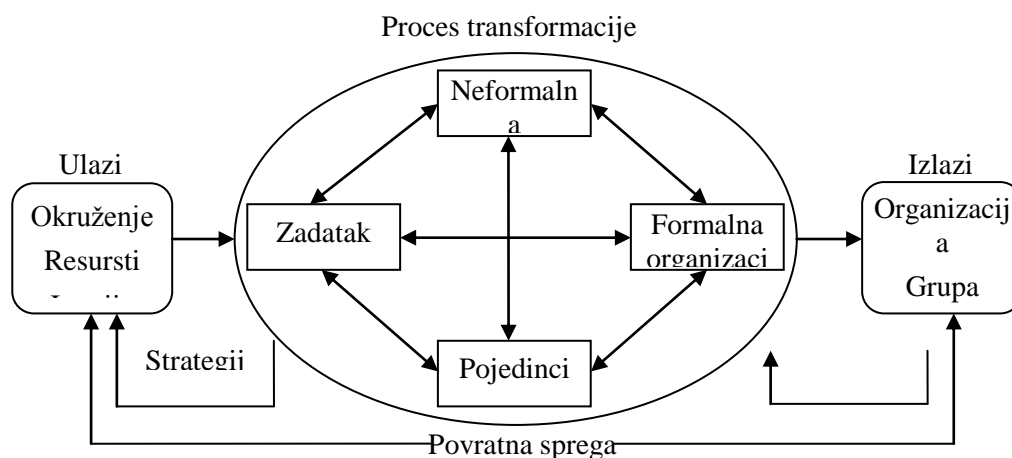
2) *Harold Leavitt-ov model romba ili dijamanta* - podrazumeva usklađenost između četiri elementa organizacionog dizajna: *strukture, zadatka, tehnologije i ljudi* (Leavitt, 1965). Iako je previše jednostavan i zanemaruje mnoge bitne faktore iz okruženja, ovaj model je predstavljao osnovu za razvoj budućih modela.



Slika 1 Model romba

Izvor: Preuzeto iz Janićijević, 2010, 89.

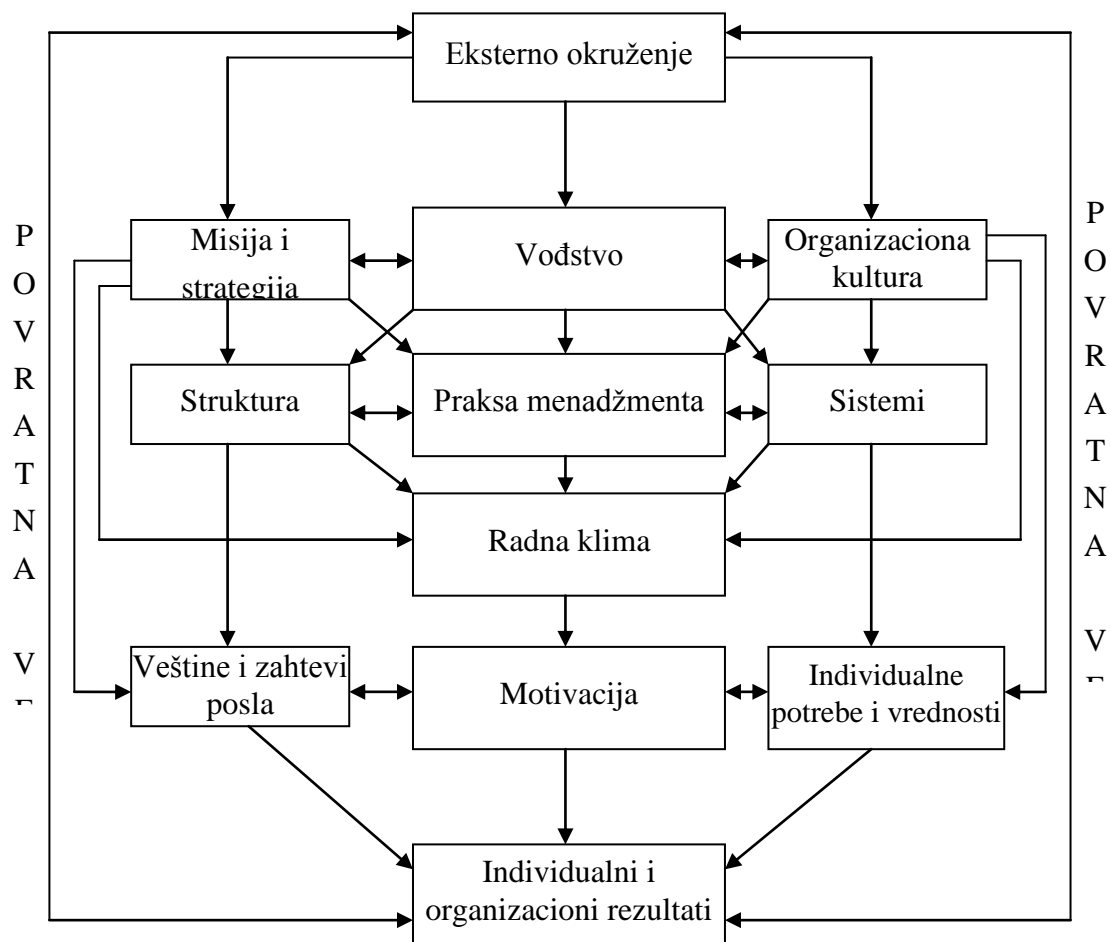
3) *Nadler-Tushmanov model kongruentnosti* - posmatra organizaciju kao sistem koji se sastoji od ulaznih elemenata (*input-a*), izlaznih elemenata (*output-a*), procesa transformacije ulaznih u izlazne elemente i strategije. Ulazni elementi su faktori iz eksternog okruženja, istorija organizacije i resursi, koje organizacija koristi. Strategija je povezana sa ulaznim elementima, ali predstavlja poseban element modela. Izlazni elementi su: *proizvod/usluga, funkcionisanje sistema, grupno ponašanje, međugrupni odnosi, individualno ponašanje i funkcionisanje*. Postoje četiri glavna elementa transformacije. To su: *zadatak; pojedinci* i njihove karakteristike u pogledu znanja, veština, iskustva, očekivanja, ponašanja i demografskih karakteristika; *formalno utvrđena organizacija*, koja podrazumijeva strukture, procese, sisteme i procedure; *neformalna organizacija*, koja se odnosi na niz neformalnih pravila vezanih za ponašanje ljudi, organizacionu kulturu i druge važne aspekte organizacionog ponašanja (Nadler & Tushman, 1980). Svi elementi i procesi su međusobno povezani, tj. između njih treba da postoji kongruencija.



Slika 2 Nadler-Tushmanov model kongruentnosti

Izvor: Nadler & Tushman, 1980, 47.

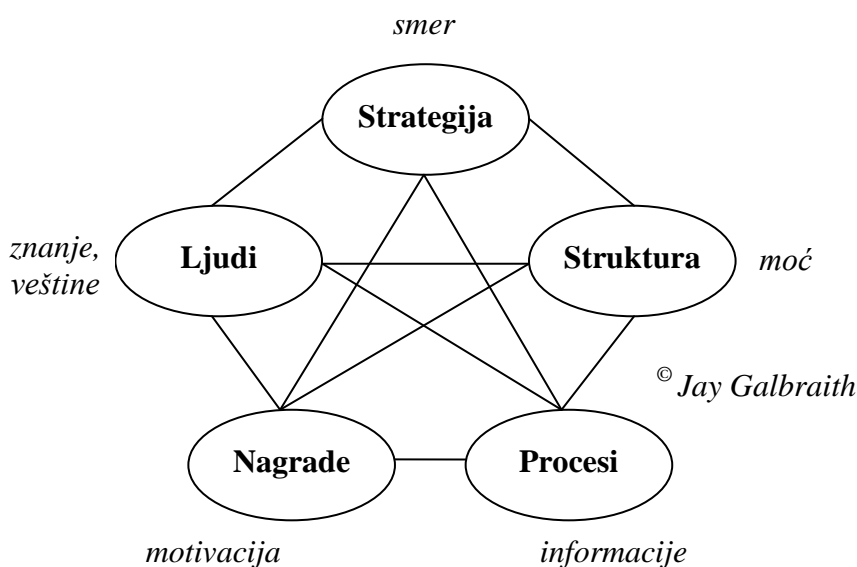
4) *Burke-Litwin model organizacionih performansi i promena* - Model uzima u obzir učestalost promena i potrebu preduzeća da uskladi elemente organizacije sa njima (Aleksić, 2012, str. 36). Model se sastoji od dvanaest elemenata (Slika 3) i to: eksterno okruženje, misija i strategija, vođstvo, organizaciona kultura, praksa menadžmenta, sistemi, struktura, radna klima, zahtevi zadatka i individualne veštine, motivacija, individualne potrebe i vrednosti, kao i individualne i organizacione performanse (Burke & Litwin, 1992, str. 528).



Slika 3 Burke-Litwin model organizacionih performansi i promena

Izvor: Autori, prema Burke & Litwin, 1992, 528.

5) *Jay Galbraith-ov model zvezde (Star Model™)* – Najzastupljeniji model organizacionog dizajna kako u akademskim krugovima tako i u poslovnom svetu je model zvezde koji je 1960-ih godina u praksi razvio Jay Galbraith, a prvi put je u literaturi objavljen 1973. godine u njegovom delu „Dizajniranje kompleksnih organizacija“ (eng. *Designing complex organizations*). Model zvezde pruža osnovu za odlučivanje o dizajnu i njegovim promenama, a sastoji se od niza elemenata koje menadžeri mogu oblikovati i kojima je moguće uticati na ponašanje zaposlenih, ali i performanse organizacije (Galbraith, 2002). Model zvezde obuhvata pet važnih elemenata organizacije: strategiju, strukturu, procese, ljude i nagrađivanje (Slika 4). Logika u osnovi Modela zvezde je da organizacioni dizajn treba da uskladi (1) strategiju - identifikaciju strateške vizije i izvora konkurentne prednosti, (2) organizacionu strukturu, (3) organizacione procese - timove, mreže i integrativne uloge, (4) sistem nagrađivanja i (5) proces selekcije i profesionalnog razvoja zaposlenih unutar organizacije.



Slika 4 Model zvezde J. Galbraith-a

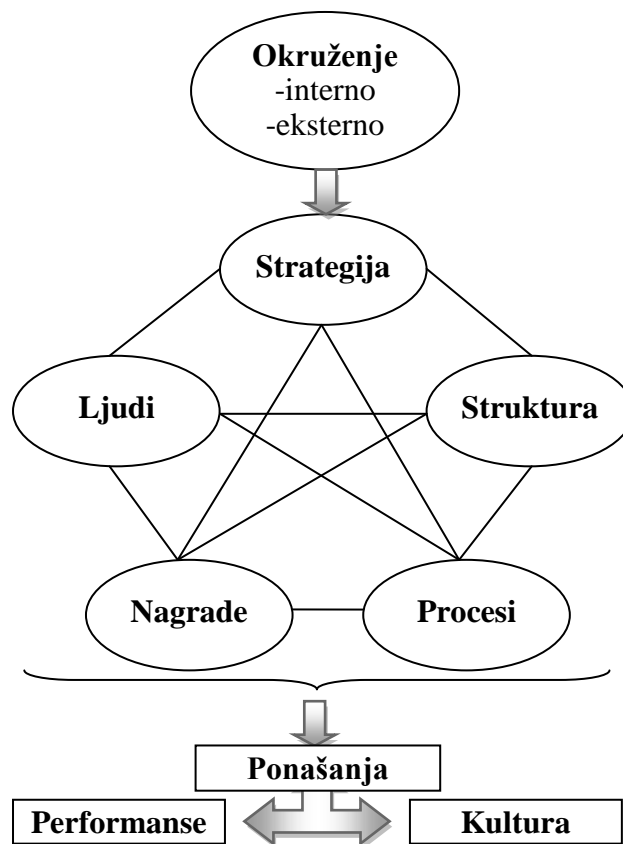
Izvor: Galbraith, Downey & Kates, 2002, 2.

Može se primetiti da prvobitno prikazan model zvezde ne uključuje elemente okruženja, kao ni elemente organizacionog ponašanja i kulture. Razlog tome jeste činjenica da je ove elemente vrlo teško direktno dizajnirati, ali ih je moguće uskladiti sa organizacionim dizajnom. Prošireni model zvezde (Slika 5) uzima u obzir različite faktore iz internog i eksternog okruženja koji utiču, pre svega, na formulisanje strategije, a zatim posledično i na ostale elemente organizacije. Pored toga, u proširenoj verziji modela, Galbraith (2002) obuhvata i efekte organizacionog dizajna na organizaciono ponašanje, organizacione performanse i organizacionu kulturu.

Ipak, postoje određena neslaganja kada je u pitanju posmatranje organizacione kulture kao rezultata odluka donetih u procesu dizajniranja organizacije. Iako se većina autora i stručnjaka slaže da je organizaciona kultura element koji zavisi od prethodno navedenih pet ključnih komponenti modela zvezde, potrebno je imati u vidu i da su i ponašanje zaposlenih i odlučivanje menadžmenta u svakom trenutku pod jakim uticajem organizacione kulture koja postoji u tom datom trenutku posmatranja (Clawson, 2001, str. 14). Imajući to u vidu, može se zaključiti da je posmatranje organizacione kulture kao ishoda organizacionog dizajna, opravdano, ukoliko je reč o dizajniranju nove organizacije. Ukoliko se radi o redizajnu postojeće organizacije, organizaciona kultura će imati značajan uticaj na odluke o promeni bilo kog elementa organizacionog dizajna, pa se može razmisliti o uključivanju kulture kao šestog „kraka zvezde“.

6) *McKinsey&Company 7S model* - razvijen je 1980-ih godina od strane konsultanata kompanije *McKinsey*, *Tom Peters-a*, *Robert Waterman-a*, *Julien Philips*, *Richard Pascale-a* i *Anthony G. Athos-a*. Ovaj model deli elemente organizacionog dizajna na čvrste (eng. *hard*) i meke (eng. *soft*) elemente. U čvrste elemente, koji su formalni i dobro strukturirani, spadaju: strategija (eng. *strategy*), struktura (eng. *structure*) i sistemi (eng. *systems*). U meke elemente, koji neformalni i nestrukturirani, spadaju: nadređeni ciljevi (eng. *superordinate goals*) ili zajedničke vrednosti (eng. *shared values*), veštine (eng. *skills*), zaposleni (eng. *staff*) i stil liderstva (eng. *style*). Cilj modela je da

pokaže kako sedam "S"¹ elemenata mogu biti usklađeni tako da doprinose efektivnosti organizacije (Slika 6).



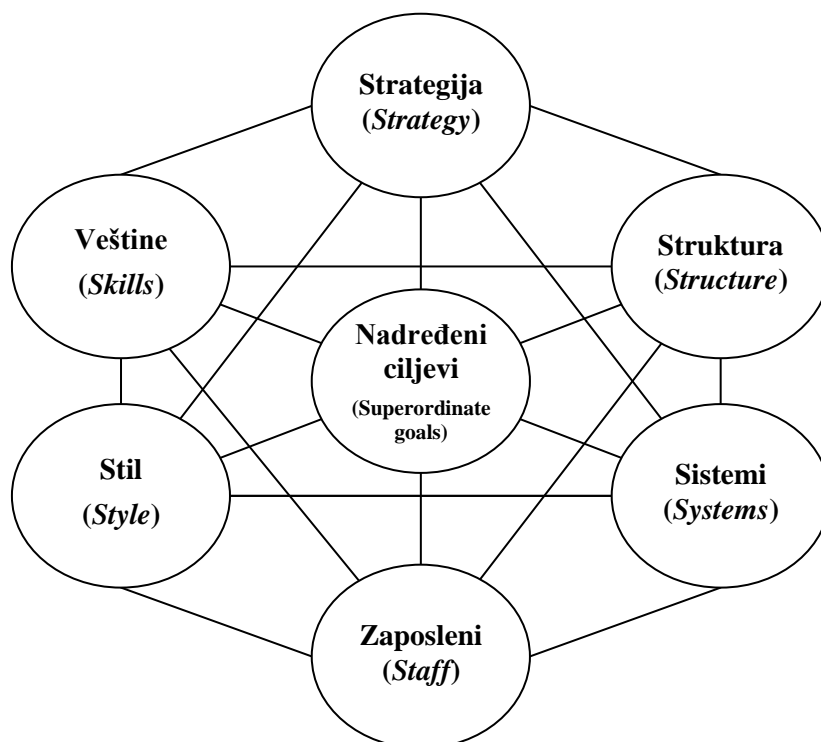
Slika 5 Model zvezde, okruženje i efekti

Izvor: Autori, prema Galbraith, Downey & Kates, 2002, 2.

7) *Model interakcije strukturalnih dimenzija i situacionih faktora* (Daft, 2003, 2016) - Organizacione dimenzije ili elementi se dele u dve grupe: strukturalne ili strukturalne dimenzije (formalizacija, specijalizacija, hijerarhija, centralizacija i kompleksnost) i situacioni faktori (ciljevi i strategija, veličina, tehnologija, kultura i okruženje). Ovaj model predlaže da su faktori dimenzije koje utiču i oblikuju strukturalne dimenzije. Razlika u odnosu na druge modele jeste što faktori u ovom modelu mogu biti i interni i eksterni, dok su drugi autori odvajali interne i eksterne elemente. Prednost *Daft*-ovog modela jeste što daje instrumente merenja nekih dimenzija organizacije (formalizacije).

Treba napomenuti da nijedan model nije savršen i ne obuhvata apsolutno sve relevantne dimenzije realnosti, obzirom da je svaka situacija i svaka organizacija specifična i kompleksna, a proces organizacionog dizajna u velikoj meri zavistan od ljudskih percepcija i viđenja različitih stakeholdera. Ipak, u praksi se najčešće primenjuju model zvezde i „7S” model.

¹ Elementi su obeleženi slovom "S" po prvom slovu reči na engleskom jeziku. Kako model čini ukupno 7 elemenata, nazvan je 7S model.



Slika 6 McKinsey 7S model organizacionog dizajna

Izvor: Waterman, Peters & Phillips, 1980, 18.

Značaj usklađenosti elemenata organizacionog dizajna za konkurentsku prednost preduzeća

Naučnici i istraživači u oblasti ekonomije i menadžmenta su, prilikom objašnjavanja finansijskih rezultata preduzeća i konkurentске prednosti, uglavnom naglašavali značaj faktora vezanih za industrijsku granu i stanje na tržištu, kao i strategiju, dok su naučnici u okviru teorije kontinencije prvi počeli da ističu i dokazuju da različiti interni i eksterni elementi organizacionog dizajna, kao i njihove međusobne veze, imaju važne implikacije za konkurentsku prednost i dugoročnu održivost preduzeća (Powell, 1992; Aleksić, 2012).

Konkurentska prednost se odnosi na poziciju preduzeća koja ga izdvaja od drugih preduzeća u grani i omogućava stvaranje superiornih rezultata na tržištu (Daft, 2016). Ukoliko je organizacija dizajnirana na odgovarajući način i ukoliko se dizajn unapređuje i prilagođava novim uslovima, takva fleksibilna organizacija predstavlja važan izvor konkurentске prednosti (Nadler & Tushman, 1997, str. 16). Karakteristike koja čini organizacioni dizajn izvorom konkurentске prednosti jesu njegova specifičnost i zavisnost od situacije. Samim tim, organizacioni dizajn je veoma teško kopirati. Osim toga što je u savremenom okruženju važno da dizajn bude fleksibilan, u literaturi postoje snažni argumenti koje govore o značaju usklađenosti elemenata organizacionog dizajna za konkurentsku prednost. Čak iako konkurenti iskopiraju određene elemente dizajna, usklađenost elemenata je ono što čini organizaciju jedinstvenom.

Autor Powell (1992) je razmatrao povezanost između organizacione usklađenosti i konkurentске prednosti, iz perspektive teorije kontigencije, pri čemu potvrđuje da u većini slučajeva važe sledeće međuzavisnosti:

- Što je viši nivo usklađenosti između organizacione diferencijacije i integracije, veći je dodatni profit.
- Što je viši nivo usklađenosti između veličine organizacije i strukturalne formalizacije, veći je dodatni profit.
- Što je viši nivo usklađenosti između veličine organizacije i strategije, veći je dodatni profit.
- Što je viši nivo usklađenosti između stabilnosti okruženja i strategije, veći je dodatni profit.
- Što je viši interni lokus kontrole generalnog direktora, viši je nivo dodatnog profita.

Empirijska studija sprovedena od strana autora Hernaus, Aleksić i Klindžić (2013) pokazuje da usklađenost strukturalnih i procesnih elemenata organizacionog dizajna predstavlja važan faktor konkurentske prednosti. Rezultati ovog istraživanja ukazuju na to da, ukoliko je u preduzeću fokus samo na usklađivanju strukturalnih elemenata organizacionog dizajna, uz zanemarivanje procesnih elemenata, onda organizacioni dizajn neće predstavljati izvor konkurentske prednosti. Iako su se strukturalni elementi pokazali kao značajniji, neophodno je da postoji i usklađenost sa procesnim elementima dizajna, kao što je npr. vremenska efikanost organizacionih procesa, koja se pokazala kao najznačajnija varijabla. Dakle, organizacioni dizajn se percipira kao izvor konkurentske prednosti, samo ukoliko se strukturalni i procesni elementi međusobno usklađuju, što potvrđuje stavove iznete u prethodnim istraživanjima (Galbraith, 2002).

Postojeći empirijski dokazi o uticaju organizacione usklađenosti na konkurentsku prednost su još uvek oskudni i ne obuhvataju sve važne međuzavisnosti između elemenata organizacionog dizajna. Takođe, potrebno je dalje razvijati teoriju o organizacionim aspektima konkurentske prednosti, primenom modela organizacione usklađenosti, koji su prethodno razmatrani u radu.

Zaključak

Da bi organizacija bila uspešna, nezavisno od delatnosti, mora biti agilna i sposobna da ostvari dugoročnu konkurentsku prednost, odnosno da uvek bude „korak ispred“ ostalih učesnika u grani. Kako bi to bilo moguće, potrebno je da dostigne organizacionu usklađenost, tj. elementi organizacionog dizajna moraju biti međusobno kompatibilni i sve njihove međuzavisnosti moraju biti uzete u obzir prilikom inicijalnog projektovanja organizacije, ali i prilikom bilo kakvih organizacionih promena u toku životnog veka organizacije.

Dostizanje visokog nivoa organizacione usklađenosti predstavlja izvor konkurentske prednosti, zato što omogućava organizaciji da svi materijalni i nematerijalni elementi budu u svakom trenutku usmereni ka istim ciljevima. Pri tome, veoma je važno imati u vidu da usklađenost nema univerzalno značenje za svaku organizaciju, odnosno veoma je zavistan od konteksta i raznovrsnih situacionih faktora. Isto tako, reč je o promenljivom konceptu, koji

Zapravo, pre se može govoriti o procesu stalnog usklađivanja elemenata organizacionog dizajna, nego o usklađenosti kao nekom trajnom stanju koje obezbeđuje dobre rezultate u dužem vremenskom periodu, naročito u savremenom okruženju, koje je izrazito kompleksno i dinamično.

Imajući u vidu sve prethodno navedeno, razvijeni su različiti modeli koji opisuju organizacionu usklađenost i propisuju načine na koje elemente dizajna treba uskladiti i meriti, kao što su: model organizacionog dizajna prema H. Mintzberg-u, Leavitt-ov model romba ili

dijamanta, *Nadler-Tushmanov* model konguentnosti, *Burke-Litwin* model organizacionih performansi i promena, *Jay Galbraith*-ov model zvezde, *McKinsey&Company „7S“* model, *Daft*-ov model interakcije strukturalnih dimenzija i situacionih faktora i drugi.

Teorija organizacione usklađenosti i modeli usklađenosti organizacionog dizajna su važni iz nekoliko razloga. Prvo, objašnjavaju fenomen koji utiče na organizacione performanse i konkurentsku prednost preduzeća, objašnjavaju zašto je usklađenost bitna i identifikuju elemente koje treba uskladiti. Drugo, teorije predstavljaju bazu na kojima se mogu razviti tehnike za merenje usklađenosti (Quiros, 2009, str. 301). U skladu sa tim, rad pruža sveobuhvatan pregled najznačajnijih i najzastupljenijih modela organizacionog dizajna i, samim tim, predstavlja korisnu osnovu za dalje ispitivanje uticaja pojedinačnih modela na konkurentsku prednost preduzeća i njihovu komparaciju. Saznanja koja su analizirana i sintetizovana u radu pružaju korisne informacije menadžerima i konsultantima i oblasti organizacionog dizajna, jer olakšavaju sagledavanje prednosti i nedostataka pojedinačnih modela i odlučivanje o izboru modela koji će biti primenjen u konkretnoj organizaciji.

S druge strane, koncept usklađenosti je veoma teško meriti kao takav. Modeli pojednostavljaju realnost i olakšavaju proces dizajniranja organizacije, ali ne obezbeđuju konkretne tehnike za merenje usklađenosti, kao ni jedinstven sled koraka za njeno dostizanje i unapređenje (Quiros, 2009, str. 301). Pored toga, rad je zasnovan na pregledu literature i ne uključuje empirijsku proveru iznetih tvrdnji. Usklađivanje elemenata organizacionog dizajna predstavlja proces koji je specifičan i drugačiji, po svojim koracima, za svaku organizaciju i svaku situaciju. Zbog toga je modele moguće primeniti u empirijskim istraživanjima zasnovanim na studijama slučaja, pre nego na velikim uzorcima.

Reference

1. Aleksić, A. (2012). Uloga organizacionog dizajna u razvoju organizacijskih sposobnosti poduzeća – doktorska disertacija. Zagreb: Ekonomski fakultet Zagreb, Univerzitet u Zagrebu.
2. Burke, W. W. & Litwin, G. H. (1992). A Causal Model of Organizational Performance and Change, *Journal of Management*, 18 (3), str. 523-545.
3. Burns, T. & Stalker, G. (1961). *The Management of Innovation*. London: Tavistock.
4. Clawson, J. G. (2001), *Leading Organizational Design*, Technical Note UVA-OB-0657, University of Virginia, Charlottesville.
5. Daft, R. L. (2016). *Organization Theory and Design*. Boston: Cengage Learning.
6. Galbraith J. R. (1973). *Designing complex organizations*. Addison Wesley Publishing Company.
7. Galbraith, J. R. (2002) *Designing Organizations, An Executive Guide to Strategy, Structure, and Process*. San Francisco: Jossey-Bass.
8. Galbraith, J. R., Downey, D. & Kates, A. (2002) *Designing Dynamic Organizations, A Hands-On Guide for Leaders at All Levels*. New York: AMACOM, str. 2.
9. Ghani, K.A., Jayabalan, V. and Sugumar, M. (2002). Impact of advanced manufacturing technology on organizational structure, *Journal of High Technology Management Research*, 13(2), 157-175.
10. Janićijević, N. (2010). Business processes in organizational diagnosis. *Management*, 15 (2), 85-106.
11. Jevtić, M. (2012). *Pristup projektovanju organizacije zasnovan na merenju usklađenosti elemenata organizacije – doktorska disertacija*. Beograd: Fakultet organizacionih nauka Univerziteta u Beogradu.
12. Lawrence, P. & Lorsch, J. (1967). *Organization and Environment*, Harvard Business School Press, Boston, MA.

13. Leavitt, H. J. (1965). Applied organizational change in industry: structural, technical and humanistic approaches, U: March, J. G. (red.), Handbook of Organizations (str. 1144-1170). Chicago, Illinois: Rand McNally and Company.
14. Mahmoudsalehi, M., Moradkhannejad, R. and Safari, K. (2012). How knowledge management is affected by organizational structure, *The Learning Organization*, 19(6), 518-528.
15. Miller, D. & Friesen, P (1984). *Organizations: A Quantum View*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
16. Mintzberg, H. (1973). Strategy-making in three modes, *California Management Review*, 16, 44-53.
17. Mintzberg, H. (1979). *The Structuring of Organizations*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
18. Mullins, L. (1985). *Management and Organizational Behavior*, London: Pitman Publishing
19. Nadler, D. A. i Tushman, M. L. (1997) *Competing by design, The Power of Organizational Architecture*. New York: Oxford University Press
20. Nadler, D. A. & Tushman, M. L. (1980). A Model for Diagnosing Organizational Behavior, *Organizational Dynamics*, 9(2), 35-51.
21. Nadler, D. & Tushman, M. (1988). *Strategic Organization Design: Concepts, Tools and Processes*, Scott, Glenview, IL.
22. Petković, M., Janićijević, N., Bogićević-Milikić, B., Aleksić-Mirić, A. (2016). *Organizacija – dvanaesto izdanje*. Beograd: CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
23. Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy*, New York: Free Press.
24. Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage*, New York: Free Press.
25. Powell, T. C. (1992). Organizational Alignment as Competitive Advantage, *Strategic Management Journal*, 13(2), 119-134.
26. Robbins, S.P. (1990), *Organization Theory: Structure Designs and Applications* 3rd ed., Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
27. Quiros, I. S. (2009). Organizational alignment: A model to explain the relationships between organizational relevant variables. *International Journal of Organizational Analysis*, 17(4), 285-305.
28. Waterman, R. H., Peters, T. J., & Phillips, J. R. (1980). Structure is not organization. *Business Horizons*, 23(3), 14-26.

ZNAČAJ MARKETING KONCEPTA U PROCESU RESTRUKTURIRANJA PREDUZEĆA

Milan Kocić* i Katarina Radaković†

Tok uspešnosti poslovnih subjekata se zasniva na njihovoj sposobnosti da na adekvatan način reaguju na tržišna kretanja. Nekada je intenzitet promena takav da svakodnevne aktivnosti postaju nedovoljne za prevazilaženje poslovnih problema, pa se kao neizbežno rešenje nameće postupak restrukturiranja preduzeća. Imajući u vidu da je u ovakvim periodima izmenjenog načina poslovanja od suštinskog značaja na vreme identifikovati pravce promena i njihova moguća dejstva, kao jedan od potencijalnih pravaca navode se aktivnosti u oblasti marketinške teorije i prakse. Optimalnim upravljanjem elementima marketing miksa i kreiranjem ponude koja je srž stabilnosti poslovanja znatno je lakše prevazići negativne efekte koje proces restrukturiranja sa sobom može doneti. Cilj rada jeste potenciranje uloge marketing koncepta u procesu restrukturiranja. Relevantnim pokazateljima identifikovaće se u kojoj meri marketing, kao jedna od poslovnih funkcija determiniše poziciju preduzeća i omogućava nesmetano odvijanje poslovnih aktivnosti. Bazična područja istraživanja su elementi marketing miksa u savremenom poslovnom okruženju i ostale varijable iz domena marketinga koje tangiraju ovo kompleksno područje. Takođe, u radu će biti prikazan značaj marketinške revizije koja na sistematičan i detaljan način omogućava sagledavanje i upravljanje ključnim nosiocima poslovnih aktivnosti.

Ključne reči: marketing, marketing miks, restrukturiranje, promene

Uvod

Fundamentalna pretpostavka od koje se polazi u radu jeste da su gotovo svi privredni subjekti izloženi procesima promena i da stalno pronalaze odgovarajuće načine kako da optimizuju poslovnu strategiju. Marketinško okruženje dobija potpuno novu dimenziju, tako da je u procesu restrukturiranja preduzeća, čiji će pojavnici biti detaljno objašnjeni u daljem tekstu, neophodno stalno ažurirati postojeće podatke i obezbeđivati nove. Definisanjem najznačajnijih imperativa u postupku restrukturiranja donose se odluke o postavljanju i realizaciji marketinških ciljeva, faktorima koji se odnose na interno i eksterno okruženje, kao i ostalim elementima strategije koji proizlaze iz širih planova preduzeća. Revizijom marketinških planova i preduzimanjem korektivnih mera obezbeđuje se i poboljšanje poslovnih indikatora. Neadekvatna tržišna orijentacija, nedostatak resursa, nezadovoljavajuća kadrovska struktura, kao i neravnomerna tržišna kretanja doprinose tome da proces restrukturiranja postane izuzetno učestala pojava. S obzirom na činjenicu da je jedno od ključnih pitanja u postupku restrukturiranja preduzeća upravo održanje nivoa prodaje i upravljanje ključnim klijentima, razmatranje analiziranog problemskog područja je od suštinskog značaja za preduzeća na teritoriji Republike Srbije. Fluktuacije koje oblikuju tokove poslovnih aktivnosti mogu se sagledati kroz prizmu tržišnih kretanja, ali i kroz mikro ambijent, odnosno elemente koji tangiraju samo preduzeće. Jako je mali broj onih preduzeća koja uspevaju da u kontinuitetu održe svoju tržišnu poziciju, ne dolazeći u iskušenje da drastično izmene neki od poslovnih

* Vanredni profesor, e-mail: mkocic@kg.ac.rs

† Asistent, e-mail: kradakovic@kg.ac.rs

modela. Uglavnom su preduzeća prinuđena da vrše određene modifikacije poslovanja, koje prevazilaze kozmetičke promene i često poprimaju oblik drastičnih izmena. Identifikovanjem relevantnih faktora iz makro i mikro okruženja, prepoznavanjem tržišta sa najviše potencijala, pravilnim sprovođenjem segmentacije i brendiranja, kao i definisanjem atraktivnog proizvodnog i prodajnog portfolija, uloga marketing menadžera u procesu restrukturiranja preduzeća je više nego očigledna. S obzirom na izrazitu kompleksnost i veliki broj istraživačkih pitanja koja je moguće postaviti, sistematičnim i komparativnim pregledom, kao i analizom sadržaja biće prikazani samo neki od elemenata marketinškog spektra koji karakteriše proces restrukturiranja.

Bazične karakteristike izmenjenog tržišnog ambijenta

U poslednjim godinama značajno je smanjen period između pojave inovativnih koncepata i njihove komercijalizacije, promene su sve učestalije i intenzivnije, što kod privrednih subjekata nameće potrebu konstantnog prilagođavanja i održavanja koraka sa vremenom. Ovakav dinamizovan promena upućuje na to da je poslovanje u uslovima današnjice izuzetno turbulentno i da je jako teško održati kontinuitet i pozitivne poslovne rezultate. Intenzivan razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija, sofisticiranost potrošača i sve veća dostupnost proizvoda i usluga, samo su neki od faktora koji utiču na to da preduzeća moraju da redefinišu svoje poslovne strategije. Neki od trendova koji karakterišu tržište na globalnom nivou mogu se elaborirati na sledeći način:¹

- trend globalizacije sve više se ispoljava kroz izraženiju ekonomsku i finansijsku povezanost između tržišta različitih zemalja u svetu, kao i konvergenciju ključnih makroekonomskih kretanja;
- s obzirom da su potrebe potrošača sve više homogenizovane, da je veća dostupnost proizvoda i involviranost potrošača u proces proizvodnje, standardizacija proizvoda, odnosno usluga jedan je od trendova koji oblikuju globalno tržište;
- sve je evidentniji trend skraćivanja životnog ciklusa proizvoda, kao i pojava onih proizvoda koji ne prate krivu u obliku slova S;
- izraženiji su oblici segmentacije tržišta, povećani su zahtevi koji se tiču kvaliteta proizvoda, upravljanja procesom ključnih klijenata i sprovođenja postprodajnih usluga;
- intenzivan razvoj i primena informacionih i komunikacionih tehnologija oblikuje poslovno okruženje, postavlja nove standarde, ali i zahteve pred privredne subjekte;
- značajan deo kapitala investira se u druge zemlje, a sve je izraženije i dislociranje proizvodnje na tržište drugih zemalja.

Savremene promene u okruženju uzrokovane su makroekonomskim pokazateljima, i to je posebno izraženo u periodu delovanja krize. Smanjenje agregatne tražnje i priliva kapitala u vidu investicija, pad privredne aktivnosti i rast cena zaduživanja samo su neki od faktora koji zahtevaju modifikovanje poslovnih strategija.² Prema *Hermann-u*, svetska ekonomska kriza ima implikacije i kada je u pitanju ponašanje potrošača. Pre svega, ona pojačava strah prilikom kupovine, često dovodi do drugačije raspodele resursa koji su ograničeni, i sužava izbor na proizvode koji su preko potrebni, sve više stavljajući "lepe za imati" proizvode u drugi plan.³

¹ Stošić, I. (2014). Uloga marketinga u restrukturiranju preduzeca u uslovima krize, *Marketing*, str.41-49

² Prašćević, A. (2013). Dometi ekonomske politike u prevazilaženju efekata globalne ekonomske krize na ekonomiju Srbije, *Ekonomski horizonti*, 15 (1), str. 17-30

³ Hermann, S. (2009). The crisis and customer behaviour: eight quick solutions, *Journal of Customer behaviour*, Vol. 8, Issue 2, str. 177-186

Uporedo sa posledicama globalne ekonomske krize, njeno dejstvo odražava se i na proces ponašanja potrošača.⁴ Zbog promena u obimu i strukturi potrošnje, instrumenti marketing miksa kojima se prodaja održava na zadovoljavajućem nivou značajno doprinose uočenim izmenama. Bez obzira na intenzitet promena koje karakterišu turbulentno poslovno okruženje, pre svega je potrebno adaptirati se ovakvim dešavanjima i pružiti odgovor na neka od ključnih pitanja:⁵

- da li se promene dešavaju kao rezultat stratezijske ili taktičke direktive preduzeća ili su one rezultat faktora iz okruženja?
- kakva je priroda i intenzitet promena i na koji način je potrebno upravljati njima?
- da li su potrebne investicije ili reduciranje troškova u određenim delatnostima?
- da li su promene rešive u okviru marketinških strategija i na koji način je potrebno prilagoditi iste u cilju ostvarenja optimalnih rezultata?

Kao jedno od područja u kojima se promene dešavaju svakako se navodi i oblast marketinga. U tom kontekstu, marketinške implikacije promena reflektuju se kroz nekoliko ključnih strategija:⁶

- kontinuirana strategija-u postupku planiranja primene budućih veština, preduzeća sagledavaju prethodne aktivnosti koje su realizovane i koje znatno olakšavaju proces primene novih programa;
- rutinska strategija-podrazumeva marketinške metode koje omogućavaju privlačenje novih potrošača, posebno putem različitih instrumenata oglašavanja, primenom drugačijih cenovnih strategija ili prilagođavanjem kanala distribucije;
- limitirana strategija-omogućava pronalaženje novih oblika postojećih proizvoda koji se plasiraju na nova tržišta;
- radikalna strategija-ove promene dešavaju se najčešće u procesu preuzimanja preduzeća i podrazumevaju kompleksne aktivnosti reorganizacije dva preduzeća, kao i sve pravne aspekte koje proces preuzimanja sa sobom donosi.

Osnove procesa restrukturiranja

U cilju preciziranja i potenciranja značaja razmatrane problematike, najpre je potrebno napraviti teorijski pregled restrukturiranja. Dakle, pod restrukturiranjem se podrazumeva proces zasnovan na analizi postojeće poslovne situacije (i po pravilu sagledavanju uzroka nezadovoljavajućih poslovnih performansi), koji je usmeren ka traženju strategija za poboljšanje pozicija, kroz eliminisanje slabosti i krize, stvaranje i održavanje konkurentskih prednosti, promene u organizacionoj strukturi, efektivnije upravljanje i efikasnije funkcionisanje svih struktura i sistema u preduzeću.⁷ Restrukturiranje podrazumeva ceo proces koji preduzeća sprovode nizom aktivnosti kako bi obezbedile šansu za opstanak i uspeh u tržišnoj ekonomiji.⁸ Ovaj vid modifikacije poslovanja trebalo bi primeniti tek nakon što druge uobičajene mere ne daju povoljne rezultate, ili ukoliko je jedino rešenje. Procesom restrukturiranja preduzeća ostvaruju diskontinuitet sa dosadašnjim načinom poslovanja.⁹ Za razliku od ranijeg perioda, kada su promene uglavnom podrazumevale minimalna poboljšanja, u novije vreme izmena većeg broja ključnih faktora poslovanja ne predstavlja retku pojavu. Upravo dinamizam kao

⁵ Alsamydai, M.J., Alnaimi, H.M., Alnidawy, A.A.B., Al-Kasasbeh, H.S. (2013). The Impact of Organizational Change on the Marketing Strategies of Change (A Field Study in the Jordanian Commercial Banks, Global Journal of Management and Business Research Marketing, Volume 13, Issue 3

⁶ Ibid.

obeležje savremenih uslova u okruženju utiče na to da promene sve više budu radikalnog, a sve manje evolutivnog karaktera. Suštinske razlike ovih koncepata prikazane su u Tabeli 1.

Tabela 1 Evolutivni i radikalni pristup odvijanja promena

Evolutivni koncept	Revolucionarni koncept
Sporo odvijanje promena	Brzo odvijanje promena
Kontinuitet	Nerutinsko sprovođenje promena
Zasnovanost na koordinaciji	Zasnovanost na naredbama
Zasnovanost na konsenzusu	Zasnovanost na direktivama
Uvažavanje velikog spektra ideja	Fokusiranje na rešavanje urgentnih problema
Zamrzavanje – rebalans - ponovo Zamrzavanje	Odmrzavanje – promene – ponovo zamrzavanje

Izvor: Stošić, 2014, 147-161.

Negativna kretanja u ekonomskim pokazateljima, nedostatak finansijskih sredstava i neprilagođenost poslovnih strategija uslovima iz okruženja, samo su neki od faktora koji ukazuju da je potrebno započeti proces restrukturiranja. Tome dodatno doprinose problemi sa nedovoljnim brojem stručnih kadrova, kao i nerazvijenost organizacionih i marketinških funkcija. Kako najčešće govorimo o portfolio, organizacionom i finansijskom restrukturiranju,¹⁰ postoje brojni vidovi i strategije koje se primenjuju za svaki od ovih oblika. Uloga marketinga inkorporirana je kroz brojne dimenzije, ali će akcenat u radu biti na organizacionom i tržišnom restrukturiranju i doprinosu koji marketinška orijentacija pruža u nizu procesa i promena. Nastojanje za efikasnijim upravljanjem privrednim aktivnostima, pametnijim iskorišćenjem resursa, kao i reorganizacijom ključnih pokazatelja predstavlja pokušaj odgovora na svakodnevne poslovne izazove. Najčešće je dejstvo faktora koji dovode do restrukturiranja preduzeća kumulativno i ogleda se u sledećim pokazateljima:¹¹

- prezaduženost-negativan kapital
- niska produktivnost radnika koju prate veliki tehnološki viškovi
- neadekvatna mikro i makro organizacija preduzeća sa nedovoljno integrisanim naporima
- tehničko-tehnološka i fizička zastarelost sredstava.

Postoje brojni pojavni oblici procesa restrukturiranja preduzeća. Najčešće determinante restrukturiranja su:¹²

- promena vlasničke strukture
- konkurentnost
- odluke koje se tiču budžetiranja
- set menadžerskih odluka
- institucionalne promene

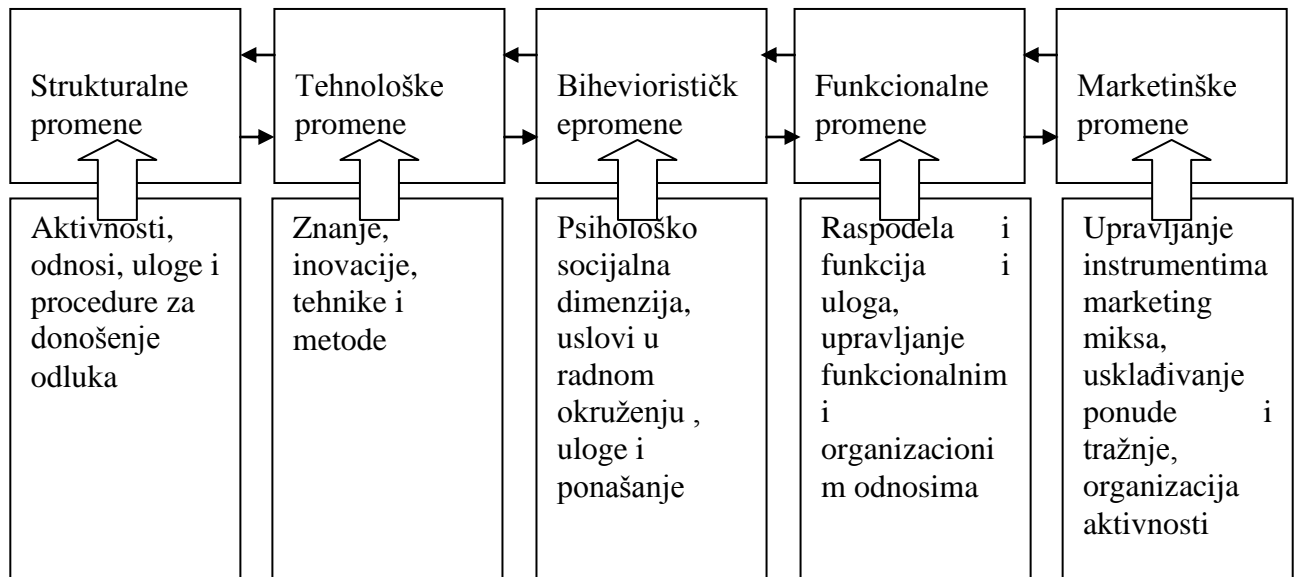
U skladu sa teorijskim okvirima, postupak restrukturiranja uzima u razmatranje brojne kategorije promena koje se mogu objediniti kao što je prikazano na slici 1. Dakle, kao što se može uočiti, marketinške promene i aktivnosti koje se pod ovim pojmom podrazumevaju jedan

¹⁰ Bowman, E., Singh, H., Useem, M. & Bhadury, R. (1999). When Does Restructuring Improve Economic Performance? California Management Review, 41 (2), str. 33-54

¹¹ <http://www.kombeg.org.rs/Komora/Centri/CentarZaRazvojAkcionarstva.aspx?veza=505>, datum pristupa 15.09.2018.

¹² Đankov, S., Murrell, P. (2002). Restructuring in Transition: A Quantitative Survey, Journal of Economic Literature, Vol. 40, No. 3, str. 739-792

su od krucijalnih segmenata u procesu restrukturiranja preduzeća i upravljanju promenama. Detaljnije o načinu uticaja i implikacijama biće prikazano u narednim delovima rada.



Slika 1 Vrste promena u procesu restrukturiranja preduzeća

Izvor: Alsamydai, Alnaimi, Alnidawy & Al-Kasasbeh, 2013.

Marketinška revizija kao sastavni deo procesa restrukturiranja preduzeća

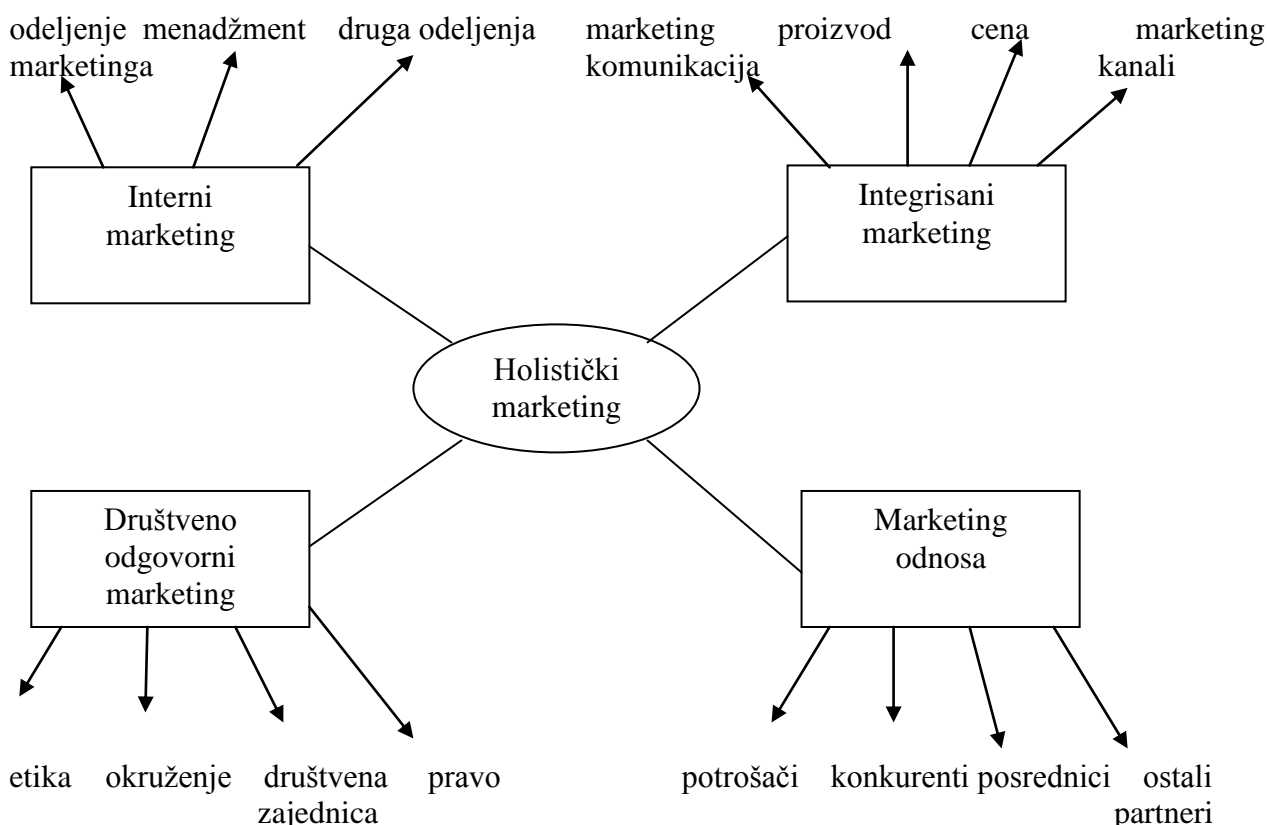
Proces restrukturiranja podrazumeva uticaj novih tehnologija, izmenjenih poslovnih modela, porast količine podataka i konstatnu potrebu za povećanjem vrednosti. Uloga marketinga na ovim područjima je evidentna. Sticanje i održavanje konkurentske prednosti sve češće zahteva promenu poslovne orijentacije. U savremenom tržišnom ambijentu marketing menadžeri trebalo bi da integracijom znanja iz različitih izvora na pravi način upravljaju potrebama i zahtevima ključnih kupaca.¹³ Prema empirijskom istraživanju sprovedenom u periodu 1994-2013. godine, marketinške strategije u okviru tržišnog restrukturiranja jedan su od ključnih preduslova za opstanak preduzeća, što se posebno odnosi na krizne uslove poslovanja.¹⁴

Kako proces restrukturiranja karakteriše veliki intenzitet promena, više nije dovoljan tradicionalan pristup marketing odnosa. U ovakvim uslovima potrebno je šire angažovanje preduzeća i uspostavljanje relacija sa brojnim učesnicima u lancu vrednosti. Zato se kao jedna od ključnih komponenti koja omogućava sagledavanje problema iz brojnih vizura navodi koncept holističkog marketinga. Kao pristup koji pokušava da pomiri širinu i kompleksnosti marketing aktivnosti,¹⁵ ovaj oblik marketinga omogućava redifinisanje tržišnog i konkurentskog prostora. Spajajući četiri osnovne komponente holističkog marketinga (Slika 2): marketing odnosa, integrisani, interni, i društveno odgovorni marketing, omogućava se ostvarivanje pozitivnih poslovnih rezultata i unapređenje kompetencija.

U periodima kada preduzeću predstoji restrukturiranje, jedan od bazičnih marketinških zadataka podrazumeva analizu ekonomskog i političkog okruženja i identifikovanje ključnih

¹⁴ Dubrovski, D. (2014). The role of marketing restructuring in a company crisis, International Journal of Economic Practices nad Theories, Vol. 4, No.5, Special Issue on Marketing and Business Development, str. 666

parametara koji dominantno mogu uticati na regularno odvijanje poslovnih aktivnosti. Skeniranje okruženja podrazumeva proces koji zahteva uspostavljanje sklada između strategije koja će se primenjivati, preduzeća i faktora iz okruženja koji mogu imati direktan ili posredni uticaj na poslovne pokazatelje.



Slika 2 Komponente holističkog marketinga

Izvor: Stanković i Đukić, 2013, 20.

Uloga marketinga u okviru procesa restrukturiranja posebno dobija na značaju tokom perioda recesije, koji je posebno karakterističan za preduzeća koja posluju na teritoriji Republike Srbije. Imajući u vidu da je u ovakvim uslovima ograničenost finansijskih sredstava učestali trend, na marketing menadžerima je izuzetno kompleksan zadatak da u okviru raspoloživog budžeta izvrše alokaciju resursa i ostvare prodor na konkurentnim tržištima. Neka od područja marketinške strategije tokom recesije, kada se restrukturiranje najčešće i dešava odnose se na sledeće:¹⁶

- razvoj novih proizvoda
- primenu inovativnih promotivnih koncepata
- izgradnju i održavanje korporativnog identiteta
- upravljanje prodajnim osobljem
- održavanje i unapređenje nivoa prodaje
- upravljanje cenovnom politikom
- targetiranje različitih segmenata
- primenjivanje visokog kvaliteta proizvoda

¹⁶ Notta, O., Vlachvei, A. (2015). Changes in Marketing Strategies during Recession, *Procedia Economics and Finance* 24, str. 485-490

- mogućnost pozicioniranja na inostranom tržištu

Kako bi se tokom procesa restrukturiranja ostvarili predviđeni ciljevi i redefinisale poslovne strategije, trebalo bi da postoji povezanost funkcionalno odvojenih jedinica, kao što su: finansije i računovodstvo, nabavka, proizvodnja i ljudski resursi. Samo zajedničkim naporima i integrisanim pristupom omogućava se stvaranje vrednosti za potrošače i preduzeće. Proces restrukturiranja preduzeća koji obuhvata neka od ključnih pitanja, kao što su izbor ciljnih tržišta, upravljanje konkurentskim strategijama podrazumeva inkorporiranje marketing funkcije u okviru strategijskog plana preduzeća. Na ovaj način marketing ima ključnu ulogu na nekoliko načina:¹⁷

- odnosi se na filozofiju koja usmerava, jer se usredsređuje na potrošače kao ključne nosioce procesa prodaje;
- pruža informacije omogućavajući uočavanje razlika na tržištu i procenjuje potencijale;
- osmišljava strategije kojima se na neefikasniji način ostvaruju poslovni ciljevi.

U okviru postupka restrukturiranja neka od pitanja iz domena marketinga odnose se na promenu ciljnih tržišta, poslovne orijentacije, identifikovanje ključnih segmenata poslovanja, primenu promotivnih aktivnosti koja je u interesu preduzeća, a u korak sa trendovima i budžetom. Marketinška revizija kao sistematična i detaljna analiza faktora koji utiču na preduzeće i oblikuju pravce delovanja u procesu restrukturiranja može značajno olakšati profilisanje budućih poslovnih tokova. Neka od najčešćih pitanja marketinške revizije sublimirana su u Tabeli 2 i uključuju, osim razmatranja elemenata marketing miksa i ispitivanje makrookruženja, marketinških strategija, analizu produktivnosti i druge faktore.

Tabela 2 Osnovna područja marketinške revizije

Makrookruženje demografsko	Radno okruženje tržišta	Revizija strategije misija	Revizija sistema MIS	Produktivnost analiza profitabilnosti
ekonomsko	potrošači	ciljevi	sistem planiranja	analiza isplativosti
tehnološko političko i kulturološko	konkurenti kanali distribucije	strategija budžet	kontrola razvoj novih proizvoda	

Izvor: Kotler, Vong, Sonders & Armstrong, 2007, 70.

Iako se na osnovu datog pregleda čini da su jasno definisane faze i postupci koje treba slediti, situacija je znatno složenija kada je potrebno odabrati prave strategije u okviru procesa restrukturiranja, s obzirom da je u datim uslovima preduzeće često pod dejstvom faktora iz okruženja koje ne može kontrolisati, već im se mora prilagođavati. Implikacije marketinga u procesu restrukturiranja prožete su kroz brojne druge poslovne funkcije. Tako se, na primer, pitanja finansijskog restrukturiranja, tehnoloških inovacija, implementiranja nove proizvodne opreme i utvrđivanje određenih gepova u finansijskom i nematerijalnom aspektu često vezuju za prepoznavanje uslova za dobar plasman.

Kao pitanja od suštinskog značaja koja su u vezi sa datom problematikom navode se i mogućnosti procene tržišne pozicije preduzeća, koja u mnogome određuje dugoročni uspeh i plasman proizvoda. Jedno od ključnih pitanja u marketingu odnosi se na to koja su najznačajnija tržišta koja treba opsluživati i koje strategije pozicioniranja primenjivati. U cilju minimiziranja troškova i precizne alokacije resursa, preduzeća mogu da se opredele da zadrže samo strateški

¹⁷ Kotler, F., Vong, V., Sonders, Dž., Armstrong, G. (2007). Principi marketinga, Mate Beograd, str. 67

bitna područja poslovanja, dok je jedna od mogućnosti u okviru procesa restrukturiranja *outsourcing*. Naime, osnovni ciljevi ovog procesa proističu iz toga da je na ovaj način moguće povećati efikasnost tako što će se preduzeće preusmeriti na one aktivnosti koje najbolje obavlja. Tako se ostvaruje veća fleksibilnost, na bolji način se upravlja tražnjom i povećava se vrednost za potrošače, podstiče se inovativnost, smanjuje rizik i upravlja procesom brendiranja.¹⁸

Upravljanje elementima marketing miksa u okviru procesa restrukturiranja preduzeća

Tokom procesa restrukturiranja, ponekada je potrebno preoblikovati neke ili gotovo sve instrumente marketing miksa. Promene u ovoj oblasti su neizostavni i sastavni deo procesa restrukturiranja, i to posebno za zemlje u tranziciji, koje se konstantno suočavaju sa brojnim poteškoćama u poslovanju, te u tom smislu pronalaze alternativne načine održavanja konkurentske prednosti. Pre detaljnog sagledavanja specifičnosti svakog od instrumenata marketing miksa i mogućih pravaca delovanja, preduzeću je od suštinskog značaja da utvrdi koja komparativna prednost omogućava pozicioniranje i u skladu sa tim usmeri buduće strategije i taktike. Kreiranje konkurentske prednosti može se realizovati nuđenjem proizvoda po premijum cenama, pružanjem superiornih usluga ili potenciranjem vrednosti brenda.¹⁹ Svaki od ovih oblika se naravno prilagođava uslovima poslovanja i konkretnoj strategiji koju postupak restrukturiranja obuhvata.

Poteškoće u sprovođenju procesa restrukturiranja često se odnose na strah marketing menadžera od potencijalnog smanjenja obima poslovanja koji je pod njihovom ingerencijom. Međutim, i pored toga, na osnovu istraživanja koje je sprovedeno od strane Instituta ekonomskih nauka mogu se uočiti vidovi promena u preduzećima, koji su posebno karakteristični za period tokom krize. Prema ovom istraživanju, najčešće aktivnosti koje se odnose na proces restrukturiranja manifestuju se kroz promenu organizacione strukture, oblike koje se tiču finansijskog restrukturiranja, ali su izuzetno primetne i promene koje su pod monitoringom marketing službe. Ove promene reflektuju se kroz izmenjeni način tržišnog nastupa, kao i modifikaciju proizvodnog programa.²⁰

Kada je u pitanju proizvod kao instrument marketing miksa, u uslovima restrukturiranja često su potrebne njegove modifikacije u smislu zadržavanja onih koji su najprofitabilniji, a eliminisanja onih proizvoda koji u datom trenutku ne ostvaruju zadovoljavajući nivo prodaje i tržišnog učešća. Iako je za period restrukturiranja opravdano voditi se principom racionalizacije, kada je u pitanju proizvodni program, marketinški stručnjaci često se mogu opredeliti za proces inoviranja. S obzirom na ograničenost sredstava, ovo je nekada jako teško realizovati, međutim, pažljivom analizom ostalih relevantnih faktora inovacije mogu doprineti većoj profitabilnosti. Iako je za proces restrukturiranja jedna od ključnih odrednica nedostatak finansijskih i vremenskih resursa, upravo proces inovacija, kao i ulaganje u istraživanje i razvoj može predstavljati prekretnicu poslovanja. Ova međuzavisnost već je identifikovana kao opravdana, dakle inovativno ponašanje u relaciji je sa poboljšanjem poslovnih performansi.²¹

¹⁸ Greaver II, M. F. (1999), „Strategic Outsourcing: A Structured Approach to Outsourcing Decisions and Initiatives“, AMACOM, New York

²⁰ Stošić, I (2014). Uloga marketinga u restrukturiranju preduzeća u uslovima krize, Marketing, str.41-49

²¹ Atalaya, M., Sarvanc, F., Anafarta, N. (2013). The relationship between innovation and firm performance: An empirical evidence from Turkish automotive supplier industry, Procedia - Social and Behavioral Sciences 75, str. 226 – 235

Što se tiče cenovne politike u uslovima restrukturiranja, neposredno pre primene određenih cenovnih strategija izuzetno je značajno analizirati relevantne faktore koji mogu biti interne i eksterne prirode. Ukoliko postoji višak kapaciteta ili pad tržišnog učešća, najverovatnije će odluka preduzeća biti smanjenje cena. Sa druge strane, preduzeća mogu da se odluče da zadrže iste cene, ali da značajno unaprede kvalitet proizvoda koji se nudi. Prilikom formulisanja cenovne politike još jedan od bitnih činilaca koji opredeljuju pravce delovanja jesu svakako akcije konkurenata i njihova cenovna strategija. Sagledavanjem i anticipiranjem njihovog delovanja, pronalazi se adekvatna kombinacija koja u mnogome olakšava proces prilagođavanja promenama.

Određene promene tokom restrukturiranja preduzeća odnose se i na distributivne kanale. Kao element marketing miksa koji omogućava da proizvod bude dostupan u pravo vreme na pravom mestu, ovaj oblik zahteva upravljanje na adekvatan način, što najčešće podrazumeva eliminisanje onih kanala u distributivnom lancu koji su manje profitabilni i usmeravanje na prodajni potencijal. Na ovaj način ostvaruju se uštede u troškovima i omogućava pravovremeno reagovanje na promene, u skladu sa sistemom "just in time". Sve kraći životni ciklus proizvoda dovodi do redizajniranja marketinških kanala. Povećanjem vrednosti i efekata od čitavog marketinškog kanala, na duži rok može se ostvariti pozitivan rezultat i unapređenje tržišne pozicije preduzeća.

Najzad, u uslovima restrukturiranja potrebno je sagledati i oblike promotivnih aktivnosti, kao i održavanje komunikacije sa ciljnim javnostima, uopšteno govoreći. Jedan od zadataka u procesu restrukturiranja odnosi se na pitanje na koji način pozicionirati identitet preduzeća. Zbog toga je koncept integrisanih marketinških komunikacija²² ključan za uspostavljanje dijaloga sa brojnim ciljnim grupama. Imajući u vidu da postupak restrukturiranja podrazumeva i promene u načinu i strukturi potrošnje, promotivne aktivnosti bi trebalo da budu zasnovane prevashodno na isticanju racionalnih koristi od proizvoda.²³

Zaključak

U izmenjenom tržišnom ambijentu preduzeća nastoje da stalno održavaju kontinuitet u poslovanju, uprkos promenama koje su sve intenzivnije. Međutim, i pored ovakvog stremljenja, usled prevelike zaduženosti, nedovoljnih tržišnih potencijala, izmena u konkurentskom ambijentu proces restrukturiranja nameće se kao neminovnost. Ključni nosioci procesa restrukturiranja trebalo bi da budu svi zaposleni u preduzeću. Upravo je marketing sektor jedan od nosilaca procesa restrukturiranja, s obzirom da, koristeći principe strategijskog pristupa omogućava identifikovanje ključnih područja u kojima preduzeće može izvršiti redefinisavanje poslovne strategije. Marketinške aktivnosti nekada se javljaju kao podržavajuće aktivnosti, pri čemu finansijski oblici restrukturiranja imaju dominantnu ulogu. Prilagođavanjem instrumenata marketing miksa-proizvodne, promotivne, cenovne i distributivne politike ostvaruje se sklad između elemenata internog i eksternog okruženja i lakše prevazilaze brojni problemi. U periodu restrukturiranja privredni subjekti najčešće se suočavaju sa brojnim poteškoćama, za čije prevazilaženje postoji nedovoljan finansijski i manevarski prostor. Zbog toga je potrebno revidirati marketinške strategije i primenom holističkog pristupa obuhvatiti različite perspektive preduzeća koje omogućavaju pozicioniranje preduzeća na tržištu. Doprinos rada ogleda se u proširenju postojećih saznanja o tome da za proces restrukturiranja nisu od značaja samo finansijski i organizacioni aspekti, već treba krenuti i od pristupa koji zahteva radikalne promene u definisanju ciljnih tržišta, preusmeravanju tržišne ponude i formiranju kombinacije marketing miksa koja omogućava rast prodaje i poboljšanje performansi. Ograničenje rada

proizlazi iz činjenice da su kroz analizu sadržaja, na sistematičan način prikazane marketinške implikacije procesa restrukturiranja, s tim da nedostaje empirijska analiza koja bi verifikovala date pretpostavke. U skladu sa tim, u nekom od narednih istraživanja trebalo bi primeniti statističke metode i modele kojima bi se identifikovao doprinos marketinške funkcije u zavisnosti od različitih formi procesa restrukturiranja.

Reference

1. Alsamydai, M.J., Alnaimi, H.M., Alnidawy,A.A.B., Al-Kasasbeh, H.S. (2013). The Impact of Organizational Change on the Marketing Strategies of Change (A Field Study in the Jordanian Commercial Banks, *Global Journal of Management and Business Research Marketing*, Volume 13, Issue 3
2. Atalaya, M., Sarvanc, F., Anafarta, N. (2013). The relationship between innovation and firm performance: An empirical evidence from Turkish automotive supplier industry, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 75, str. 226 – 235
3. Avlijaš, R.(2008). *Preduzetništvo i menadžment malih i srednjih preduzeća*, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 227
4. Belch, G., Belch, M. (2007). *Advertising and promotion, An integrated marketing communications perspective*, Mc Graw Hill
5. Bowman, E., Singh, H., Useem, M. & Bhadury, R. (1999). When Does Restrukturing Improve Economic Performance? *California Management Review*,41 (2), str. 33-54
6. Charlie, F.R., Rebentisch, E.S. (2003). Into the black box: The knowledge Transformation Cycle, *Management Science*, Vol.49, No 9., str. 1180-1195
7. Dankov, S., Murrell, P. (2002). Enterprise restructuring in Transition: A Quatitative Survey, *Journal of economic literature*, Vol. XV, str.739-792
8. Dubrovski, D. (2014). The role of marketing restructuring in a company crisis, *International Journal of Economic Practices nad Theories*, Vol. 4, No.5, Special Issue on Marketing and Business Development
9. Fill, C. (2013). *Marketing communications, brand, experience and participation*, United Kingdom, Pearson
10. Greaver II, M. F. (1999), „*Strategic Outsourcing: A Structured Approach to Outsourcing Decisions and Initiatives*“, AMACOM, New York
11. Hermann, S. (2009). The crisis and customer behaviour: eight quick solutions, *Journal of Customer behaviour*, Vol. 8, Issue 2, str. 177-186
12. <http://www.kombeg.org.rs/Komora/Centri/CentarZaRazvojAkcionarstva.aspx?veza=505>
13. Kotler, F., Vong, V., Sonders, Dž., Armstrong, G. (2007). *Principi marketinga*, Mate Beograd
14. Notta, O., Vlachvei, A. (2015). Changes in Marketing Strategies during Recession, *Procedia Economics and Finance* 24 , str. 485 – 490
15. Prašević, A. (2013). Dometi ekonomske politike u prevazilaženju efekata globalne ekonomske krize na ekonomiju Srbije, *Ekonomski horizonti*, 15 (1), str. 17-30
16. Senić, V., Senić, R. (2016). *Marketing menadžment u turizmu*, Univerzitet u Kragujevcu
17. Shrager, C.A. (1991). “Corporate growth strategies in a recession”, *Corporate Growth Report*, Vol. 9 No. 2, str. 4-5
18. Stanković, Lj, Đukić, S. (2013). *Marketing*, Ekonomski fakultet u Nišu
19. Stošić, I. (2014). Uloga marketinga u restrukturiranju preduzeca u uslovima krize, *Marketing*, str.41-49
20. Stošić, I.(2014). Izazovi definisanja i sprovođenja programa restrukturiranja preduzeća, *Ekonomске teme*, 52 (2), str. 147-161.

UTICAJ PRESTIŽA I MATERIJALIZMA NA KUPOVINU EVROPSKIH BRENDOVA

Srđan Šapic* i Jovana Filipović*

Osnovni cilj ovog istraživanja jeste analiza uticaja prestiža brendova i materijalizma potrošača na kupovinu evropskih brendova. Konkretno, analiziran je uticaj prestiža brendova i materijalizma potrošača na stavove i namere potrošača u pogledu buduće kupovine navedene vrste brendova. Radi testiranja postavljenih hipoteza, sprovedeno je empirijsko istraživanje, pri čemu je prikupljeno 245 anketa. Konfirmativna faktorska analiza je korišćena radi ispitivanja validnosti konceptualnog modela istraživanja, dok je model strukturalnih jednačina korišćen u cilju testiranja postavljenih hipoteza. Sprovedeno empirijsko istraživanje je pokazalo da prestiž brendova i materijalizam imaju pozitivan i statistički značajan uticaj na stavove i namere potrošača u pogledu kupovine brendova. Pored toga, istraživanje je pokazalo da stavovi potrošača utiču pozitivno na namere potrošača, kao i da namere potrošača utiču pozitivno na samu kupovinu evropskih brendova. Sprovedeno istraživanje ima naučni i praktični doprinos u pogledu pružanja saznanja o faktorima koji utiču na odluke potrošača o kupovini evropskih brendova, što može biti od velikog značaja za menadžment domaćih i stranih kompanija, kao i prilikom kreiranja različitih marketinških strategija.

Ključne reči: prestiž, materijalizam, stavovi i namere potrošača, evropski brendovi

Uvod

U toku poslednjih nekoliko decenija, efekti zemlje porekla su predmet istraživanja u relevantnoj naučnoj literaturi. Jedan od razloga kontinuiranog interesovanja istraživača za ovu oblast jeste izražena konkurencija između međunarodnih i globalnih kompanija, koje sprovode poslovne aktivnosti i nastupaju na velikom broju tržišta širom sveta. Ove kompanije proizvode veoma veliki asortiman različitih proizvoda i vrlo često ih plasiraju po konkurentskim cenama. Uzimajući u obzir činjenicu da internet i komunikacione tehnologije dovode do sve veće dostupnosti proizvoda iz različitih zemalja, savremeni potrošači imaju mogućnost izbora proizvoda i usluga veću nego ikada, iz širokog spektra domaćih i inostranih proizvoda. Iz tog razloga, važno je razumevanje faktora koji utiču na stavove, namere i kupovinu brendova međunarodnih i globalnih kompanija.

Imajući u vidu usmerenost Republike Srbije na trgovinu sa zemljama članicama Evropske Unije i političke i ekonomske veze između njih, predmet ovog istraživanja jeste analiza stavova i namera potrošača prema kupovini brendova čije je poreklo Evropska unija. Na osnovu relevantne literature iz oblasti međunarodnog marketinga, određen je konceptualni okvir za istraživanje faktora koji utiču na stavove i namere potrošača prema kupovini evropskih brendova. Svrha i cilj sprovedenog istraživanja je analiza uticaja koji faktori prestiž i materijalizam imaju na stavove i namere potrošača o evropskim brendovima, kao i analiza uticaja koji stavovi imaju na namere potrošača u pogledu kupovine istih. Pored toga, jedan od ciljeva u radu jeste i analiza uticaja koji stavovi i namere potrošača imaju na stvarnu kupovinu navedene vrsta brendova.

* Vanredni profesor, e-mail: ssapic@kg.ac.rs

* Asistent, e-mail: jovanagolo@kg.ac.rs

Pregled literature

Prestiž

Jedan od razloga zbog kojih potrošači mogu preferirati strane brendove, u odnosu na domaće, može biti viši percipirani prestiž ovih brendova (Kapferer, 1997). Zapravo, Holt i ostali (2004) ističu da je jedna od glavnih asocijacija koja se vezuje za strane brendove njihov prestiž. Generalno posmatrano, evropski brendovi su manje dostupni i skuplji u odnosu na domaće alternative, što može doprineti stvaranju njihovog prestižnog ugleda (Batra et al, 2000). Međunarodne kompanije putem brendiranja pokušavaju da svojim proizvodima daju određena značenja prestiža i promovišu ih kao statusne simbole. S druge strane, i sami potrošači kupuju i koriste ovakve proizvode kako bi poboljšali svoj status i sliku o sebi u društvu (Strizhakova et al, 2008). Pored toga, određeni potrošači kupuju evropske brendove kako bi poboljšali sopstveni imidž sa aspekta kosmopolitizma, sofisticiranosti i modernosti (Friedman, 1990).

Društveni prestiž se ogleda u potrošačevoj oceni povećanog samopouzdanja i društvenog statusa usled posedovanja i korišćenja proizvoda koji spadaju u kategoriju stranih brendova (Batra et al., 2000; Steenkamp et al, 2003). U vezi sa tim, brojni autori ističu da je jedan od glavnih motivatora potrošača za kupovinu ovih brendova želja za poboljšanjem sopstvenog statusa u društvu (Holt, 2002; Thompson & Tambyah, 1999). To je dokazano empirijski u prethodnim studijama (Ger, 1999; Steenkamp et al, 2003; Holt et al., 2004; Nan & Belk, 2004), ali je ta veza posebno naglašena u zemljama u razvoju, u kojima potrošači percipiraju brendove iz Zapadnih zemalja kao simbole prestiža i statusa (Batra et al. 2000; Coulter et al, 2003). Razlog za to je činjenica da potrošači smatraju da postoji simbolična povezanost između evropskih brendova i ekonomskih centara sveta (najrazvijenih zemalja) iz kojih ovi brendovi dolaze, kao i da kupovinom ovih brendova oni žele da steknu životni stil potrošača iz ovih delova sveta (Alden et al, 2006; Özsomer, 2012). Takođe, potrošači kupovinom ovih brendova žele da dobiju proizvode koji služe za tzv. upadljivu potrošnju, što je posebno izraženo u zemljama u razvoju, gde potrošači teže višem statusu i ugledu u društvu (Batra et al, 2000). S druge strane, potrošači mogu povezivati i domaće brendove sa visokim nivoom prestiža, pošto oni mogu biti jedinstveni i autentični. Ova tvrdnja je dokazana u određenim studijama (Steenkamp et al, 2003; Özsomer, 2012). Na osnovu navedenih teorijskih tvrdnji i rezultata prethodnih empirijskih istraživanja, mogu se definisati sledeće hipoteze ovog istraživanja:

H1: Prestiž ima pozitivan i statistički značajan uticaj na stavove potrošača prema kupovini evropskih brendova.

H2: Prestiž ima pozitivan i statistički značajan uticaj na namere potrošača prema kupovini evropskih brendova.

Materijalizam

U nekim od najranijih istraživanja, materijalizam se definiše kao relativna važnost koju osobe pružaju posedovanju određenih stvari, i može se povezati sa tri dodatne osobine - zavist, sebičnost i posesivnost (Belk, 1985). Materijalizam može da ima jako značajan uticaj na ponašanje potrošača generalno, kao i na njihove preferencije. Konkretno, on utiče pozitivno na potrošnju koja se odražava na status potrošača, putem motivacionog procesa kojim se pojedinci trude da poboljšaju svoj društveni položaj kroz vidljivu potrošnju skupih proizvoda, kao što su automobili, kuće, uređaji i slike (Eastman et al, 1997). Materijalistički orijentisani potrošači teže

prikazivanju njihovog statusa i imovine u svojim relevantnim društvenim grupama. Kupovina i korišćenje uvezenih luksuznih proizvoda označava veći nivo materijalnog uspeha i pomaže takvim potrošačima da ostave pozitivan utisak na druge (Kilbourne et al, 2005).

Iako je materijalizam uobičajena osobina ljudi širom sveta, razlike u socio-kulturalnom i ekonomskom okruženju mogu uticati na značenje i važnost ove osobine u pojedinim zemljama i kulturama. Zapravo, u zemljama u razvoju potrošači razvijaju hedonističke stavove, što se u potrošnji odražava kroz kupovinu proizvoda koji predstavljaju statusne simbole i proizvode upadljivog tipa (Belk, 1999). U ovim zemljama, kupovina i upotreba stranih proizvoda može imati veliki društveni značaj iz perspektive potrošača. S druge strane, u razvijenim zemljama, mnogi potrošači se u velikoj meri okreću apstraktnim i manje materijalističkim ciljevima, pošto su dostigli visok nivo materijalnog bogatstva (Burroughs & Rindfleisch, 2002). Stoga, može se uočiti da materijalizam dobija na značaju u zemljama u razvoju, a da je od sve manjeg značaja na razvijenim tržištima (Sharma, 2011). Kao posledica toga, materijalistički orijentisani potrošači u zemljama u razvoju će pridavati više značaja stranim i uvezenim proizvodima iz razvijenih zemalja, pošto će oni imati pozitivan uticaj na njihov društveni status, dok će potrošači na razvijenim tržištima smatrati da su takvi proizvodi sličnog kvaliteta kao i domaći proizvodi koji su im već dostupni i da samim tim oni neće imati značajan uticaj na poboljšanje njihovog društvenog statusa. Imajući u vidu da je Srbija zemlja u razvoju, može se očekivati da će materijalistički orijentisani potrošači formirati pozitivne stavove o evropskim brendovima, dok će s druge strane imati negativne stavove prema domaćim brendovima.

Uticaj materijalizma na stavove potrošača prema stranim proizvodima istraživani su u brojnim studijama. U studiji koju je sproveo Sharma (2011), dokazan je pozitivan uticaj koji materijalizam potrošača u zemljama u razvoju ima na stavove i namere potrošača prema stranim i globalnim proizvodima. Slični rezultati dobijeni su i u drugim istraživanjima (Alden et al, 2006; Cleveland et al, 2009; Alden et al, 2013; Holt et al, 2004; Rindfleisch et al, 2009; Steenkamp & Jong, 2010). Ovo ukazuje na to da materijalistički orijentisani potrošači povezuju visoku vrednost sa stranim brendovima i da ta percepcija može uticati na njihov stav prema ovim brendovima. Prema navedenim teorijskim tvrdnjama i rezultatima istraživanja, mogu se definisati sledeće hipoteze:

- H3:** Materijalizam ima pozitivan i statistički značajan uticaj na stavove potrošača prema kupovini evropskih brendova.
- H4:** Materijalizam ima pozitivan i statistički značajan uticaj na namere potrošača prema kupovini evropskih brendova.

Stavovi i namere potrošača prema evropskim brendovima

Zemlja porekla služi kao veoma važna osnova za procene koje potrošači formiraju o proizvodima i uslugama (Hong & Wyer, 1989). Zapravo, veliki broj autora smatra da zemlja porekla proizvoda i/ili usluga i njen imidž utiču pozitivno ili negativno na procene proizvoda koje dolaze iz tih zemalja i ovo pitanje je predmet istraživanja brojnih studija (Laroche et al, 2005; Chen et al, 2014; Costa et al, 2016). Procena proizvoda, prema Laroche i saradnicima (2005) se odnosi na skup stavova koji potrošač ima o proizvodu, a koji se ispoljava putem dopadanja, zadovoljstva usled posedovanja proizvoda, kao i želje za kupovinom. Potrošači pribegavaju analizi određenih znakova prilikom formiranja procene proizvoda i usluga. Ovi znaci mogu biti unutrašnje karakteristike koje su direktno povezane sa proizvodom i fizički opipljive, kao što su dizajn, oblik, boja, kao i spoljašnje, koje su u manjoj meri opipljive, i gde spadaju cena, garancija,

brend i ime proizvođača i zemlja porekla proizvoda (Manrai et al, 1998; Verlegh & Steenkamp, 1999).

Efekti zemlje porekla proizvoda su predmet izučavanja u naučnoj literaturi već nekoliko decenija. Navedeni efekti podrazumevaju da određeni potrošači pokazuju pozitivne ili negativne predispozicije prema kupovini različitih proizvoda, u zavisnosti od zemlje porekla sa kojom ih povezuju (Josiasen & Harzing, 2008; Verlegh & Steenkamp, 1999). Generalno posmatrano, zemlja porekla proizvoda utiče na ove procene koje potrošači formiraju, zato što oni koriste sve raspoložive informacije o proizvodu kada vrše njegovu procenu (Kaynak & Kara, 2002). Analizom relevantne literature iz ove oblasti, može se doći do zaključka da zemlja porekla proizvoda i usluga utiče na procenu proizvoda i kupovno ponašanje potrošača (Verlegh, & Steenkamp, 1999; Sharma, 2011).

Stavovi se odnose na pozitivna ili negativna osećanja (tj. afektivnu procenu) koje osoba ima u vezi sa ciljnim ponašanjem (Fishbein & Ajzen, 1975, str. 216). U skladu s tim, potrošač će verovatno izvršiti određenu vrstu ponašanja ukoliko je procenjuje pozitivno. Stavovi se formiraju na osnovu kognitivnih faktora, kao što su potrebe, očekivanja i vrednosti. Kao posledica toga, stavovi utiču na intenzitet namera pojedinaca (Atkinson, 1964). Ajzen i Fishbein (1980) tvrde da su namere pod velikim uticajem stavova pojedinaca, a kao krajnji rezultati ovoga javljaju se odgovor i akcija.

Prilikom izrade istraživanja i konceptualnog modela, korišćeni su neki od osnovnih elemenata Teorije razumne akcije -TRA (Ajzen & Fishbein, 1980), kao i Teorije planskog ponašanja - TPB (Ajzen, 1991), prema kojima stavovi i procene potrošača utiču na njihove namere u ponašanju, a one u krajnjoj liniji utiču na stvarno ponašanje potrošača. Namere u ponašanju se mogu definisati kao jačina namere pojedinca da izvrši određenu vrstu ponašanja (Fishbein & Ajzen, 1975, str. 288). Slično tome, Oliver (1996) je definisao namere u ponašanju kao izuzetno visoku verovatnoću iskazivanja određene vrste ponašanja. One se u sažetom obliku mogu opisati kao plan da se izvrši određena vrsta ponašanja. U skladu sa navedenim teorijskim tvrdnjama, mogu se definisati sledeće hipoteze:

H5: Stavovi potrošača imaju pozitivan i statistički značajan uticaj na namere potrošača u pogledu kupovine evropskih brendova.

H6: Namere potrošača imaju pozitivan i statistički značajan uticaj na kupovinu evropskih brendova.

Metodologija istraživanja

Radi analize prethodno utvrđenih veza u modelu istraživanja, sprovedeno je istraživanje na teritoriji grada Kragujevca i okoline. Istraživanje je obavljeno u toku novembra 2017. godine, a prikupljeno je 245 validnih anketa. Struktura uzorka prema socio-demografskim karakteristikama prikazana je u Tabeli 1. Može se primetiti da veći deo ispitanika u uzorku čine žene (55,5%). Pored toga, najveći procenat ispitanika su pripadnici mlađih i srednjih generacija, sa srednjim obrazovanjem. Podaci su dobijeni distribuiranjem upitnika ličnim putem, pri čemu su ispitanici ocenjivali stepen svog slaganja sa navedenim tvrdnjama na sedmostepenoj Likertovoj skali (gde je 1 - izrazito se ne slažem, 7- izrazito se slažem).

Korišćene promenljive su merene preko konstatacija koje su preuzete i adaptirane za potrebe ovog istraživanja iz relevantnih naučnih studija. Konstatacije vezane za prestiž brendova su preuzete iz studije Zhou i saradnici (2008). Konstatacije vezane za varijablu materijalizam konstatacije preuzete iz studije koju je sproveo Richins (2004). Konstatacije vezane

za varijablu stavovi potrošača prema brendovima preuzete su i prilagođene prema studijama čiji su autori Alden i saradnici (2006) i Herz i Diamantopoulos (2017). Na kraju, konstatacije vezane za varijablu koja se odnosi na namere potrošača preuzete su iz studija koje su sproveli Sharma (2011) i Zeugner-Roth i ostali (2015). Pored navedenih faktora, sama kupovina brendova je merena putem konstatacije koja se odnosi na ocenu toga koliko često ispitanici kupuju evropske brendove.

Tabela 1 Deskriptivna statistika za karakteristike ispitanika

Demografsko obeležje		% ispitanika
Pol	Muški	48.5
	Ženski	51.5
Starost	18-34	45.2
	35-54	44.3
	55 i više	10.5
Obrazovanje	Srednja škola	52.5
	Viša škola	21.6
	Visoka škola	25.9

Izvor: Autori

Statistička obrada i analiza podataka izvršena je korišćenjem softverskih paketa Microsoft Excel, SPSS (Statistical Package for Social Sciences, 21.0), kao i AMOS. Od statističkih analiza, korišćena je najpre konfirmativna faktorska analiza. Kao mera interne konzistentnosti konstatacija u okviru dobijenih faktora, korišćen je Kronbahov koeficijent alfa. Uticaj analiziranih faktora na stavove i namere potrošača izmeren je putem modela strukturalnih jednačina. Na taj način je izvršeno testiranje definisanih hipoteza u istraživanju.

Rezultati istraživanja

Pokazatelji usklađenosti za istraživački model prikazani su u Tabeli 2. Imajući u vidu da vrednost pokazatelja χ^2/df treba da bude manja od 3 (Bagozzi & Yi, 1988), može se primetiti da je taj uslov ispunjen. Pored toga, vrednost Hi-kvadrat statistike (χ^2) je statistički značajna ($p=0,000$), što je u suprotnosti sa preporučenom vrednošću, s obzirom da u slučaju dobre usklađenosti modela ova vrednost treba biti nesigifikantna. Međutim, ovakav rezultat se može opravdati činjenicom da veliki uzorak i kompleksan model istraživanja dovode do niske p vrednosti i posledično, statističke značajnosti Hi-kvadrat testa (Hair et al, 2010). Vrednosti indeksa IFI, CFI i TLI treba da budu iznad 0,9 (Byrne, 1998), pa se može zaključiti da model ispunjava ove uslove usklađenosti. Na kraju, vrednost pokazatelja RMSEA treba da bude niža od 0,08 (Hair et al, 2006), što je ispunjeno u modelu.

Tabela 2 Pokazatelji usklađenosti istraživačkog modela

Indikator	Istraživački model	Preporučena vrednost
χ^2/df	2.572	<3
GFI	0.903	>0.9
IFI	0.940	>0.9
TLI	0.925	>0.9
CFI	0.940	>0.9
RMSEA	0.069	<0.08

Izvor: Autori

Prema rezultatima konfirmativne faktorske analize, predstavljenim u Tabeli 3, može se primetiti da su sve vrednosti prosečne izdvojene varijanse (AVE) iznad preporučene vrednosti od 0,50 (Fornell & Larcker, 1981).

Tabela 3 Rezultati konfirmativne faktorske analize

Faktori i pripadajuće konstatacije	Factor loading	AVE	CR	α
Prestiž - evropski brendovi		0.573	0.842	0.852
Kupovina evropskih brendova znači da osoba prati trendove.	0.748			
Evropski brendovi predstavljaju najnovije stilove života.	0.821			
Evropski brendovi označavaju imidž koji osoba ima u društvu.	0.781			
Evropski brendovi predstavljaju simbol prestiža.	0.669			
Materijalizam		0.577	0.841	0.821
Kupovina stvari mi pruža zadovoljstvo.	0.554			
Moj život bi bio bolji kada bih imao/la stvari koje trenutno nemam.	0.910			
Divim se ljudima koji imaju skupu kuću, auto i garderobu.	0.682			
Bio/ bila bih srećniji/a ako bih mogao/la da priuštim da kupim više stvari.	0.842			
Stavovi o evropskim brendovima		0.702	0.903	0.877
Mislim da su evropski brendovi dobri.	0.712			
Imam pozitivno mišljenje o evropskim brendovima.	0.834			
Evropski brendovi mi se dopadaju.	0.867			
Kupovina i korišćenje evropskih brendova mi donosi zadovoljstvo.	0.923			
Namere u pogledu kupovine evropskih brendova		0.680	0.894	0.881
Vrlo je verovatno da ću kupovati evropske brendove u bliskoj budućnosti.	0.821			
U budućnosti nameravam da kupujem evropske brendove za većinu mojih potreba.	0.901			
Vrlo je verovatno da ću probati evropske brendove u budućnosti, ako ih ne kupujem trenutno.	0.814			
Snažno ću preporučiti drugima da kupuju evropske brendove.	0.756			
Kupovina evropskih brendova		0.732	0.845	0.764
Često kupujem evropske brendove.	0.898			
Evropske brendove kupujem više u odnosu na domaće brendove.	0.811			

Izvor: Autori

Ovo upućuje na zaključak da model ispunjava zahteve za konvergentnu validnost. Vrednosti kompozitne pouzdanosti (CR) svih varijabli u modelu imaju više vrednosti od preporučenog nivoa od 0,7 (Fornell & Larcker, 1981). Osim toga, analizom Kronbahovog koeficijenta alfa utvrđeno je da sve varijable imaju odgovarajući nivo interne konzistentnosti, viši od 0,7 (Nunnally, 1978). Pored navedenih rezultata, treba istaći da najveći broj konstatacija ima veoma visoke vrednosti faktorskih opterećenja - veće od 0,7 (Hair et al, 2010).

Istraživački model koji je korišćen u konfirmativnoj faktorskoj analizi je pretvoren u model strukturalnih jednačina, prema pristupu koji su definisali Diamantopoulos i Siguaw (2000). Na

taj način je omogućeno ispitivanje veza između posmatranih varijabli u modelu. Rezultati ove analize prikazani su u Tabeli 4.

Rezultati modela strukturalnih jednačina ukazuju da se od ukupno šest definisanih hipoteza, sve mogu prihvatiti. Kada je reč o prestižu evropskih brendova, može se primetiti da ima statistički značajan i pozitivan uticaj na stavove potrošača o ovim brendovima ($\beta=0.352$, Sig.=0.009), kao i na namere potrošača u pogledu kupovine istih ($\beta=0.263$, Sig.=0.003). S druge strane, materijalizam ima pozitivan i statistički značajan uticaj na stavove potrošača u pogledu kupovine evropskih brendova ($\beta= 0.179$, Sig.=0.002), kao i na namere potrošača ($\beta= 0.162$, Sig.=0.008). Ovakvi rezultati ukazuju da se hipoteze H1, H2, H3 i H4 mogu prihvatiti.

Tabela 4 Testiranje hipoteza (SEM)

Veze između varijabli	β (S.E.)	p
Prestiž → Stavovi o evropskim brendovima	0.352	0.009
Prestiž → Namere u pogledu kupovine brendova	0.263	0.003
Materijalizam → Stavovi o evropskim brendovima	0.179	0.002
Materijalizam → Namere u pogledu kupovine brendova	0.162	0.008
Stavovi o evropskim brendovima → Namere u pogledu kupovine brendova	0.611	0.000
Namere u pogledu kupovine brendova → Kupovina evropskih brendova	0.786	0.000

Izvor: Autori

Stavovi potrošača imaju pozitivan i statistički značajan uticaj na namere u pogledu kupovine evropskih brendova ($\beta=0.611$, Sig.=0.000). Pored toga, namere potrošača imaju veoma izražen pozitivan i statistički značajan uticaj na kupovinu evropskih brendova ($\beta=0.786$, Sig.=0.000). Ovakvi rezultati su u skladu sa Teorijom razumne akcije i Teorijom planskog ponašanja, prema kojoj stavovi potrošača utiču na namere potrošača, a namere prethode stvarnom ponašanju pojedinaca, u ovom slučaju potrošača. Na osnovu ovih pokazatelja, može se zaključiti da se hipoteze H5 i H6 mogu prihvatiti.

Zaključak

Cilj ovog istraživanja je bio analiza faktora koji utiču na formiranje stavova i namera potrošača prema evropskim brendovima. Konkretno, cilj istraživanja je bio analiza uticaja koji promenljive prestiž brendova i materijalizam potrošača imaju na stavove i namere u pogledu njihove buduće kupovine evropskih proizvoda. Osnovni doprinos istraživanja jeste u razumevanju uticaja posmatranih faktora na stavove i namere koje potrošači formiraju prema navedenim brendova.

Empirijsko istraživanje je ukazalo da prestiž evropskih brendova ima pozitivan i statistički značajan uticaj na stavove i namere potrošača prema kupovini ovih brendova. Ovakvi rezultati su u skladu sa rezultatima prethodno sprovedenih istraživanja u relevantnoj naučnoj literaturi (Alden et al., 2006; Özsomer, 2012; Steenkamp et al., 2003; Holt et al., 2004; Zhou & Belk, 2004). Posmatrajući koeficijente koji ukazuju na uticaj prestiža i materijalizma na stavove i namere potrošača, može se uočiti da je prestiž bolji prediktor stavova potrošača, dok oba faktora imaju ujednačen intenzitet uticaja na namere potrošača. Materijalizam takođe ima pozitivan i statistički značajan uticaj na posmatrane aspekte ponašanja potrošača, čime se potvrđuju rezultati prethodno sprovedenih studija (Alden et al., 2006; Cleveland et al., 2009; Alden et al.,

2013; Holt et al., 2004; Rindfleisch et al., 2009; Steenkamp & Jong, 2010). Na kraju, stavovi imaju veoma izražen pozitivan i statistički značajan uticaj na namere potrošača, koje takođe imaju pozitivan i statistički značajan uticaj na samu kupovinu evropskih brendova. Ovakvi rezultati ukazuju na opravdanost primene Teorije razumne akcije i Teorije planskog ponašanja u konceptualnom modelu istraživanja.

Sprovedeno istraživanje ima i određena ograničenja. Osnovno ograničenje odnosi se na broj faktora koji je obuhvaćen konceptualnim modelom istraživanja. Naime, istraživanjem su obuhvaćeni prestiž brendova i materijalizam potrošača. Međutim, u relevantnoj naučnoj literaturi se mogu pronaći i drugi faktori, čiji se uticaj na stavove i namere potrošača istražuje, kao što su kvalitet brendova, patriotizam, kosmopolitizam, cene brendova, putovanja potrošača, društvena odgovornost kompanija i drugi. U budućim istraživanjima bi svakako bilo korisno uključiti dodatne varijable u model istraživanja, kako bi se povećao procenat varijanse koji model objašnjava, čime se bolje objasnili stavovi i namere potrošača. Takođe, važno ograničenje istraživanja odnosi se na činjenicu da je ono sprovedeno na Centralne Srbije, čime nisu obuhvaćeni drugi regionu Republike Srbije. Bilo bi korisno uključiti ispitanike drugih gradova i regiona u budućim istraživanjima, radi povećanja generalizacije dobijenih rezultata istraživanja. Takođe, u budućim istraživanjima bi bilo korisno izvršiti analizu stavova i namera i za slučaj domaćih brendova, čime bi se dobila mogućnost komparacije rezultata i potpunijeg razumevanja uticaja različitih faktora na ponašanje potrošača prema ovim vrstama brendova.

Reference

1. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 50 (2), 179–211.
2. Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
3. Alden, D. L., Kelley, J. B., Riefler, P., Lee, J. A., & Soutar, G. N. (2013). The Effect of Global Company Animosity on Global Brand Attitudes in Emerging and Developed Markets: Does Perceived Value Matter?. *Journal Of International Marketing*, 21(2), 17-38.
4. Alden, D. L., Steenkamp, J-B. E.M., & Batra, R. (1999). Brand Positioning Through Advertising in Asia, North America, and Europe: The Role of Global Consumer Culture. *Journal of Marketing*, 63 (January), 75–87.
5. Alden, L.D., Steenkamp, J-B. E.M., & Batra, R. (2006). Consumer attitudes toward marketplace globalization: structure, antecedents and consequences, *International Journal of Research in Marketing*, 23, 227-239.
6. Atkinson, J.W. (1964). *An Introduction to Motivation*. Princeton, Van Nostrand, NJ.
7. Bagozzi, R.P. & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation model", *Journal of Academy of Marketing Science*, 16 (1), 74–94.
8. Batra, R., Ramaswamy, V., Alden, D.L., Steenkamp, J-B EM., & Ramachander, S. (2000). Effects of brand local/nonlocal origin on consumer attitudes in developing countries. *Journal of Consumer Psychology*, 9, 83-95.
9. Belk, R. W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research*, 12, 265–280.
10. Belk, R. W. (1999). Leaping Luxuries and Transitional Consumers, in Rajeev Batra (Ed.), *Marketing Issues in Transition Economies*, Boston: Kluwer Academic Press, 41-54.
11. Burroughs, J. E., & Rindfleisch, A. (2002). Materialism and well being: A conflicting values perspective. *Journal of Consumer Research*, 29(3), 348-370.
12. Byrne, B.M. (1998) *Structural Equation Modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: Basic Concepts, Applications, and Programming*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, NJ: Psychology Press.

13. Chen, C. Y., Mathur, P., & Maheswaran, D. (2014). The effects of country-related affect on product evaluations. *Journal of Consumer Research*, 41(4), 1033-1046.
14. Cleveland, M., Laroche, M., & Papadopoulos, N. (2009). Cosmopolitanism, Consumer Ethnocentrism, and Materialism: An Eight-Country Study of Antecedents and Outcomes. *Journal of International Marketing*, 17 (1), 116–146.
15. Costa, C., Carneiro, J., & Goldszmidt, R. (2016). A contingent approach to country-of-origin effects on foreign products evaluation: Interaction of facets of country image with product classes. *International Business Review*, 25, 1066-1075. doi:10.1016/j.ibusrev.2016.01.003
16. Coulter, R. A., Price, L. L., & Feick, L. (2003). Rethinking the origins of product involvement, involvement with branded products, and brand commitment: Women and cosmetics in postsocialist Central Europe. *Journal of Consumer Research*, 30, 151-169.
17. Diamantopoulos, A., & Siguaw, J. (2000) *Introducing LISREL*, London: SAGE Publications.
18. Eastman, J. K., Fredenberger, B., Campbell, D., & Calvert. S. (1997). The Relationship Between Status Consumption and Materialism: A Cross-cultural Comparison of Chinese, Mexican, and American Students. *Journal of Marketing Theory and Practice*, Winter: 52-66.
19. Fishbein M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Reading. Addison-Wesley, Boston.
20. Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50.
21. Friedman, J. (1990). Being in the world: globalization and localization. *Theory, Culture and Society*, (7), 311-328.
22. Ger, G. (1999). Localizing in the Global Village: Local Firms Competing in Global Markets. *California Management Review*, 41 (4), 64–83.
23. Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B., & Anderson, R (2010). *Multivariate Data Analysis*, 7th ed., Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ
24. Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B., Anderson, R. & Tatham, R. (2006). *Multivariate Data Analysis*, 6th ed., Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
25. Herz, M., & Diamantopoulos, A. (2017). I Use It but Will Tell You That I Don't: Consumers' Country-of-Origin Cue Usage Denial. *Journal of International Marketing*, 25(2), 52-71.
26. Holt, D. B. (2002). Why Do Brands Cause Trouble? A Dialectical Theory of Consumer Culture and Branding. *Journal of Consumer Research*, 29 (June), 70–90.
27. Holt, D. B., Quelch, J.A., & Taylor, E.L. (2004). How Global Brands Compete. *Harvard Business Review*, 82 (September), 68–75.
28. Hong, S-T., & Wyer, R. S. Jr. (1989). Effects of Country-of-Origin and Product-Attribute Information on Product Evaluation: An Information Processing Perspective. *Journal of Consumer Research*, 16 (2), 175–187.
29. Josiassen, A., & Harzing, A.-W. (2008). Descending from the ivory tower: Reflections on the relevance and future of country of-origin research. *European Management Review*, 5(4), 264-270.
30. Kapferer, J-N. (1997). *Strategic Brand Management*, 2nd edn, Kogan Page: Dover, NH.
31. Kaynak, E., & Kara, A. (2002). Consumer perceptions of foreign products: an analysis of product-country images and ethnocentrism. *European Journal of Marketing*, 36(7/8), 928-949.
32. Keillor, B. D., D'Amico, M., & Horton, V. (2001). Global consumer tendencies. *Psychology and Marketing*, 18(1), 1–19.
33. Kilbourne, W., Grünhagen, M., & Foley, J. (2005). A cross-cultural examination of the relationship between materialism and individual values. *Journal of Economic Psychology*, 26(5), 624-641.
34. Laroche, M., Papadopoulos, N., Heslop, L., & Mourali, M. (2005). The influence of country image structure on consumer evaluations of foreign products. *International Marketing Review*, 22(1), 96–115.
35. Levitt, T. (1983). The globalization of markets. *Harvard Business Review*, 61(3), 39–49.
36. Manrai, L., Lascu, D.-N., & Manrai, A. (1998). Interactive effects of country of origin and product category on product evaluations. *International Business Review*, 7, 591–615.

37. Nan, Z., & Belk, R. W. (2004). Chinese Consumer Readings Of Global And Local Advertising Appeals. *Journal Of Advertising*, 33(3), 63-76.
38. Nijssen, E. J., & Douglas, S. P. (2011). Consumer World-Mindedness and Attitudes Toward Product Positioning in Advertising: An Examination of Global Versus Foreign Versus Local Positioning. *Journal Of International Marketing*, 19(3), 113-133. doi:10.1509/jimk.19.3.113
39. Nunnally, J.C. (1978). *Introduction to Psychological Measurement*, McGraw-Hill, New York, NY.
40. Oliver, R.L. (1996). *Satisfaction: A Behavioral Perspective on the Consumer*, McGraw-Hill, New York, NY.
41. Özsumer, A. (2012). The Interplay Between Global and Local Brands: A Closer Look at Perceived Brand Globalness and Local Iconness. *Journal of International Marketing*, 20 (1), 71–94.
42. Richins, M. L. (2004). The material values scale: Measurement properties and development of a short form. *Journal of Consumer Research*, 31(1), 209-219.
43. Rindfleisch, A., Burroughs, J.E., & Wong, N. (2009). The Safety of Objects: Materialism, Existential Insecurity, and Brand Connection. *Journal of Consumer Research*, 36 (1), 1–16.
44. Sharma, P. (2011). Country of Origin Effects in Developed and Emerging Markets: Exploring the Contrasting Roles of Materialism and Value Consciousness. *Journal of International Business Studies*, 42 (2), 285-306.
45. Steenkamp, J. E., & de Jong, M. G. (2010). A Global Investigation into the Constellation of Consumer Attitudes Toward Global and Local Products. *Journal Of Marketing*, 74(6), 18-40. doi:10.1509/jmkg.74.6.18
46. Steenkamp, J.B.E.M., Batra, R., & Alden, D. L. (2003). How perceived brand globalness creates brand value. *Journal of International Business Studies*, 34, 53–65.
47. Strizhakova, Y., Coulter, R.A., & Price, L. L. (2008). The Meanings of Branded Products: A Cross-National Scale Development and Meaning Assessment. *International Journal of Research in Marketing*, 25 (2), 82–93.
48. Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information*, 13, 65-93.
49. Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *The psychology of intergroup relations*, 7-24. Chicago: Nelson-Hall.
50. Thompson, C. J., & Tambyah, S. K. (1999). Trying to Be Cosmopolitan. *Journal of Consumer Research*, 26 (3), 214–241.
51. Verlegh, P.W.J., & Steenkamp, J.-B.E.M., (1999). A review and meta-analysis of country-of-origin research. *Journal of Economic Psychology*, 20 (5), 521–546.
52. Zeugner-Roth, K. P., Žabkar, V., & Diamantopoulos, A. (2015). Consumer ethnocentrism, national identity, and consumer cosmopolitanism as drivers of consumer behavior: a social identity theory perspective. *Journal Of International Marketing*, (2), 25.
53. Zhou, L., Teng, L., & Poon, P. (2008). Susceptibility to global consumer culture: A three-dimensional scale. *Psychology & Marketing*, 25(4), 336-351.

RESTRUKTURIRANJE KAO MERA UNAPREĐENJA EFIKASNOSTI PREDUZEĆA

Violeta Domanović*

Pitanje unapređenja efikasnosti poslovanja preduzeća od posebnog je značaja u uslovima savremenog poslovnog okruženja. Za menadžere, veliki izazov je kako postići i zadržati, a da se ne govori o unapređenju efikasnosti u izrazito heterogenom, kompleksnom, neizvesnom i nepredvidivom poslovnom okruženju. Restrukturiranje predstavlja jedan od ključnih instrumenata unapređenja efikasnosti preduzeća. Ukoliko postoji visok stepen komplementarnosti poslovnih aktivnosti i organizacionih delova, efikasnost se može povećati reorganizacijom poslovnih aktivnosti ili reorganizacijom preduzeća. Restrukturiranje preduzeća vrši se u cilju podizanja efikasnosti i to kako proizvodne i troškovne, tako i prometne, kao i u cilju povećanja vrednosti za akcionare. Razlikuju se portfolio, finansijsko i organizaciono restrukturiranje. U radu se komparativnom metodom studije slučaja analiziraju efekti odluka o restrukturiranju na efikasnost poslovanja posmatranih preduzeća. Rezultati istraživanja pokazuju da restrukturiranje može imati pozitivne i negativne efekte na parcijlane izraze efikasnosti - produktivnost, ekonomičnost i rentabilnost. Zaključak je da efekti restrukturiranja na efikasnost preduzeća zavise od karakteristika okruženja, izvora finansiranja, veličine preduzeća, razvijenosti tržišta i drugih internih i eksternih faktora, kao i da, pri donošenju odluke o restrukturiranju, menadžeri bi trebalo da izvrše analizu ključnih parametara efikasnosti u predstojećem periodu.

Ključne reči: efikasnost, produktivnost, ekonomičnost, rentabilnost, restrukturiranje

Uvod

Efikasnost poslovanja preduzeća je poslednja, ali najvažnija, komponenta sistema ekonomije preduzeća. U savremenoj literaturi iz oblasti ekonomije i menadžmenta sve je češće u upotrebi i pojam *performanse* preduzeća. Douma *et al.* (2006) ističu da je objašnjenje razlika u performansama među preduzećima dominantno teoretsko i empirijsko pitanje u oblasti strategijskog menadžmenta. Pojam performanse je multidimenzionalan i širi i od efektivnosti i efikasnosti preduzeća (Domanović, 2010). Verweire i Berghe (2004) smatraju da se organizacione performanse definišu kao vrednost koju jedna organizacija stvara korišćenjem produktivne aktive u poređenju sa vrednošću koju vlasnici očekuju da će od iste dobiti. Naime, moguće je govoriti i o performansama efektivnosti i efikasnosti. Pogrešno je identifikovati performanse sa rezultatima preduzeća. Rezultati (efekti, učinci) u kvalitativnom i kvantitativnom smislu su performanse upotrebe resursa. Pored toga, koncept performansi upotrebe resursa obuhvata složen i širok kompleks drugih ekonomskih performansi, između kojih su i performanse efektivnosti i efikasnosti upotrebe resursa (Krstić, 2007, 8-10). To da je pojam performansi širi od pojma efektivnosti i efikasnosti potvrđuje i činjenica da ih je moguće analizirati sa različitih aspekata. Naime, moguće je definisati ih u finansijskom smislu (na primer, tržišna vrednost, rentabilnost), operativnom (efikasnost, efektivnost, broj autputa, kvalitet proizvoda ili usluge i slično), marketinškom (na primer, zadovoljstvo kupaca, broj kupaca zadržanih tokom određenog perioda) i ostalo (Verweire i Berghe, 2004, 6).

* Vanredni profesor, e-mail: vterzic@kg.ac.rs

Sve poslovne aktivnosti, poslovni procesi i poslovne odluke usmereni su na unapređenje efikasnosti preduzeća. Pitanje obezbeđenja, održanja i unapređenja efikasnosti poslovanja preduzeća od posebnog je značaja u uslovima savremenog poslovnog okruženja. Ovo iz razloga što je savremeno poslovno okruženje kompleksno, heterogeno, dinamično i nepredvidivo. Za menadžere, veliki izazov jeste kako postići i zadržati, a da se ne govori o unapređenju efikasnosti poslovanja preduzeća. Kada se govori o unapređenju efikasnosti, misli se na proizvodnu efikasnost (produktivnost), troškovnu efikasnost (ekonomičnost) i efikasnost upotrebe imovine i kapitala preduzeća (rentabilnost). Drugim rečima, moguće je govoriti o proizvodnoj (produktivnost i ekonomičnost) i prometnoj efikasnosti (rentabilnost) (Grozdanović i Sekulić, 2006, 32). U tom smislu, menadžeri preduzimaju različite mere unapređenja pojedinih parcijalnih izraza efikasnosti (produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti), a posebno rentabilnosti, kao sveobuhvatnom izrazu efikasnosti poslovanja preduzeća. Sprovođenje rentabilnosti vrši se preko povećanja prihoda, sniženja troškova, smanjenja sredstava i reorganizacije poslovanja preduzeća (Pokrajčić, 2002, 360-376). Ukoliko postoji visok stepen komplementarnosti poslovnih aktivnosti i organizacionih jedinica, rentabilnost se može povećati reorganizacijom poslovnih aktivnosti ili reorganizacijom preduzeća (Pokrajčić, 2002, 371). Restrukturiranje preduzeća vrši se u cilju podizanja efikasnosti i to proizvodne i troškovne, kao i u cilju povećanja vrednosti za akcionare (Stančić i Čupić, 2017; Bowman i Singh, 1999). Restrukturiranje obuhvata promene vezane za obim i diversifikovanost poslovanja (portfolio restrukturiranje), strukturu kapitala (finansijsko restrukturiranje) i organizacionu strukturu (organizaciono restrukturiranje) (Savović, 2018, 133-134; Stančić i Čupić, 2017, 31; Bowman i Singh, 1999; Gibbs, 1993;). U tranzicionim ekonomijama, restrukturiranje je uobičajena mera nakon privatizacije preduzeća (Đankov i Murrel, 2002), osim u slučaju insajderske privatizacije (Stančić i Čupić, 2017, 319).

Predmet istraživanja je restrukturiranje kao mera unapređenja efikasnosti poslovanja preduzeća. Cilj istraživanja je da se utvrdi da li pojedine mere restrukturiranja dovode do poboljšanja efikasnosti poslovanja preduzeća – produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti poslovanja preduzeća u godinama nakon donošenja odluke o restrukturiranju preduzeća. Polazna hipoteza je da restrukturiranje doprinosi poboljšanju efikasnosti poslovanja preduzeća. U cilju testiranja polazne hipoteze, primenjen je komparativni metod studije slučaja. U radu su, najpre, data teorijska razmatranja vezana za koncept restrukturiranja i efekte istog na performanse preduzeća. Zatim je opisan je metod istraživanja, nakon čega slede rezultati i diskusija rezultata obe studije slučaja. Izvedeni su generalni zaključci u vezi sa efektima restrukturiranja na efikasnost poslovanja preduzeća, kao i konkretan zaključak u vezi sa polaznom hipotezom na primeru dva odabrana preduzeća koja su donela konkretne odluke o restrukturiranju preduzeća. Na kraju, iskaknuto je ograničenje istraživanja i definisani su budući pravci istraživanja.

Koncept restrukturiranja i performanse preduzeća

Budući da se od strategije preduzeća očekuje da obezbedi najbolji način ostvarivanja ciljeva preduzeća u dinamičnoj i konfliktnoj sredini, logično je da ista može uključivati širok repertoar pravaca, metoda i instrumenata koji će se primenjivati zavisno od ciljeva i okolnosti (internih i eksternih). Osim toga, strategija zavisi od veličine preduzeća, faze u razvoju, stepena diversifikacije delatnosti i stepena decentralizacije upravljanja preduzeća. Sledstveno tome, u literaturi i poslovnoj praksi pojavljuju se različiti, manje ili više prepoznatljiviji, pristupi identifikovanju i razvrstavanju strategija preduzeća (Đuričin, Janošević i Kaličanin, 2015; Krstić, 2012; Todorović, Đuričin i Janošević, 1998). Ne ulazeći u ostale podele, prema *radikalnosti i*

karakteru promena, strategije je moguće podeliti na *strategije restrukturiranja*, *strategije preorijentacije* i *strategije revitalizacije*. Za potrebe *upravljanja ozdravljenjem preduzeća* razlikuju se: strategije sniženja troškova, strategije smanjivanja aktive, strategije povećanja prihoda i kombinovane strategije (Krstić, 2012, 47-48). Postavlja se pitanje koje strategijske alate i mehanizme strategijski menadžeri mogu iskoristiti kako bi poboljšali rezultate poslovanja (Todorović, Đuričin i Janošević, 1998, 248-250). Lawrence (2015) ističe da je restrukturiranje poželjno ukoliko preduzeće ima slabu konkurentnost, ali jako jezgro biznisa. Krstić (2012) ističe da strategijski zaokret ili ofanzivna strategija restrukturiranja podrazumeva angažovanje u novim segmentima proizvod/tržište – tzv. osvežavanje proizvodnog portfolia. Savović (2018) ističe da "korporativno restrukturiranje uključuje promene u operativnim, finansijskim, organizacionim, upravljačkim strukturama preduzeća kako bi se izvršila njegova transformacija i ostvarila veća vrednost za vlasnike".

Girod i Whittington (2017) ističu da "organizaciona restrukturiranja uključuju promene u fundamentalnim principima organizacionog dizajna, na primer, prelaz od funkcionalnih ka divizionim principima organizovanja". Restrukturiranje se može definisati kao proces donošenja seta upravljačkih odluka i preduzimanje serija akcija, koje imaju za cilj ostvarivanje korenitih promena postojeće strukture, strategije i pozicije preduzeća (Stošić, 2015). Teece (2007, 1335) smatra da je "reorganizacija ključni faktor ostvarenja održivog profitabilnog rasta i podrazumeva rekombinovanje i rekonfiguraciju aktive i organizacionih struktura kako preduzeće raste i kako se menja tržište i tehnologija". Girod i Whittington (2017) ističu dve forme organizacionog reorganizovanja i to *restrukturiranje* i *rekonfiguraciju*. Restrukturiranje podrazumeva dominantnu, ali manje učestalu reorganizaciju, dok rekonfiguracija podrazumva više kontinuelnu, ali ograničenu reorganizaciju. Po prvi put, autori upoređuju implikacije organizacionog restrukturiranja i organizacione konfiguracije na performanse. Generalno, autori nalaze pozitivne efekte restrukturiranja, a negativne efekte rekonfiguracije. Međutim, u dinamičnom okruženju, ishodi su suprotni. Naime, restrukturiranje je manje efikasno u dinamičnom okruženju, dok je rekonfiguracija efikasnija, bar u pogledu stope prinosa na prosečnu poslovnu imovinu (ROAA). Karim i Capron (2015) ukazuju da rekonfiguracija preduzeća doprinosi poboljšanju efikasnosti poslovanja kroz istraživanje novih mogućnosti i inovacije. Eisenhardt i Martin (2000) ističu da je restrukturiranje isuviše epizodnog karaktera da bi moglo da ide u korak sa promenama u okruženju.

Kim i Park (2016) smatraju da je restrukturiranje preduzeća jedan od ključnih instrumenata unapređenja efikasnosti preduzeća. Autori ističu da značajnu ulogu u olakšavanju restrukturiranja imaju eksterni mehanizmi i u toj meri da, ukoliko postoji otpor insajdera protiv restrukturiranja, dužnici i vlasnici kapitala mogu inicirati ili pojačati aktivnosti restrukturiranja. U tom smislu, Kim i Park ispituju efekte finansijskih sistema na restrukturiranje preduzeća u 26 tranzicionih ekonomija od 1999. do 2005. godine. Autori zaključuju da restrukturiranje doprinosi poboljšanju performansi preduzeća, kao i da postoji povezanost između izvora finansiranja, restrukturiranja i performansi preduzeća. Chang (1996) konstatuje da veličina preduzeća ima značajan uticaj na uticaj restrukturiranja na performanse preduzeća i to tako da velika preduzeća ostvaruju bolje performanse od malih preduzeća. Bergh i Lim (2008) ispituju kako iskustvo prethodnog restrukturiranja utiče na nove odluke o restrukturiranju i finansijske performanse nakon ponovnog restrukturiranja. Autori nalaze da je prethodno iskustvo i akumulirano znanje relevantno za prodaju imovine (*sell-off*), dok organizaciona improvizacija, koja podrazumeva kratkoročno iskustvo, bolje objašnjava odvajanje imovine (*spin-off*). Makhija (2004) analizira efekte restrukturiranja preduzeća u nedovoljno razvijenim institucionalnim okruženjima i to konkretno u Češkoj Republici. Autor nalazi da restrukturiranje značajno

smanjuje vrednost preduzeća. Ovo potvrđuje činjenicu da prilično velika interna tržišta igraju sve veću ulogu u nedovoljno razvijenim institucionalnim okruženjima.

Sniženje troškova može se preduzeti na nivou celog preduzeća ili selektivno. Strateški menadžeri vrše procenu vrednosti kako bi uvideli da li postoje neki propusti, ponavljanja ili neefikasnosti u radnim zadacima i aktivnostima (to jest, u organizacionim sposobnostima) koje bi se mogle eliminisati. Osim toga, sagledavaju da li bi se izvesni resursi mogli eliminisati ili efikasnije koristiti. Generalno, stratejski menadžeri moraće da razmišljaju o redukciji i eliminisanju izvesnih radnih zadataka i aktivnosti ili skoro čitavih odeljenja, jedinica ili diviziona. Ukoliko preduzeće otkrije da rezultati u bilo kojim poslovnim jedinicama ili oblastima ne odgovaraju standardima i ne ispunjavaju stratejske ciljeve, poželjno je u potpunosti promeniti način razmišljanja i način rada. Ova izmena fundamentalnog mišljenja i radikalni redizajn organizacionih poslovnih procesa jeste *reinženjering*. Ovo podrazumeva preispitivanje tradicionalnih pretpostavki i pristupa, kao i radikalno redizajniranje i menjanje organizacionih radnih aktivnosti. U procesu reinženjeringa, tekući resursi, sposobnosti i suštinske kompetencije su irelevantne zato što strateški menadžeri nastoje da otkriju da li je radne procese moguće nekako bolje dizajnirati. Dakle, ovaj proces uključuje radikalne i često drastične promene. Međutim, ne uspe svako preduzeće da izvrši neophodnu analizu i nije svako dovoljno spremno da izvrši drastične promene.

Preduzeće može *restrukturirati* svoje aktivnosti na brojne načine. U mnogim instancama, restrukturiranje podrazumeva odlučivanje stratejskih menadžera da se ponovo usredsrede na svoj primarni posao/poslove pošto obave prodaju, izolaciju jedne poslovne jedinice, likvidaciju, reinženjering ili otpuste jedan broj zaposlenih. Widerszal-Bazyl i Mockallo (2015) ispituju da li svi tipovi restrukturiranja nepovoljno utiču na položaj zaposlenih i zaključuju da restrukturiranje, koje uključuje isključivo ekspanziju poslovnih aktivnosti, ne predstavlja pretnju zaposlenima. Jedan od mogućih stratejskih pravaca koji preduzeće može preduzeti jeste prodaja jedne ili više poslovnih jedinica. Često, kada preduzeće uvidi da jedna poslovna jedinica ne donosi očekivane rezultate ili se ne uklapa u dugoročni pravac ili planove preduzeća, stratejski menadžeri odlučuju da je prodaju. Ovaj proces prodaje jednog posla nekome kome će to postati sastavni deo poslovnog života naziva se oslobađanje/lišavanje dela aktive preduzeća. Posao bi se mogao prodati nezavisnim investitorima, drugim preduzećima ili menadžmentu poslovne jedinice koja je predmet oslobađanja. Druga mogućnost za restrukturiranje preduzeća jeste otklanjanje jedne poslovne jedinice njenom *izolacijom*.

Poslednja opcija o kojoj se razmišlja radi restrukturiranja preduzeća jeste *stečaj*. Ovo je tipično posledica dugogodišnjeg pada nivoa rezultata preduzeća koji, napred navedene opcije restrukturiranja ili sniženja troškova, nisu mogle ublažiti ili su delimično ublažile zato što nisu bile efektivno implementirane. Mnoga preduzeća koja se suočavaju sa potrebom povlačenja ili ozbiljnog restrukturiranja (neophodno za zaokret) sagledavaće koordinirani dugoročni program stratejskih akcija. Stratejski menadžeri mogu odlučiti da snize troškove ili preuzmu akcije restrukturiranja (kao što je oslobađanje izdvojenih poslovnih jedinica ili reinženjering procesa rada u nekim područjima) čak i tokom organizacionog rasta ukoliko isto doprinosi razvoju preduzeća ili eksploataciji konkurentne prednosti. Ključno pitanje, dakle, je da li ove akcije povećavaju ili snaže konkurentsku prednost preduzeća. Postavlja se pitanje šta ukoliko nema kupca za neku poslovnu jedinicu ili nema mogućnosti za izdvajanjem poslovne jedinice. Jedino rešenje u tom slučaju je *likvidacija*, koja potpuno zatvara posao. Likvidacija je poslednje rešenje koje se usvaja ukoliko strategija zaokreta ne daje željene efekte.

U Republici Srbiji, restrukturiranje se "najčešće dovodi u vezu sa procesom pripreme državnih, društvenih, javnih i javno-komunalnih preduzeća za privatizaciju, dok se

restrukturanje nakon privatizacije gotovo ne pominje" (Stančić i Čupić, 2017, 320). Prema Uredbi o postupku i načinu restrukturiranja subjekata privatizacije (2013), restrukturiranje podrazumeva: (1) statusne promene, promene pravne forme, promene unutrašnje organizacije i druge organizacione promene; (2) otpis glavnice duga, pripadajuće kamate ili drugih potraživanja, u celini ili delimično; (3) otpuštanje duga u celini ili delimično radi namirivanja poverilaca iz sredstava ostvarenih od prodaje kapitala ili imovine preduzeća i drugo. Zakonom o privatizaciji (Službeni glasnik RS, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016), prestala je da važi Uredba i svi procesi restrukturiranja okončani su septembra 2014. godine.

Metod istraživanja

U cilju testiranja polazne hipoteze primenjen je komparativni metod studije slučaja preduzeća za transport i usluge HODLMAYR ZASTAVA, društva sa ograničenom odgovornošću Kragujevac (skraćeno ime: HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC) i društva sa ograničenom odgovornošću za proizvodnju i promet unutrašnje opreme za vozila FORI TEXTILE SER Kragujevac (skraćeno ime: FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC).

Delatnost društva HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC je drumski prevoz tereta. Društvo je po veličini srednje i ostvaruje poslovni prihod veći od 4,4 miliona evra. S obzirom da je Odluka o povećanju visine kapitala doneta 2013. godine i 2014. godine, a zatim Odluka o smanjenju kapitala 2015. godine¹, stoga će se pratiti efekti takvih odluka na efikasnost preduzeća u narednom četvorogodišnjem periodu, to jest u periodu 2014-2017. godine.

Na osnovu člana 481 Zakona o privrednim društvima (Sl. Glasnik RS, br. 36/2011, 99/2011 i 83/2014), Skupština akcionara ZASTAVA TAPACIRNICA a.d., Kragujevac, na vanrednoj sednici održanoj 26.10.2015. godine, donela je Odluku o promeni pravne forme. Naime, akcionarsko društvo za proizvodnju i promet unutrašnje opreme za vozila ZASTAVA TAPACIRNICA Kragujevac, menja pravnu formu i organizuje se kao Društvo sa ograničenom odgovornošću za proizvodnju i promet unutrašnje opreme za vozila FORI TEXTILE SER Kragujevac. Promenom pravne forme, sve izdate akcije Akcionarskog društva isključene su sa MTP Belex, pretvorene u udele, a akcionari su postali članovi Društva sa ograničenom odgovornošću. Konverzija akcija u udele vršena je srazmerno učešću svakog pojedinačnog akcionara u akcijskom kapitalu. Nominalni iznos osnovnog kapitala koji je bio iskazan u akcijama svakog akcionara, pretvara se u udeo Društva sa ograničenom odgovornošću i to: Akcionar NTU ena, upravljanje z naložbami, d.o.o. Volčja Draga; Slovenija (od 22.06.2015. godine FP Naložbe d.o.o. Volčja Draga Slovenija), koji poseduje 100% učešća u osnovnom kapitalu Akcionarskog društva, promenom pravne forme postaje član Društva sa ograničenom odgovornošću sa 100% udela u osnovnom kapitalu.² Delatnost društva je proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda, osim odeće. Društvo je po veličini, takođe, srednje i ostvaruje poslovni prihod veći od 4,4 miliona evra. S obzirom da je Odluka o promeni pravne forme, to jest o restrukturiranju preduzeća, doneta 2015. godine, stoga će se pratiti efekti takve jedne odluke na efikasnost preduzeća u narednom dvogodišnjem periodu, to jest u 2016. i 2017. godini.

¹ Agencije za privredne registre, Odluka o povećanju visine kapitala.

<http://pretraga2.apr.gov.rs/EnterpriseWebSearchWeb/Details/Details?beid=1028100&rnd=DC2AACACB7FC03690D7B4D56EE626C0477939EA3>. Datum preuzimanja 18.09.2018. godine.

² Agencija za privredne registre, Nacrt Odluke o promeni pravne forme.

<http://pretraga2.apr.gov.rs/EnterpriseWebSearchWeb/Details/Details?beid=1022797&rnd=82D4ACCA978C849433AA6C1E6C028924D4545259>. Datum preuzimanja 18.019.2018. godine.

Pratiće se nivo i dinamika produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti, kao parcijalnih izraza efikasnosti preduzeća. *Produktivnost* će se izračunati kao odnos poslovnih prihoda i prosečnog broja zaposlenih u posmatranoj godini. *Ekonomičnost* se može izraziti kao ukupna ekonomičnost - rasio ukupnih prihoda i ukupnih rashoda i kao poslovna ekonomičnost - rasio poslovnih prihoda i poslovnih rashoda. Što se tiče rentabilnosti, izračunaće se tri pokazatelja rentabilnosti i to stopa neto rentabilnosti (*return on sale – ROS*), stopa prinosa na prosečnu aktivu (*return on average assets – ROAA*) i stopa prinosa na prosečnu vrednost kapitala (*return on average equity – ROAE*). *Neto rentabilnost (ROS)* izračunaće se kao rasio neto dobitka i prihoda od prodaje. *Stopa prinosa na prosečnu aktivu (ROAA)* izračunaće se kao odnos poslovnog dobitka i prosečne vrednosti aktive. *Stopa prinosa na prosečan kapital (ROAE)* izračunaće se kao odnos neto dobitka i prosečne sume kapitala. Dinamika pokazatelja produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti pratiće se pomoću baznih i lančanih indeksa. Tabela 1 prikazuje elemente produktivnosti na primeru HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC. Tabela 2 prikazuje elemente ekonomičnosti za HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC. Tabela 3 prikazuje elemente rentabilnosti za HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC.

Tabela 1 Elementi produktivnosti HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC, u periodu 2014-2017.

Godine	Poslovni prihodi u hiljadama dinara	Prosečan broj zaposlenih
2014.	1149986	42
2015.	1407549	42
2016.	1674236	46
2017.	2089801	60

Izvor: <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 2 Elementi ekonomičnosti u hiljadama dinara HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.

Godine	Ukupni prihodi	Ukupni rashodi	Poslovni prihodi	Poslovni rashodi
2014.	1174234	1165387	1149986	1143283
2015.	1452148	1382389	1407599	1352507
2016.	1704323	1623161	1674236	1602737
2017.	2123666	2027500	2089801	2000520

Izvor: <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 3 Elementi rentabilnosti u hiljadama dinara HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.

Godine	Poslovni dobitak	Neto dobitak	Prihodi od prodaje	Prosečna vrednost aktive	Prosečna vrednost kapitala
2014.	6703	-975	1101405	355886.5	136925
2015.	55042	65884	1322731	469459	211976.5
2016.	71499	79826	1565910	567494	251694
2017.	89281	84267	1987673	633985.5	260885.5

Izvor: <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 4 prikazuje elemente produktivnosti na primeru FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC u periodu 2015-2017. godine. Tabela 5 prikazuje elemente ekonomičnosti za

FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC u periodu 2015-2017. godine. Tabela 6 prikazuje elemente rentabilnosti za FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC u periodu 2015-2017.

Tabela 4 Elementi produktivnosti društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC u periodu 2015-2017.

Godine	Poslovni prihodi u hiljadama dinara	Prosečan broj zaposlenih
2015.	1446639	433
2016.	1558012	442
2017.	1453980	440

Izvor: <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 5 Elementi ekonomičnosti u hiljadama dinara društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC u periodu 2015-2017.

Godine	Ukupni prihodi	Ukupni rashodi	Poslovni prihodi	Poslovni rashodi
2015.	1470366	1430675	1446639	1364038
2016.	1655750	1612610	1558012	1483926
2017.	1524501	1508179	1453980	1400619

Izvor: <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 6 Elementi rentabilnosti u hiljadama dinara društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC u periodu 2015-2017.

Godine	Poslovni dobitak	Neto dobitak	Prihodi od prodaje	Prosečna vrednost aktive	Prosečna vrednost kapitala
2015.	82601	28003	1409732	798662.5	145488
2016.	74086	21830	1432019	1019131.5	163031
2017.	53361	10284	1411407	1271049.5	175635.5

Izvor: <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Rezultati i diskusija rezultata

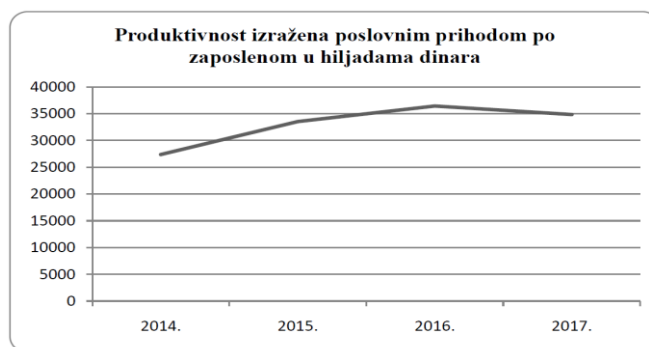
Društvo HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC

Tabela 7 i Slika 1 prikazuju nivo i dinamiku produktivnosti društva HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.

Tabela 7 Nivo i dinamika produktivnosti u periodu 2014-2017.

Godine	Produktivnost izražena poslovnim prihodom po zaposlenom u hiljadama dinara	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2014.	27381	100	/
2015.	33513	122	122
2016.	36396	133	109
2017.	34830	127	96

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>



Slika 1 Nivo i dinamika produktivnosti u periodu 2014-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu Tabele 7 može se zaključiti da se produktivnost, izražena odnosom između poslovnog prihoda i prosečnog broja zaposlenih, uglavnom povećavala iz godinu u godinu. Posmatrano u odnosu na baznu 2014. godinu, produktivnost se povećala za 22% u 2015. godini i za 33% u 2016. godini i za 27% u 2017. godini. Lančano posmatrano, produktivnost se povećala za 9% u 2016. u odnosu na 2015, a opala za 4% u 2017. u odnosu na 2016.

Tabela 8 i Slika 2 prikazuju nivo i dinamiku ukupne ekonomičnosti društva HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.

Tabela 8 Nivo i dinamika ukupne ekonomičnosti u periodu 2014-2017. godine

Godine	Ukupna ekonomičnost	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2014.	1,01	100	/
2015.	1,05	104	104
2016.	1,05	104	100
2017.	1,05	104	100

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu podataka u Tabeli 8 zaključuje se da se ukupna ekonomičnost neznatno povećala u posmatranom periodu. Posmatrano u odnosu na baznu 2014. godinu, ekonomičnost se povećala za 4% u svim godinama posmatranog perioda. Lančano posmatrano, ekonomičnost je ostala nepromenjena u 2016. i 2017. godini.

Tabela 9 i Slika 3 prikazuju nivo i dinamiku poslovne ekonomičnosti društva HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.



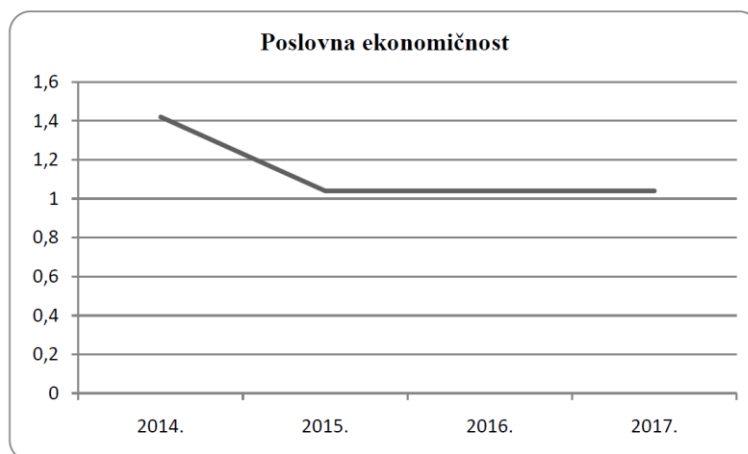
Slika 2 Nivo i dinamika ukupne ekonomičnosti u periodu 2014-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 9 Nivo i dinamika poslovne ekonomičnosti u periodu 2014-2017.

Godine	Poslovna ekonomičnost	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2014.	1,42	100	/
2015.	1,04	73	73
2016.	1,04	73	100
2017.	1,04	73	100

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

**Slika 3** Nivo i dinamika poslovne ekonomičnosti u periodu 2014-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu podataka iz Tabele 9 i Slike 3 zaključuje se da je poslovna ekonomičnost opala u svim godinama posmatranog perioda u odnosu na 2014. godinu i to za 27%. Lančano posmatrano, poslovna ekonomičnost ostala je nepromenjena u 2016. i 2017.

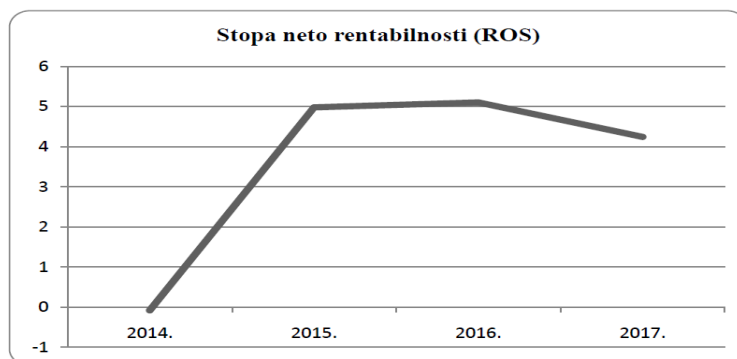
Tabela 10 i Slika 4 prikazuju nivo i dinamiku neto rentabilnosti društva HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.

Tabela 10 Nivo i dinamika neto rentabilnosti u periodu 2014-2017.

Godine	Stopa neto rentabilnosti (ROS)	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2014.	-0,08	100	/
2015.	4,98	/	/
2016.	5,10	/	102.4
2017.	4,24	/	83

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu Tabele 10 i Slike 4 zaključuje se da se stopa neto rentabilnosti znatno povećala u 2015. u odnosu na 2014. godinu. Uočava se da je u 2014. godini stopa neto rentabilnosti negativna iz razloga što je u toj godini ostvaren neto gubitak. Stoga, nisu izračunati bazni indeksi u narednim godinama posmatranog perioda. Lančano posmatrano, stopa neto rentabilnosti se povećala u 2016. godini za 2.4% u odnosu na 2015. godinu, a opala za 17% u 2017. u odnosu na 2016.



Slika 4 Nivo i dinamika stope neto rentabilnosti u periodu 2014-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

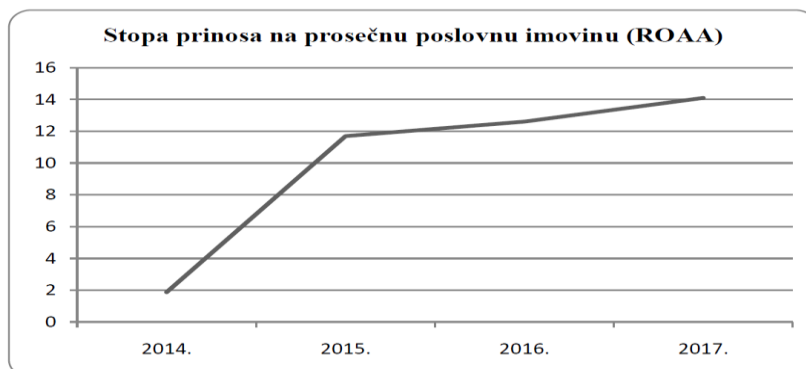
Tabela 11 i Slika 5 prikazuju nivo i dinamiku stope prinosa na prosečnu poslovnu imovinu društva HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.

Tabela 11 Nivo i dinamika stope prinosa na prosečnu poslovnu imovinu (ROAA) u periodu 2014-2017.

Godine	Stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu (ROAA)	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2014.	1,88	100	/
2015.	11,7	622	622
2016.	12,6	670	108
2017.	14,1	750	112

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu Tabele 11 i Slike 5 zaključuje se da se stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu povećala u posmatranom periodu. Posmatrano u odnosu na baznu 2014. godinu, stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu povećala se čak za 522% u 2015. godini, za 570% u 2016. godini i za 650% u 2017. godini. Razlog tome je znatno manji poslovni dobitak i znatno manja suma prosečne sume poslovne imovine. Lančano posmatrano, stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu povećala se za 8% u 2016. u odnosu na 2015. godinu, a za 12% u 2017. u odnosu na 2016.



Slika 5 Nivo i dinamika stope prinosa na ukupnu poslovnu imovinu u periodu 2014-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 12 i Slika 6 prikazuju nivo i dinamiku stope prinosa na prosečan kapital društva HODLMAYR ZASTAVA DOO KRAGUJEVAC u periodu 2014-2017.

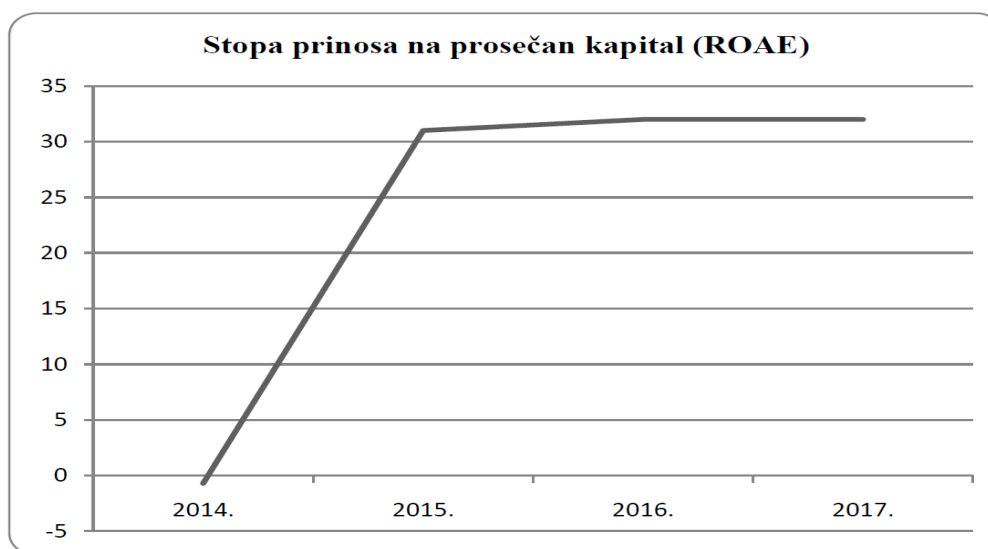
Tabela 12 Nivo i dinamika stope prinosa na prosečan kapital (ROAE) u periodu 2014-2017.

Godine	Stopa prinosa na prosečan kapital (ROAE)	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2014.	-0,71	100	/
2015.	31	/	/
2016.	32	/	103
2017.	32	/	100

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu Tabele 12 i Slike 6 zaključuje se da se stopa prinosa na prosečan kapital negativna u 2014. godini zbog ostvarenog neto gubitka. Lančano posmatrano, stopa prinosa na prosečan kapital ostala je nepromenjena u 2017. u odnosu na 2016. godinu, dok je 2016, stopa bila veća za 3% u odnosu na 2015. godinu. S obzirom da je u 2014, stopa neto rentabilnosti bila negativna zbog neto gubitka, može se konstatovati da je u narednom periodu preduzeće poslovalo rentabilnije, jer je iz zone gubitka prešlo u zonu dobitka.

Generalno uzev, odluke o povećanju visine kapitala u 2013. i 2014. godini, pozitivno su se odrazile na efikasnost poslovanja preduzeća. Naime, došlo je do povećanje gotovo svih parametara efikasnosti i to produktivnosti iskazanoj odnosom između poslovnih prihoda i prosečnog broja zaposlenih, ukupne ekonomičnosti, stope neto rentabilnosti, stope prinosa na prosečnu poslovnu imovinu i stope prinosa na prosečnu vrednost kapitala. Primećuje se da je poslovna ekonomičnost opala u 2015. i potom ostala nepromenjena u svim godinama posmatranog perioda. Ovo zbog gotovo identične stope rasta i poslovnih prihoda i poslovnih rashoda.



Slika 6 Nivo i dinamika stope prinosa na kapital u periodu 2014-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

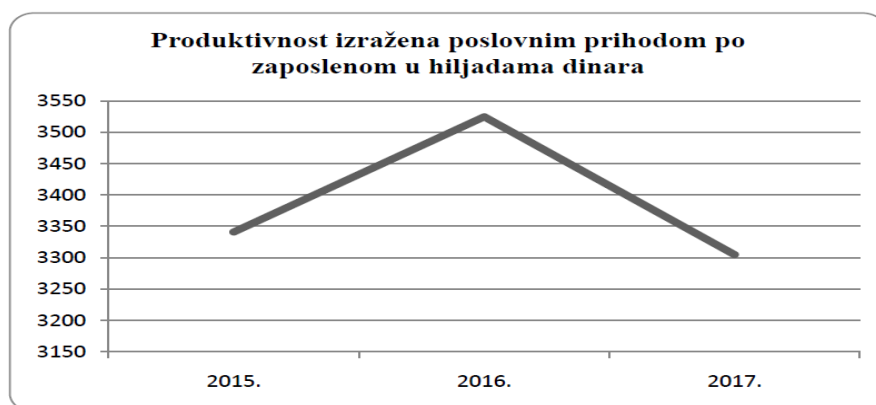
Društvo FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC

Tabela 13 i Slika 7 prikazuju nivo i dinamiku produktivnosti društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC u periodu 2015-2017.

Tabela 13 Nivo i dinamika produktivnosti u periodu 2015-2017.

Godine	Produktivnost izražena poslovnim prihodom po zaposlenom u hiljadama dinara	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2015.	3341	100	/
2016.	3525	105.5	105.5
2017.	3305	98.9	93.8

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

**Slika 7** Nivo i dinamika produktivnosti u periodu 2015-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

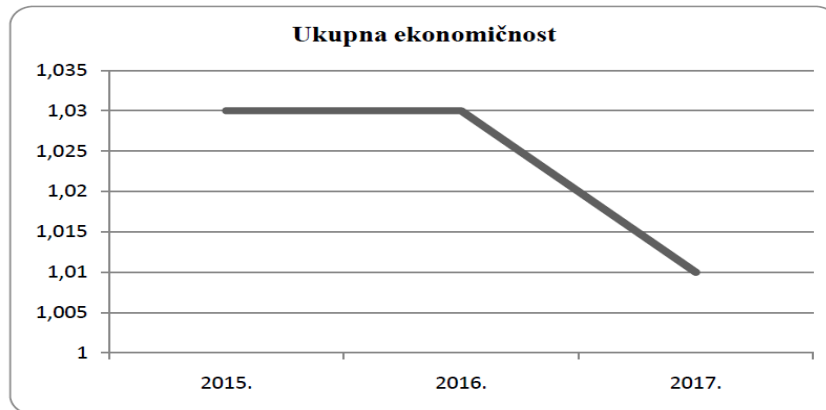
Na osnovu Tabele 13 može se zaključiti da se produktivnost, izražena odnosom između poslovnog prihoda i prosečnog broja zaposlenih, povećala u 2016. godini, a opala u 2017. godini. Posmatrano u odnosu na baznu 2014, produktivnost se povećala za 5.5% u 2016. u odnosu na 2015, a opala za 1.1% u 2017. godini. Lančano posmatrano, produktivnost je opala za 6.2% u 2017. u odnosu na 2016. godinu.

Tabela 14 i Slika 8 prikazuju nivo i dinamiku ukupne ekonomičnosti društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC 2015-2017.

Tabela 14 Nivo i dinamika ukupne ekonomičnosti u periodu 2015-2017.

Godine	Ukupna ekonomičnost	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2015.	1,03	100	/
2016.	1,03	100	100
2017.	1,01	98	98

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>



Slika 8 Nivo i dinamika ukupne ekonomičnosti u periodu 2015-2017. godine

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu podataka u Tabeli 14 zaključuje se da je ukupna ekonomičnost ostala nepromenjena u 2016. godini u odnosu na 2015. godinu, dok je u 2017. godini opala za 2% i to u odnosu na 2014. i u odnosu na 2015. godinu.

Tabela 15 i Slika 9 prikazuju nivo i dinamiku poslovne ekonomičnosti društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC 2015-2017. godine.

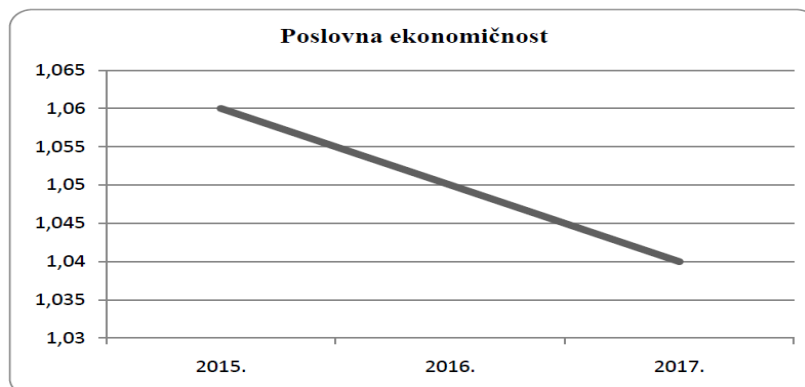
Tabela 15 Nivo i dinamika poslovne ekonomičnosti u periodu 2015-2017.

Godine	Poslovna ekonomičnost	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2015.	1,06	100	/
2016.	1,05	99	99
2017.	1,04	98	99

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu podataka iz Tabele 15 i Slika 9 zaključuje se da je poslovna ekonomičnost opadala u posmatranom periodu i to za 1% u 2016. godini i za 2% u 2017. godini u odnosu na 2015. godinu, a za 1% u 2017. u odnosu na 2016.

Tabela 16 i Slika 10 prikazuju nivo i dinamiku neto rentabilnosti preduzeća društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC 2015-2017.



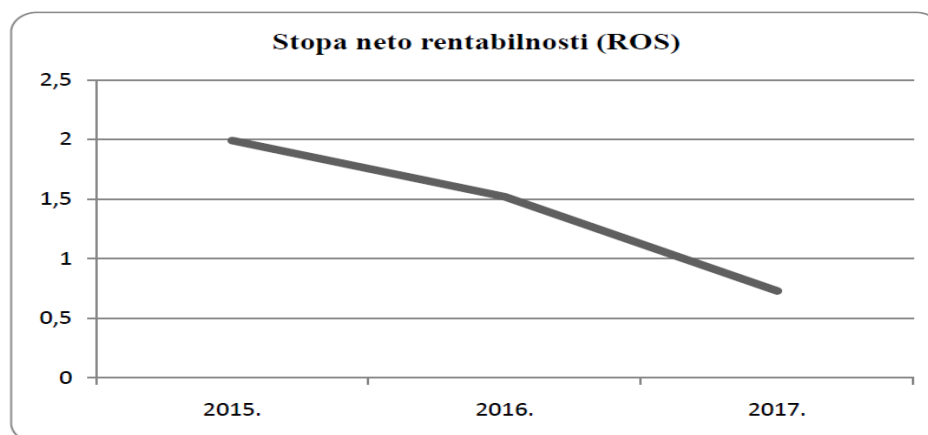
Slika 9 Nivo i dinamika poslovne ekonomičnosti u periodu 2015-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 16 Nivo i dinamika neto rentabilnosti u periodu 2015-2017.

Godine	Stopa neto rentabilnosti (ROS)	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2015.	1,99	100	/
2016.	1,52	77	77
2017.	0,73	37	48

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

**Slika 10** Nivo i dinamika stope neto rentabilnosti u periodu 2015-2017.

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu Tabele 16 zaključuje se da je stopa neto rentabilnosti opadala u posmatranom periodu i to za 23% u 2016. u odnosu na 2015. godinu i za 63% u 2017. godini u odnosu na 2015. godinu, a za 52% u odnosu na prethodnu 2016.

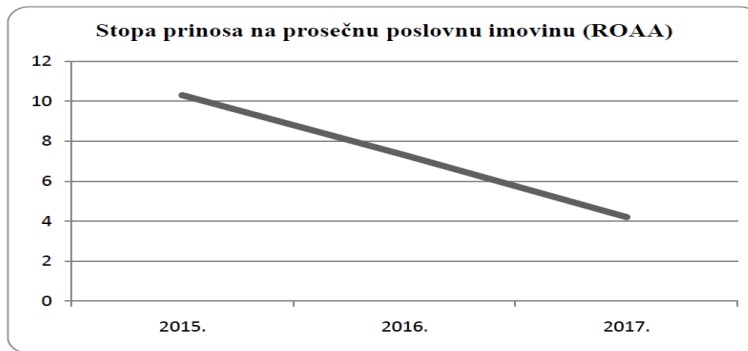
Tabela 17 i Slika 11 prikazuju nivo i dinamiku stope prinosa na prosečnu poslovnu imovinu društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC 2015-2017. godine.

Na osnovu Tabele 17 i Slike 11 zaključuje se, takođe, da je stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu opadala nakon odluke o restrukturiranju i to za 29% u 2016. u odnosu na 2015. godinu i za 59% u 2017. u odnosu na 2015. godinu, a za 42% u 2017. u odnosu na 2016.

Tabela 17 Nivo i dinamika stope prinosa na prosečnu poslovnu imovinu (ROAA) u periodu 2015-2017.

Godine	Stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu (ROAA)	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2015.	10,3	100	/
2016.	7,3	71	71
2017.	4,2	41	58

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>



Slika 11 Nivo i dinamika stope prinosa na ukupnu poslovnu imovinu u periodu 2015-2017.

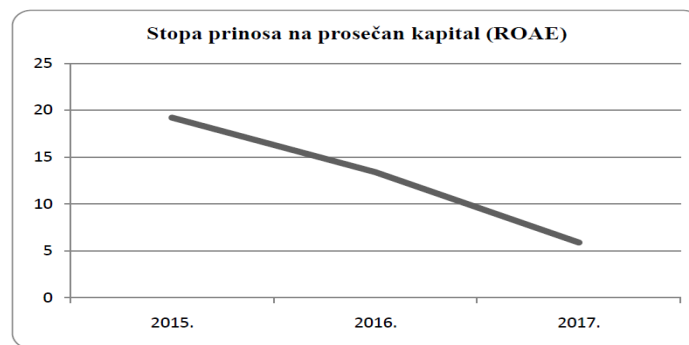
Izvor: Autor na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Tabela 18 i Grafik 12 prikazuju nivo i dinamiku stope prinosa na prosečan kapital društva FORI TEXTILE SER DOO KRAGUJEVAC 2015-2017. godine.

Tabela 18 Nivo i dinamika stope prinosa na prosečan kapital (ROE) u periodu 2015-2017.

Godine	Stopa prinosa na prosečan kapital (ROAE)	Bazni indeksi	Lančani indeksi
2015.	19,2	100	/
2016.	13,4	70	70
2017.	5,9	31	44

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>



Slika 12 Nivo i dinamika stope prinosa na kapital u periodu 2015-2017. godine

Izvor: Autor, na osnovu podataka <http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>

Na osnovu Tabele 10 i Slike 12 zaključuje se da je odluka o restrukturiranju imala negativan efekat na stopu prinosa na kapital. Naime, stopa prinosa je opadala u posmatranom periodu i to za 30% u 2016. u odnosu na 2015. godinu, za 69% u 2017. u odnosu na 2015. godinu i za 56% u 2017. u odnosu na 2016. godinu.

Generalno uzev, odluka o promeni pravne forme, to jest odluka o restrukturiranju preduzeća nije imala pozitivne efekte na efikasnost poslovanja preduzeća. Naime, svi parametri efikasnosti: produktivnost, merena odnosom poslovnih prihoda i prosečnog broja zaposlenih, ukupna i poslovna ekonomičnost, kao i svi relevantni izrazi rentabilnosti – stopa neto rentabilnosti (ROS), stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu (ROAA) i stopa prinosa na prosečan kapital (ROAE), imali su opadajući trend u godinama nakon restrukturiranja.

Zaključak

U situaciji kada preduzeće beleži opadajuće rezultate poslovanja, menadžeri usvajaju *strategiju zaokreta – obnove i restrukturiranja*. Strategija zaokreta podrazumeva promenu postojećeg portfolia proizvoda i tržišta, ili zadržavanje postojećeg portfolia proizvoda i tržišta, ali usmeravanje na unapređenje kvaliteta, sniženje troškova, ili preduzimanju mera za bolju penetraciju na postojećem tržištu. Restrukturiranje preduzeća predstavlja jedan od ključnih instrumenata unapređenja efikasnosti preduzeća. Značajnu ulogu u procesu restrukturiranja imaju eksterni mehanizmi, koji mogu inicirati ili pojačati aktivnosti restrukturiranja. Restrukturiranje obuhvata promene vezane za obim i diversifikovanost poslovanja (portfolio restrukturiranje – prodaja imvine, odvajanje segmenata, likvidacija), strukturu kapitala (finansijsko restrukturiranje – donošenje odluke o promeni visine kapitala, konverzija duga u kapital, promena vrednosti racia zaduženosti i slično) i organizacionu strukturu (organizaciono restrukturiranje – smanjenje broja zaposlenih, povećanje efikasnosti i efektivnosti menadžment tima). U tranzicionim ekonomijama, restrukturiranje je uobičajena mera nakon privatizacije preduzeća, osim u slučaju insajderske privatizacije.

Komparativna studija slučaja pokazala je da restrukturiranje može imati pozitivne i negativne efekte na produktivnost, ekonomičnost i rentabilnost. Generalno uzev, odluke o povećanju visine kapitala, kao mere restrukturiranja preduzeća, pozitivno su se odrazile na efikasnost poslovanja preduzeća. Naime, došlo je do povećanje gotovo svih parametara efikasnosti i to produktivnosti iskazanoj odnosom između poslovnih prihoda i prosečnog broja zaposlenih, ukupne ekonomičnosti, stope neto rentabilnosti, stope prinosa na prosečnu poslovnu imovinu i stope prinosa na prosečnu vrednost kapitala. Na drugoj strani, odluka o promeni pravne forme, kako mera restrukturiranja preduzeća, nije imala pozitivne efekte na efikasnost poslovanja preduzeća. Naime, svi parametri efikasnosti: produktivnost, merena odnosom poslovnih prihoda i prosečnog broja zaposlenih, ukupna i poslovna ekonomičnost, kao i svi relevantni izrazi rentabilnosti – stopa neto rentabilnosti (*ROS*), stopa prinosa na prosečnu poslovnu imovinu (*ROAA*) i stopa prinosa na prosečan kapital (*ROAE*), imali su opadajući trend u godinama nakon restrukturiranja. Imajući u vidu dobijene rezultate istraživanja, polazna hipoteza ne može se prihvatiti. Efekti restrukturiranja na efikasnost preduzeća zavise od karakteristika okruženja, izvora finansiranja, veličine preduzeća, razvijenosti tržišta i drugih internih i eksternih faktora.

Dato istraživanje ima značajan *teorijski i praktični* doprinos. Naime, u *teorijskom smislu*, rad apostrofira ulogu i značaj restrukturiranja preduzeća, poslovnih jedinica, poslovnih procesa i aktivnosti u procesu unapređenja efikasnosti preduzeća. U *praktičnom smislu*, rezultati istraživanja značajni su za menadžere iz razloga što ukazuju da, pri donošenju odluke o restrukturiranju, trebalo bi napraviti analizu parametara efikasnosti za naredni period, na osnovu akumuliranog znanja i iskustva, kako bi se uvidelo da li će konkretna odluka o restrukturiranju imati efekta ili ne. Pa ipak, važno je ukazati na evidentno ograničenje. Naime, teško je zauzeti definitivan stav o efektima restrukturiranja na efikasnost na osnovu analize parametara efikasnosti samo dvaju preduzeća. Sama činjenica, međutim, da postoji i preduzeće sa pozitivnim i negativnim efektima restrukturiranja, dovoljna je da se zaključi da restrukturiranje ne mora neminovno dovesti do unapređenja efikasnosti u predstojećem periodu. U daljem istraživanju, značajno je detaljnije ispitati uzroke opadajućeg ili rastućeg trenda efikasnosti, kao i to kako pojedini interni i eksterni faktori konkretno utiču na efekte restrukturiranja preduzeća.

Reference

1. Agencija za privredne registre, Nacrt Odluke o promeni pravne forme.
<http://pretraga2.apr.gov.rs/EnterpriseWebSearchWeb/Details/Details?beid=1022797&rnd=82D4ACCA978C849433AA6C1E6C028924D4545259>. Datum preuzimanja 18.019.2018. godine.
2. Agencija za privredne registre. Finansijski izveštaji.
<http://pretraga3.apr.gov.rs/pretragaObveznikaFI>. Datum preuzimanja 18.09.2018. godine.
3. Agencije za privredne registre, Odluka o povećanju visine kapitala.
<http://pretraga2.apr.gov.rs/EnterpriseWebSearchWeb/Details/Details?beid=1028100&rnd=DC2AACACB7FC03690D7B4D56EE626C0477939EA3>. Datum preuzimanja 18.09.2018. godine.
4. Bergh, D. D. i Ngah-Kiing Lim, E. (2008). Learning how to restructure: absorptive capacity and improvisational views of restructuring actions and performance. *Strategic Management Journal*, 29(6), 593-616. DOI: 10.1002/smj.676.
5. Bowman, E. H., Singh, H., Useem, M. i Bhadury, R. (1999). When does restructuring improve economic performance. *California Management Review*, 41(2), 33-54.
6. Chang, J. S. (1996). An evolutionary perspective on diversification and corporate restructuring: entry, exit, and economic performance during 1981-89. *Strategic Management Journal*, Vol. 17(8), 587-611.
7. Đankov, S. i Murrell, P. (2002). Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey. *Journal of Economic Literature*, 40(3), 739-792. URL: <https://www.jstor.org/stable/3217109>.
8. Đuričin, D., Janošević, S. i Kaličanin, Đ. (2015). *Menadžment i strategija*. Deveto izdanje. Beograd: Ekonomski fakultet.
9. Domanović, V. (2010). Balanced Scorecard – mogućnosti i efekti primene. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
10. Douma, S., George, R. i Kabir, R. (2006). Foreign and domestic ownership, business groups, and firm performance: evidence from a large emerging market. *Strategic Management Journal*, 27(7), 637-657. Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/smj.535.
11. Eisenhardt, K. M., Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: what are they? *Strategic Management Journal*, 21 (10/11): 1105-1121.
12. Gibbs, P. A. (1993). Determinants of corporate restructuring: The relative importance of corporate governance, takeover threat, and free cash flow. *Strategic Management Journal* 14(S1), 51-68.
13. Girod, J. G. S. i Whittington, R. (2017). Reconfiguration, restructuring and firm performance: dynamic capabilities and environmental dynamism. *Strategic Management Journal*, 38(5), 1121-1133. DOI: 10.1002/smj.2543.
14. Grozdanović, D., Sekulić, V. (2006). *Ekonomika preduzeća*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
15. Karim, S. i Capron, L. (2015). Reconfiguration: Adding, Redeploying, Recombining and Divesting Resources and Business Units. *Strategic Management Journal*, 37(13), <https://doi.org/10.1002/smj.2537>
16. Kim, B.-Y. i Park, J. (2016). Financial systems and enterprise restructuring in Eastern Europe. *Eastern European Economics*, 54(6), 503-520. DOI: 10.1080/00128775.2016.1215229.
17. Krstić, B. (2012). Uloga strategijske kontrole u unapređenju poslovnih performansi. Niš: Ekonomski fakultet.
18. Krstić, B. i Sekulić, V. (2007). Upravljanje performansama preduzeća. Niš: Ekonomski fakultet.

19. Lawrence, W. W. (2015). Turnaround strategies for business recovery from decline. *Journal of Eastern Caribbean Studies*, 40(1), 165-178.
20. Makhija, V. M. (2004). The value of restructuring in emerging economies: the case of the Czech Republic. *Strategic Management Journal*, 25(3), 243-267. Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/smj.378.
21. Pokrajčić, D. (2002). *Ekonomika preduzeća*. Beograd: Čigoja štampa.
22. Savović, S. (2018). *Izazovi upravljanja integracionim procesima preduzeća*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
23. Stančić, P. i Čupić, M. (2017). Finansijski efekti restrukturiranja preduzeća u Šumadiji i Pomoravlju. U Veselinović, P., Makojević, N. i Slavković, M. (redaktori) *Uticao globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 319-330.
24. Stošić, I. (2015). *Restrukturiranje preduzeća kao pretpostavka ekonomskog razvoja Srbije*. U: *Strukturne promene u Srbiji - dosadašnji rezultati i perspektive*. Institut ekonomskih nauka, Beograd, pp. 247-265. ISBN 978-86-89465-17-4. http://ebooks.ien.bg.ac.rs/27/1/is_2015_01.pdf
25. Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of sustainable enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28 (13), 1319-1350. DOI: 10.1002/smj.640.
26. Todorović, J., Đurićin, D. i Janošević, S. (1998). *Strategijski Menadžment*. Beograd: Institut za tržišna istraživanja.
27. Uredba o postupku i načinu restrukturiranja subjekata privatizacije, Službeni glasnik RS, br. 52/2005, 96/2008, 98/2009, 44/2013 i 59/2013.
28. Verweire, K. i Van Den Berghe, L. (2004). Integrated performance management: new hype or new paradigm. In Verweire, K. i Van Den Berghe, L. (eds.). *Integrated Performance Management, A Guide to Strategy Implementation*. SAGE Publications.
29. Widerszal-Bazyl, M. i Mockallo, Z. (2015). Do all types of restructuring threaten employees' well-being? An Exploratory study. *International Journal of Occupational Medicine and Environmental Health*, 28(4), 689-706, <http://dx.doi.org/10.13075/ijomeh.1896.00237>.
30. Zakon o privatizaciji, Službeni glasnik RS, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016.

ALTERNATIVNI PRISTUPI SEGMENTACIJI KORISNIKA USLUGA MOBILNE TRGOVINE U REPUBLICI SRBIJI

Veljko Marinković* i Zoran Kalinić**

Ubrzani razvoj savremenih digitalnih tehnologija doprineo je povećanoj upotrebi mobilnih telefona u cilju realizacije različitih transakcija. Uprkos rastućem trendu korišćenja usluga mobilne trgovine i mobilnih sistema plaćanja u brojnim razvijenim zemljama, učestalije korišćenje ovih usluga u Republici Srbiji može se očekivati tek u narednom periodu. Empirijsko istraživanje u radu bazira se na ispitivanju stavova definisanih potrošačkih segmenata o beneficijama koje pruža mobilna trgovina, jednostavnosti upotrebe mobilnih aplikacija, sistemima zaštite i bezbednosti podataka i mobilnosti u korišćenju ovih usluga. U radu su implementirani bihevoristički i demografski pristup segmentaciji korisnika. U prvoj etapi empirijske analize, ispitanici su grupisani u dva segmenta po osnovu svakog od sledeća tri kriterijuma: učestalost korišćenja mobilne trgovine, pol i starost. Za utvrđivanje razlika u stavovima korisnika iz različitih segmenata primenjen je statistički t test za dva nezavisna uzorka. U drugoj etapi, sprovedena je dvostepena klaster analiza koja je pružila mogućnost identifikacije i opisa relevantnog broja segmenata po osnovu četiri kontrolne varijable: korisnosti, jednostavnosti korišćenja, zaštite privatnosti podataka i mobilnosti. Istraživanje je sprovedeno na uzorku od 288 ispitanika koji žive na teritoriji Beograda. Vrednost studije ogleda se u činjenici da ona predstavlja jedan od pionirskih pokušaja primene različitih pristupa segmentaciji korisnika usluga mobilne trgovine u Republici Srbiji.

Ključne reči: mobilna trgovina, segmentacija korisnika, korisnost, jednostavnost upotrebe, zaštita podataka, mobilnost.

Uvod

Mobilni telefoni su postali nezaobilazan deo života savremenog čoveka i verovatno najrasprostranjeniji tehnički uređaj u svetu. Prema podacima International Telecommunication Union (2017), mobilna penetracija odnosno broj mobilnih brojeva na 100 stanovnika je u 2017. godini iznosila 103,5, što znači da već danas ima više aktivnih mobilnih brojeva nego stanovnika naše planete. Što se tiče Republike Srbije, podaci RATEL-a (2017) pokazuju da u našoj zemlji na 100 stanovnika dolazi 129 mobilnih brojeva, po čemu smo u proseku Evropske unije. Naravno, postoji manji broj, obično starijih i siromašnijih ljudi, koji uopšte ne koriste mobilne telefone, ali prema podacima Republičkog zavoda za statistiku (2017), u 2017. godini je gotovo 93% stanovnika koristilo mobilne telefone, pri čemu ovaj procenat iznosi čak 98% za one mlađe od 55 godina.

Ovako široka rasprostranjenost mobilnih telefona, uz njihove sve veće tehničke mogućnosti, neminovno je dovela do njihove šire primene u poslovanju – mobilnom poslovanju, i to pre svega u trgovini i korišćenju finansijskih usluga. Mobilna trgovina u svetu je u 2017. godini zabeležila rast od čak 40%, prevazilazeći elektronsku prodaju putem računara, odnosno u prethodnoj godini je činila gotovo 60% od ukupne e-trgovine, a kao glavna tržišta se izdvajaju Kina, Japan, Južna Koreja, Velika Britanija i SAD (eMarketer, 2018). Procene su da će udeo

* Vanredni profesor, e-mail: vmarinkovic@kg.ac.rs

** Vanredni profesor, e-mail: zkalinic@kg.ac.rs

mobilne trgovine u ukupnoj elektronskoj maloprodaji do 2021. godine porasti na čak 73%. Iako ne postoje zvanični statistički podaci o razvijenosti mobilne trgovine u Republici Srbiji, jasno je da ovaj oblik maloprodaje proizvoda i pre svega usluga i u našoj zemlji postaje sve značajniji. Zbog toga je veoma važno da se izvrši opis korisničkih segmenata usluga mobilne trgovine.

U radu su primenjeni različiti pristupi segmentaciji korisnika usluga mobilne trgovine. Cilj rada je utvrđivanje sličnosti i razlika u stavovima korisnika koji pripadaju različitim segmentima. Konkretno, u studiji se ispituju stavovi korisnika o četiri važne karakteristike mobilne trgovine. U pitanju su korisnost mobilnih usluga, jednostavnost upotrebe, sistemi zaštite podataka i privatnosti korisnika i mobilnost ovih usluga.

Pregled literature

Na prihvatanje novih tehnologija od strane korisnika utiču brojni faktori, kako tehničko-tehnološki tako i psihološki, i ova oblast je predmet brojnih istraživanja. Naime, u literaturi se mogu pronaći brojne studije koje predlažu različite modele ponašanja korisnika i usvajanja novih tehnologija. Kao danas verovatno najznačajniji i najpoznatiji u ovoj oblasti svakako se izdvaja TAM (eng. *Technology Acceptance Model*), čiju osnovnu verziju je predložio Davis (1989) i koji je poslednjih godina doživeo i nekoliko unapređenja i proširenja (TAM2 i TAM3). Naime, prema ovom modelu, na stav potrošača prema nekoj novoj tehnologiji, kao ključnom prediktoru namere korišćenja, najveći uticaj imaju percipirana jednostavnost upotrebe i korisnost ove nove tehnologije.

Većina istraživanja u ovoj oblasti polazi od ovog, osnovnog modela, proširujući ga dodatnim faktorima koji direktno ili indirektno utiču na nameru korisnika da započne sa korišćenjem tehnologije. Modifikovani TAM model se takođe često koristi u istraživanjima koja se odnose na prihvatanje različitih mobilnih tehnologija i aplikacija, kao što su mobilna trgovina (Cho, 2008; Chong, Chan i Ooi, 2012; Kalinić i Marinković, 2016; Shih i Chen, 2013; Wei, Marthandan, Chong, Ooi i Arumugam, 2009; Wong i Hsu, 2008), mobilne usluge (Zarmpou, Saprikis, Markos i Vlachopoulou, 2012) ili mobilni sistemi plaćanja (Kim, Mirusmonov i Lee, 2010; Liebana-Cabanillas, Sanchez-Fernandez i Munoz-Leiva, 2014; Schiertz, Schilke i Wirtz, 2010).

Liebana-Cabanillas, Marinković i Kalinić (2017) u svom istraživanju uticajnih faktora na prihvatanje mobilne trgovine, osnovnim prediktorima TAM modela pridodaju i poverenje, mobilnost, kastomizaciju i uključivanje korisnika. Wei i dr. (2009) takođe ispituju uticaj dve osnovne TAM varijable, korisnosti i jednostavnosti upotrebe, na prihvatanje mobilne trgovine u Maleziji, ali model proširuju i sa društvenim uticajem, poverenjem i percipiranim troškovima. Liebana-Cabanillas i dr. (2014), u istraživanju posvećenom prihvatanju mobilnog plaćanja, izvorni TAM model proširuju sa indirektnim uticajem faktora kao što su poverenje i rizik, ali i društveni uticaj i subjektivne norme.

Istražujući uticajne faktore na prihvatanje NFC mobilnih plaćanja, Ramos de Luna, Montoro-Rios i Liébana-Cabanillas (2016) takođe proširuju izvorni TAM model sa faktorima kao što su percipirana sigurnost i kompatibilnost, kao i individualna mobilnost, subjektivne norme i lična inovativnost. Kalinić i Marinković (2016) ispituju uticaj mobilnosti, društvenog uticaja, lične inovativnosti i mogućnosti kastomizacije na korisnost i jednostavnost upotrebe kao prediktore namere korišćenja mobilne trgovine. Schierz i dr. (2010) model prihvatanja usluga mobilnog plaćanja baziran takođe na TAM varijablama proširuju sa mobilnošću, percipiranom sigurnošću i kompatibilnošću i subjektivnim normama. Konačno, Chong i dr. (2012) osim korisnosti i jednostavnosti korišćenja, ispituju i direktni uticaj poverenja, cene, društvenog

uticaja, raznovrsnosti usluga i mogućnosti probe na nameru korišćenja mobilne trgovine u Kini i Maleziji.

Na osnovu pregleda literature i prethodnih istraživanja autora, kao najvažniji prediktori namere korišćenja mobilne trgovine u Republici Srbiji izdvojeni su jednostavnost upotrebe, korisnost, poverenje i mobilnost.

Jednostavnost upotrebe

Jednostavnost upotrebe se, u kontekstu elektronske trgovine, može definisati kao stepen u kome potrošač veruje da je kupovina na Internetu laka i jednostavna (Vijayasathya, 2004). Dalhberg, Guo i Ondrus (2015) u svom kritičkom pregledu istraživanja u oblasti mobilnih plaćanja pokazuju da je jednostavnost upotrebe najčešće korišćeni prediktor prihvatanja mobilnih plaćanja, a da za njom odmah slede korisnost i poverenje.

Iako su, kao što je već pokazano, mobilni telefoni veoma rasprostranjeni, još uvek samo manji broj potrošača koristi mobilne telefone i aplikacije i za kupovinu i plaćanja, jer ih često smatraju komplikovanim. Zbog toga je veoma važno uzeti u obzir jednostavnost upotrebe prilikom dizajna mobilnih usluga odnosno ove usluge moraju biti lake za obuku i korišćenje (Kim i dr., 2010).

Korisnost

Korisnost se najčešće definiše kao stepen u kome osoba veruje da korišćenje određenog proizvoda ili usluge unapređuje njegove poslovne performanse (Davis, 1989; p 320). Ova varijabla najčešće ima jači uticaj na nameru korišćenja nove tehnologije nego jednostavnost upotrebe (Davis, 1989), jer su ljudi spremni i da se više potrudu oko upotrebe, ukoliko procenjuju da im ova nova tehnologija donosi značajne koristi i prednosti. Chong (2013) naglašava da će potrošači prihvatiti novu tehnologiju, kao što je mobilna trgovina, samo ukoliko zaključče da im je ona korisnija nego ranije alternative, npr. elektronska ili tradicionalna trgovina.

Poverenje, sigurnost i privatnost

Poverenje se u kontekstu mobilne trgovine može definisati kao stepen u kome pojedinac veruje da je upotreba mobilne trgovine sigurna i da nema pretnji sa aspekta privatnosti (Wei i dr., 2009). S obzirom na to da mobilna trgovina podrazumeva i finansijske transakcije odnosno plaćanja, veoma je važno obezbediti poverenje potrošača, jer je ovo često najvažnija prepreka širem prihvatanju od strane korisnika. Naime, mobilna trgovina je još uvek u početnoj fazi razvoja, i mnogi potrošači nisu u potpunosti upoznati sa svim njenim aspektima, što pokreće određena pitanja u vezi poverenja, sigurnosti i privatnosti.

Poverenje potrošača se smatra jednim od najvažnijih faktora u trgovini uopšte, uključujući i elektronsku i mobilnu trgovinu (Min, Ji i Qu, 2008; Wei i dr., 2009). Međutim, u odnosu na elektronsku trgovinu, mobilna trgovina, osim što prilikom kupovine nije moguće videti i proveriti prodavca i proizvod, donosi još jedan rizik: prenos podataka se vrši bežičnim putem, pa je lakše ove poruke i podatke presresti i zloupotребiti. U brojnim istraživanjima, ova varijabla nosi različite nazive: poverenje, sigurnost, ili privatnost, ali se, bez obzira na naziv, ona meri putem sličnih konstatacija.

Mobilnost

Mobilnost je jedna od karakteristika specifičnih za mobilne tehnologije i jedna od njenih najvažnijih prednosti u odnosu na druge (Kim i dr., 2010). Mobilna trgovina se veoma dobro uklapa u savremeni užurbani stil života, jer omogućava da se transakcije obavljaju uz značajnu uštedu vremena i novca (Schiertz i dr., 2010). Ova vremenska i prostorna nezavisnost omogućavaju potrošačima da pristupaju informacijama, naručuju proizvode i usluge i vrše razne oblike plaćanja i prenosa sredstava sa bilo kog mesta i u bilo koje vreme (Kim i dr., 2010).

Metodološki pristup

Mobilna trgovina predstavlja delatnost čije se učestalije korišćenje u Republici Srbiji može očekivati u budućem periodu. Budući da je reč o sferi poslovanja koja se sve više uklapa u lični koncept savremenih potrošača, veoma je važno ispitati stavove i preferencije različitih segmenata korisnika u pogledu korišćenja usluga mobilne trgovine. Segmentacija korisnika je značajna marketinška strategija koja pruža informacionu osnovu za bolje prilagođavanje uslužne ponude potrebama različitih segmenata. U tom smislu, preduzeća mogu koristiti različite pristupe segmentaciji, kao što su geografski, demografski, bihevioristički ili psihografski pristup.

Empirijska analiza u ovom radu je fokusirana na identifikaciju stavova potrošačkih segmenata o različitim karakteristikama mobilne trgovine. Pri tome, akcenat je na ispitivanju percepcija korisnika o beneficijama koje pruža mobilna trgovina, jednostavnosti upotrebe mobilnih aplikacija, sistemima zaštite i bezbednosti podataka i mobilnosti u korišćenju ovih usluga. U radu su implementirani različiti pristupi segmentaciji korisnika. Prvi kriterijum podele ispitanika u dva segmenta je stepen korišćenja usluga mobilne trgovine. Po osnovu ovog kriterijuma, korisnici su segmentirani u dve grupe: redovne korisnike, koji ove usluge koriste svakodnevno, ili više puta nedeljno, i povremene korisnike, koji mobilnu trgovinu koriste jednom nedeljno, ili ređe. U studiji su korišćena još dva demografska kriterijuma: pol i starost. Po osnovu oba kriterijuma, ispitanici su podeljeni u dve grupe (žene – muškarci; korisnici do 35 godina – korisnici koji imaju 35 ili više godine). Kada je reč o pomenutim kriterijumima segmentacije, za utvrđivanje razlika u stavovima korisnika iz različitih segmenata primenjen je statistički t test za dva nezavisna uzorka.

U drugom koraku empirijske analize, sprovedena je dvostepena klaster analiza koja je pružila mogućnost identifikacije i opisa relevantnog broja segmenata po osnovu četiri kontrolne varijable: korisnosti, jednostavnosti korišćenja, zaštite privatnosti podataka i mobilnosti. Klaster analiza predstavlja dobar metodološki pristup segmentaciji korisnika. U ovom radu, ona je implementirana sa namerom grupisanja korisnika u određeni broj klastera na osnovu njihovih ocena svake od četiri prethodno navedene kontrolne karakteristike. Suština je da se obezbedi način grupisanja ispitanika, tako što će u jedan klaster ući ispitanici sa što sličnijim stavovima po osnovu razmatrane karakteristike, pri čemu će se, uz to, maksimizirati razlika između definisanih klastera. Sve kontrolne karakteristike su merene preko 3 konstatacije, izuzev karakteristike mobilnosti, za čije su merenje korišćene dve izjave. Ispitanici su svoje stavove iskazivali na sedmostepenoj Likertovoj skali.

Podaci su prikupljeni putem online intervjua. Konkretno, uzorak su činili samo građani glavnog grada Beograda, ukupno njih 288. Posmatrano po prethodno pomenutim kriterijumima segmentacije, uzorak obuhvata gotovo podjednak broj redovnih i povremenih korisnika (50.7% redovnih i 49.3% povremenih korisnika). Uzorak u nešto većem procentu čine žene (55.2%) u

odnosu na muškarce (44.8%). Budući da se usluge mobilne trgovine još uvek nedovoljno koriste u Republici Srbiji, stiče se utisak da je logična činjenica da uzorak mahom čine mlađi ispitanici starosti do 35 godina (64.2%). Konačno, kada govorimo o stručnoj spremi, 43.8% ispitanika u uzorku ima završenu srednju školu. Ispitanici sa diplomom viših škola čine 21.5% uzorka, dok fakultetski obrazovanih ispitanika ima 34.7% u uzorku.

Rezultati istraživanja

Analiza podataka sprovedena je u Statističkom paketu za društvene nauke. U prvoj fazi, razlike između segmenata su analizirane primenom *t* testa za dva nezavisna uzorka, a kriterijumi segmentacije ispitanika bili su stepen korišćenja mobilne trgovine, pol i starost ispitanika. U drugoj fazi, primenjena je klaster analiza, putem koje je po osnovu svake od četiri posmatrane kontrolne karakteristike izvršen opis identifikovanih segmenata.

Tabela 1 Rezultati *t* testa za dva nezavisna uzorka - kriterijum segmentacije: stepen korišćenja

Konstatacije	Redovni korisnici	Povremeni korisnici	t vrednost	značajnost
M-trgovina mi koristi u svakodnevnom životu	6.47	5.00	8.31	0.00
Korišćenje m-trgovine povećava šanse da ostvarim stvari koje su mi veoma važne	6.02	4.77	7.17	0.00
Korišćenje m-trgovine mi pomaže da brzo realizujem transakcije	6.52	5.68	5.21	0.00
Lako se može naučiti kako se koristi m-trgovina	6.39	5.89	3.57	0.00
Upotreba m-trgovine je jasna i razumljiva	6.23	5.57	4.36	0.00
M-trgovina je jednostavna za korišćenje	6.29	5.70	3.87	0.00
Realizacija transakcija u m-trgovini je bezbedna	5.75	4.04	8.84	0.00
Sistemi m-trgovine štite moju privatnost i informacije o transakcijama	4.40	3.39	4.30	0.00
Sistemi m-trgovine imaju osnovne funkcije zaštite sigurnosti	6.18	5.30	5.34	0.00
M-trgovinu mogu da koristim u bilo koje vreme	5.78	4.85	5.19	0.00
M-trgovinu mogu da koristim na bilo kom mestu	5.53	4.75	4.14	0.00

* U tabeli su prikazane aritmetičke sredine za dve posmatrane grupe korisnika, t vrednosti i p vrednosti.

Kada je u pitanju praćenje razlika u stavovima redovnih i povremenih korisnika, statistički značajne razlike su se ispoljile u slučaju svih 11 posmatranih konstatacija ($p < 0.01$). Očekivano, redovni korisnici imaju znatno povoljnije stavove o koristima koje pružaju usluge mobilne trgovine, lakoći korišćenja, sistemima zaštite privatnosti i aspektu mobilnosti. Ipak, ukoliko analiziramo njihove stavove o konstatacijama koje odražavaju četiri pomenute kontrolne karakteristike, najpovoljniji stavovi su prisutni kada je reč o koristima i jednostavnosti upotrebe mobilnih aplikacija. S druge strane, najniže ocene prisutne su u slučaju bezbednosti transakcija i sistema zaštite podataka. Rezultati su prikazani u Tabeli 1.

Ukoliko posmatramo pol, kao kriterijum segmentacije, možemo konstatovati da se između stavova žena i muškaraca gotovo i nisu ispoljile statističke značajne razlike (tabela 2). Konkretno, razlike se javljaju samo u slučaju jedne konstatacije koja odražava aspekt korisnosti

($p = 0.09 < 0.1$). Ovde je prisutan veći stepen slaganja žena sa datom konstatacijom. Obe grupe ispitanika su najbolje ocenile aspekt jednostavnosti upotrebe mobilnih aplikacija i koristi koje pruža mobilna trgovina. S druge strane, kao što je to bio slučaj i sa prethodnim kriterijumom segmentacije, ispitanici su najveću zabrinutost pokazali kada je reč o zaštiti privatnosti korisnika i informacijama o realizovanim transakcijama.

Tabela 2 Rezultati t testa za dva nezavisna uzorka - kriterijum segmentacije: pol ispitanika

Konstatacije	Žene	Muškarci	t vrednost	značajnost
M-trgovina mi koristi u svakodnevnom životu	5.87	5.60	1.39	0.16
Korišćenje m-trgovine povećava šanse da ostvarim stvari koje su mi veoma važne	5.55	5.22	1.70	0.09
Korišćenje m-trgovine mi pomaže da brzo realizujem transakcije	6.16	6.04	0.70	0.48
Lako se može naučiti kako se koristi m-trgovina	6.21	6.06	1.01	0.31
Upotreba m-trgovine je jasna i razumljiva	5.94	5.86	0.53	0.60
M-trgovina je jednostavna za korišćenje	6.11	5.87	1.55	0.12
Realizacija transakcija u m-trgovini je bezbedna	5.06	4.71	1.59	0.11
Sistemi m-trgovine štite moju privatnost i informacije o transakcijama	3.84	3.98	-0.60	0.55
Sistemi m-trgovine imaju osnovne funkcije zaštite sigurnosti	5.72	5.78	-0.34	0.73
M-trgovinu mogu da koristim u bilo koje vreme	5.31	5.34	-0.18	0.86
M-trgovinu mogu da koristim na bilo kom mestu	5.18	5.10	0.42	0.67

*U tabeli su prikazane aritmetičke sredine za dve posmatrane grupe korisnika, t vrednosti i p vrednosti.

Drugi kriterijum demografske segmentacije u našoj studiji predstavljala je starost ispitanika. Svi ispitanici su podeljeni u dve grupe: mlađe ispitanike (do 35 godina) i starije ispitanike (35 i više godina). Rezultati ove analize prikazani su u Tabeli 3. Interesantno, razlike u stavovima su se ispoljile po osnovu sve tri konstatacije koje odražavaju aspekt privatnosti. Doduše, u slučaju treće konstatacije, p vrednost iznosi 0.1, čime se ona izjednačava sa minimalno prihvatljivim pragom značajnosti. Međutim, svakako možemo konstatovati da su stariji ispitanici pokazali viši stepen opreznosti kada je reč o riziku korišćenja mobilne trgovine, u odnosu na mlađe ispitanike.

Nakon analize segmenata formiranih na osnovu stepena korišćenja mobilne trgovine (biheviroistička varijabla) i pola i starosti (demografske varijable), sprovedena je klaster analiza u funkciji grupisanja ispitanika sa sličnim stavovima o četiri posmatrane kontrolne varijable (korisnost, jednostavnost upotrebe, zaštita privatnosti i mobilnost). U ovom slučaju, segmenti nisu unapred formirani. Naime, u prethodnim analizama, u kojima je sprovedena biheviroistička, ili demografska segmentacija, korisnici su na osnovu definisanih obeležja grupisani u jedan od dva unapred određena klastera. Zatim su praćene razlike između segmenata. Međutim, primena klaster analize nije podrazumevala da se unapred definiše željeni broj segmenata, već je analizom, na osnovu sličnosti u stavovima korisnika, utvrđen optimalan broj klastera.

Najpre je kao kontrolna karakteristika klasterizacije posmatrana korisnost koju pruža mobilna trgovina. Identifikovano je ukupno 5 klastera. Pri tome, najpovoljniji stavovi ispitanika

su prisutni u klasterima 1 i 3. Reč je o mlađim ispitanicima, koji redovno koriste usluge mobilne trgovine.

Tabela 3 Rezultati t testa za dva nezavisna uzorka - kriterijum segmentacije: starost ispitanika

Konstatacije	Mlađi korisnici	Stariji korisnici	t vrednost	značajnost
M-trgovina mi koristi u svakodnevnom životu	5.86	5.53	1.59	0.11
Korišćenje m-trgovine povećava šanse da ostvarim stvari koje su mi veoma važne	5.47	5.27	1.04	0.30
Korišćenje m-trgovine mi pomaže da brzo realizujem transakcije	6.11	6.08	0.15	0.88
Lako se može naučiti kako se koristi m-trgovina	6.16	6.11	0.37	0.71
Upotreba m-trgovine je jasna i razumljiva	5.92	5.87	0.31	0.76
M-trgovina je jednostavna za korišćenje	6.06	5.89	1.04	0.30
Realizacija transakcija u m-trgovini je bezbedna	5.11	4.54	2.52	0.01
Sistemi m-trgovine štite moju privatnost i informacije o transakcijama	4.16	3.44	2.89	0.00
Sistemi m-trgovine imaju osnovne funkcije zaštite sigurnosti	5.85	5.56	1.62	0.10
M-trgovinu mogu da koristim u bilo koje vreme	5.38	5.22	0.80	0.43
M-trgovinu mogu da koristim na bilo kom mestu	5.21	5.03	0.91	0.36

*U tabeli su prikazane aritmetičke sredine za dve posmatrane grupe korisnika, t vrednosti i p vrednosti.

S druge strane, najnepovoljniji stavovi o koristima koje pruža mobilna trgovina prisutni su u klasteru 2. Ovaj klaster dominantno čine stariji korisnici, koji povremeno koriste usluge mobilne trgovine. Rezultati ove analize prikazani su u Tabeli 4.

Tabela 4 Rezultati klaster analize na osnovu percepcije korisnosti usluga mobilne trgovine

	Klaster 1	Klaster 2	Klaster 3	Klaster 4	Klaster 5
Veličina	22.9%	22.9%	21.9%	20.1%	12.2%
Starost	18-34	35-55	18-34	18-34	35-55
Pol	žene	muškarci	muškarci	žene	žene
Upotreba	redovni	povremeni	redovni	povremeni	povremeni
Ar. sredina	6.31	4.91	6.36	5.21	6.08

Redovni korisnici imaju najpovoljnije percepcije i o jednostavnosti korišćenja usluga mobilne trgovine (Tabela 5). U ovom slučaju, najviše ocene prisutne su u klasteru 1 (aritmetička sredina iznosi 6.30), klasteru 5 (aritmetička sredina iznosi 6.33) i klasteru 8 (aritmetička sredina iznosi 6.41). Pri tome, klaster 1 čine mlađi korisnici, dok klaster 5 i 8 čine korisnici starosti 35, ili više godina. Ispitanici koji ne smatraju da je previše lako koristiti mobilne aplikacije za obavljanje kupovina čine klaster 3. U pitanju su stariji muškarci koji povremeno koriste ove usluge. Ipak i njihova ocena se može okarakterisati kao veoma visoka (aritmetička sredina iznosi 5.45). Dati istraživački nalazi ukazuju da u svim klasterima, bez obzira na pol i starost, ali i na stepen korišćenja, ispitanici ocenjuju upotrebu mobilnih aplikacija za realizaciju transakcija, kao relativno jednostavan proces.

Kao i u slučaju jednostavnosti upotrebe, ukoliko kao kontrolnu varijablu posmatramo zaštitu privatnosti podataka, svi ispitanici su grupisani u osam segmenata (Tabela 6). Najviši

stepen poverenja u bezbednosne sisteme mobilne trgovine imaju ispitanici iz klastera 1 i 4. Naravno, u pitanju su redovni korisnici ovih usluga. S druge strane, slabiji stepen poverenja prisutan je u klasterima 2 i 3, koje čine povremeni korisnici ovih usluga.

Tabela 5 Rezultati klaster analize na osnovu percepcije jednostavnosti upotrebe usluga mobilne trgovine

	Klaster 1	Klaster 2	Klaster 3	Klaster 4
Veličina	22.9%	20.1%	14.2%	12.5%
Starost	18-34	18-34	35-55	18-34
Pol	žene	žene	muškarci	muškarci
Upotreba	redovni	povremeni	povremeni	redovni
Ar. sredina	6.30	5.74	5.45	6.24
	Klaster 5	Klaster 6	Klaster 7	Klaster 8
Veličina	9.4%	8.7%	6.2%	5.9%
Starost	35-55	18-34	35-55	35-55
Pol	muškarci	muškarci	žene	žene
Upotreba	redovni	povremeni	povremeni	redovni
Ar. sredina	6.33	5.84	6.13	6.41

Možemo konstatovati da se stepen upotrebe mobilnih usluga još jednom izdvaja kao dominantan kriterijum koji pravi razlike u percepcijama ispitanika iz različitih klastera. U ovom slučaju, možemo konstatovati da i mlađi ispitanici u nešto većoj meri imaju poverenje u zaštitu privatnosti podataka. Naime, klaster 1 i 4 čine ispitanici starosti do 35 godina. Ipak, kao i u slučaju prethodne dve karakteristike, demografsko obeležje pol ne igra presudnu ulogu u utvrđivanju razlika u percepcijama ispitanika iz različitih klastera.

Tabela 6 Rezultati klaster analize na osnovu percepcije zaštite privatnosti podataka

	Klaster 1	Klaster 2	Klaster 3	Klaster 4
Veličina	22.9%	20.1%	14.2%	12.5%
Starost	18-34	18-34	35-55	18-34
Pol	žene	žene	muškarci	muškarci
Upotreba	redovni	povremeni	povremeni	redovni
Ar. sredina	5.49	4.27	3.88	5.79
	Klaster 5	Klaster 6	Klaster 7	Klaster 8
Veličina	9.4%	8.7%	6.2%	5.9%
Starost	35-55	18-34	35-55	35-55
Pol	muškarci	muškarci	žene	žene
Upotreba	redovni	povremeni	povremeni	redovni
Ar. sredina	5.23	4.56	4.56	4.86

Tabela 7 Rezultati klaster analize na osnovu percepcije mobilnosti usluga mobilne trgovine

	Klaster 1	Klaster 2	Klaster 3	Klaster 4
Veličina	43.1%	23.6%	21.2%	12.2%
Starost	18-34	35-55	18-34	35-55
Pol	žene	muškarci	muškarci	žene
Ar. sredina	5.22	5.01	5.45	5.34

Na samom kraju klaster analize, posmatrali smo mobilnost kao kontrolnu varijablu. Budući da su se razlike između formiranih klastera u prethodna tri slučaja ispoljile pre svega po osnovu stepena korišćenja (gde su se povoljnije ocene javile u klasterima koje čine redovni korisnici), odlučili smo da u slučaju četvrte klasterizacije isključimo ovu varijablu. Ovog puta, pol i starost

su kategorijske varijable (tabela 7). Najpovoljniji stavovi prisutni su u klasteru 3, koji čine mlađi muškarci, dok, s druge strane, najnepovoljniji stavovi su prisutni u klasteru 2, koji čine stariji muškarci. Ipak, u sva četiri klastera, aritmetičke sredine su približno jednake i kreću se u rasponu 5.01-5.45. Time se može konstatovati da ispitanici iz sva četiri klastera percipiraju mobilnost kao važnu prednost korišćenja usluga mobilne trgovine. Kao i u slučaju jednostavnosti upotrebe, i po pitanju mobilnosti su prisutni povoljni stavovi u svim identifikovanim klasterima, bez izraženijih razlika.

Generalno gledano, rezultati klaster analize ne potvrđuju pretpostavku da se značajnije razlikuju percepcije ispitanika različitih demografskih obeležja. Ova tvrdnja naročito dolazi do izražaja ukoliko posmatramo pol kao kategorijsku varijablu. Kada govorimo o starosti ispitanika, razlike između mlađih i starijih ispitanika se u izvesnoj meri javljaju u situacijama kada se korisnost i zaštita privatnosti posmatraju kao kontrolne varijable. Ipak, prilikom sagledavanja karakteristika klastera između kojih se uočavaju značajne razlike u percepcijama ispitanika, može se zaključiti da se ovi klasteri jasno razlikuju jedino po osnovu stepena korišćenja usluga mobilne trgovine.

Zaključak

Doprinos sprovedene studije ogleđa se u činjenici da je ona primenjena u oblasti mobilne trgovine, koja predstavlja delatnost čije se učestalije korišćenje u Republici Srbiji može očekivati tek u bliskoj budućnosti. Generalno gledano, do sada je sproveden relativno mali broj empirijskih studija na ovu temu na teritoriji Republike Srbije. Osim toga, do sada realizovane studije su mahom bile usmerene na kreiranje i ocenu validnosti istraživačkih modela kojima su testirani efekti različitih varijabli na nameru ispitanika u pogledu korišćenja usluga mobilne trgovine. Radovi koji su u fokusu imali različite kriterijume segmentacije korisnika veoma su retki, što dodatno pojačava originalnost i vrednost ove studije.

Segmentacija korisnika je važna marketinška strategija i ona predstavlja poslovnu realnost mnogih preduzeća. Danas mnoge organizacije nisu u mogućnosti da uspešno opslužuju masovno tržište, zbog čega su one usmerene ka identifikaciji atraktivnih segmenata na kojima je moguće ostvariti adekvatnu tržišnu poziciju. Zbog toga je važno, da se na osnovu relevantnih kriterijuma, korisnici grupišu u odgovarajuće segmente, i da se zatim utvrde njihovi zahtevi u funkciji boljeg usklađivanja uslužne ponude sa potrebama i željama definisanih segmenata. Upravo, ova studija ukazuje na značaj i različite načine sprovođenja segmentacije tržišta.

Studija pruža i izvestan metodološki doprinos, kombinovanjem t testa za dva nezavisna uzorka i dvostepene klaster analize. Naime, u prvom slučaju, po osnovu svakog od tri posmatrana kriterijuma (stepen korišćenja usluga, pol i starost) formirana su po dva segmenta. Zatim su sagledavane razlike u percepcijama ispitanika iz definisanih segmenata. Izbor pomenutih kriterijuma ukazuje da su u radu sprovedene bihevioristička segmentacija (kriterijum: stepen korišćenja) i demografska segmentacija (kriterijumi: pol i starost ispitanika). U drugoj fazi empirijske studije, primenjene su četiri klaster analize, budući da je upitnik putem kojeg su prikupljeni primarni podaci obuhvatio konstatacije koje se vezuju za četiri posmatrane kontrolne karakteristike (korisnost, jednostavnost upotrebe, zaštita podataka i mobilnost). Za razliku od t testa za dva nezavisna uzorka gde su unapred formirani segmenti korisnika, u ovom slučaju su klaster analize omogućile utvrđivanje optimalnog broja klastera, a zatim i praćenje razlika u percepcijama ispitanika iz različitih klastera.

Studija pruža dve ključne teorijske implikacije. Prvo, studija je obuhvatila bihevioristički i demografski pristup segmentaciji tržišta. Istraživački nalazi su pokazali da se razlike između segmenata u znatno većoj meri ispoljavaju u slučaju biheviorističkog pristupa. Drugo, razlike između formiranih segmenata se u većoj meri javljaju prilikom ocene korisnosti i sistema zaštite podataka. Kada je reč o jednostavnosti upotrebe i mobilnosti, nema izraženijih razlika između posmatranih segmenata, pri čemu su u svim segmentima prisutne povoljne percepcije ispitanika po osnovu ove dve kontrolne karakteristike.

Rad pruža i nekoliko korisnih menadžerskih implikacija. Zbog ubrzanog načina života i sve izraženije digitalizacije, potrebno je da menadžment mobilnih provajdera promovise mobilne usluge kao integralni deo ličnog koncepta savremenih potrošača. Upravo je mobilnost važna prednost korišćenja ovih usluga, koje pružaju mogućnost potrošačima da različite kupovine realizuju u bilo kom trenutku, i sa bilo kog mesta. Osim navedenog, važno je da promotivne kampanje ukažu poslovnim ljudima u kojoj meri korišćenje mobilnih aplikacija može poboljšati njihovu produktivnost i radne performanse.

Ključno polje kojem je potrebno posvetiti posebnu pažnju je zaštita podataka. Upravo su rezultati empirijskog istraživanja ukazali da su najniže ocene ispitanika prisutne kada je reč o ovom aspektu mobilne trgovine. U tom smislu, važno je da mobilni provajderi jasno ukažu korisnicima na bezbednosne sisteme zaštite transakcija i njihove tehnološke karakteristike koje omogućavaju zaštitu korisničkih naloga od neovlašćenih ulazaka trećih lica. Značajno je da mobilni provajderi obezbede "oznake poverenja" (trustmark), što će povećati njihov kredibilitet i poverenje ispitanika u mobilnu trgovinu. Dodatni sigurnosni aspekti realizacije transakcija mogu podrazumevati pristup aplikaciji putem otiska prsta korisnika. Svakako je važno da ponuđači mobilnih usluga kreiraju odgovarajuće brošure, ili elektronske tutorijale u kojima korisnici mogu pronaći dovoljno relevantnih informacija o bezbednosnim aspektima korišćenja mobilne trgovine.

Ograničenje studije ogleda se u činjenici da ona nije obuhvatila psihografski i geografski pristup segmentaciji korisnika. Osim navedenog, za potrebe sprovođenja klaster analize, posmatrane su samo četiri kontrolne karakteristike. U budućim studijama, poželjno je da se uključe dodatne karakteristike, poput društvenog uticaja, inovativnosti ispitanika, ili spremnosti korisnika za pružanjem novih ideja menadžmentu u pogledu unapređenja kvaliteta usluga mobilne trgovine. Poželjno je da se slične studije implementiraju u većem broju zemalja, što bi uticalo na poboljšanje njihove međunarodne atraktivnosti. Uostalom, uzorkom su obuhvaćeni samo građani Beograda, zbog čega studija nema odgovarajuću reprezentativnost na nivou ukupne srpske populacije.

Reference

1. Cho, Y.C. (2008). Assessing User Attitudes toward Mobile Commerce in the U.S. vs. Korea: Implications for M-commerce CRM. *Journal of Business & Economic Research*, 6(2), 91-102.
2. Chong, A. Y.-L. (2013). A two-staged SEM-neural network approach for understanding and predicting the determinants of m-commerce adoption. *Expert Systems with Applications*, 40(4), 1240-1247.
3. Chong, A.Y-L., Chan, F.T.S., Ooi, K-B. (2012). Predicting consumer decisions to adopt mobile commerce: Cross country empirical examination between China and Malaysia. *Decision Support Systems*, 53(1), 34-43.
4. Dalhberg, T., Guo, J., Ondrus, J. (2015). A critical review of mobile payment research. *Electronic Commerce Research and Applications*, 14, 265-284.

5. Davis, F.D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease-of-use, and user acceptance of information technologies. *MIS Quarterly*, 13(3), 319-340.
6. eMarketer. (2018). Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer's Updated Forecast and New Mcommerce Estimates for 2016—2021. eMarketer, <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Updated-Forecast-New-Mcommerce-Estimates-20162021/2002182>
7. International Telecommunication Union (2017). Measuring the information society report. Volume 1. Geneva: International Telecommunication Union. https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2017/MISR2017_Volume1.pdf
8. Kalinic, Z., Marinkovic, V. (2016). Determinants of users' intention to adopt m-commerce: an empirical analysis. *Information Systems and E-Business Management*, 14(2), 367-387.
9. Kim, C., Mirusmonov, M., Lee, I. (2010). An empirical examination of factors influencing the intention to use mobile payment. *Computers in Human Behavior*, 26(3), 310-322.
10. Liebana-Cabanillas, F.J., Sanchez-Fernandez, J., Munoz-Leiva, F. (2014). Role of gender on acceptance of mobile payment. *Industrial Management & Data Systems*, 114(2), 220-240.
11. Liebana-Cabanillas, F., Marinković, V., Kalinić, Z. (2017). A SEM-neural network approach for predicting antecedents of m-commerce acceptance. *International Journal of Information Management*, 37(2), 14-24.
12. Min, Q., Ji, S., Qu, G. (2008). Mobile commerce user acceptance study in China: A revised UTAUT model. *Tsinghua Science & Technology*, 13(3), 257–264.
13. Ramos de Luna, I., Montoro-Rios, F., Liébana-Cabanillas, F. (2016). Determinants of the intention to use NFC technology as a payment system: an acceptance model approach. *Information Systems and e-Business Management*, 14, 293-314.
14. RATEL (2017). Pregled tržišta telekomunikacija i poštanskih usluga u Republici Srbiji u 2016. godini, Regulatorna agencija za elektronske komunikacije i poštanske usluge, http://www.ratel.rs/upload/documents/Pregled_trzista/Pregled%20trzista_2016.pdf
15. Republički zavod za statistiku (2017). Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji, 2017. Republički zavod za statistiku, <http://publikacije.stat.gov.rs/G2017/Pdf/G20176006.pdf>
16. Schiertz, P. G., Schilke, O., Wirtz, B. W. (2010). Understanding consumer acceptance of mobile payment services: An empirical analysis. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(3), 209-216
17. Shih, Y-Y., Chen, C-Y. (2013). The study of behavioral intention for mobile commerce: via integrated model of TAM and TTF. *Quality & Quantity*, 47(2), 1009-1020.
18. Vijayasathy, L. R. (2004). Predicting consumer intentions to use on-line shopping: The case for an augmented technology acceptance model. *Information & Management*, 4(6), 747–762.
19. Wei, T.T., Marthandan, G., Chong, A. Y-L., Ooi, K-B., Arumugam, S. (2009). What drives Malaysian m-commerce? An empirical analysis. *Industrial Management & Data Systems*, 109 (3), 370-388.
20. Wong, Y. K., Hsu, C. J. (2008). A confidence-based framework for business to commerce (B2C) mobile commerce adoption. *Personal and Ubiquitous Computing*, 12(1), 77-84.
21. Zarpou T., Saprikis V., Markos A., Vlachopoulou, M. (2012). Modeling users' acceptance of mobile services. *Electronic Commerce Research*, 12(2), 225-248.

IZAZOVI I EFEKTI RESTRUKTURIRANJA PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI

Sladana Savović*

Tranzicione ekonomije, uključujući i Republiku Srbiju tokom poslednjih decenija nalazile su se ili se još uvek nalaze u procesu integrisanja u okviru Evropske unije. Jedan od bitnih preduslova za pristupanje Evropskoj uniji jeste unapređenje efikasnosti poslovanja preduzeća, jačanjem kapaciteta privatnih preduzeća i reformisanjem preduzeća u javnom sektoru. Otuda su preduzeća u tranzicionim ekonomijama suočena sa potrebom sprovođenja radikalnih promena u okviru kompleksnog procesa restrukturiranja. Osnovni cilj rada je sagledavanje izazova i analiziranje efekata restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji. U radu se najpre objašnjava konceptualni okvir korporativnog restrukturiranja. Zatim se analizira specifičnost restrukturiranja preduzeća u tranzicionim ekonomijama. Posebni fokus rada odnosi se na istraživanje specifičnosti privatizacije i restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji, kao tranzicionoj ekonomiji. U poslednjem delu rada dat je pregled rezultata empirijskih istraživanja o efektima privatizacije i restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji. Rezultati istraživanja su pokazali da su izazovi sa kojima se suočavaju, pre svega, preduzeća u javnom sektoru: višak zaposlenih, zastarela tehnologija, visoki gubici, neefikasno upravljanje, tako da je nužno sprovođenje radikalnih promena koje su dublje i kompleksnije u odnosu na promene u preduzećima u razvijenim tržišnim ekonomijama.

Ključne reči: restrukturiranje preduzeća, privatizacija, preuzimanje preduzeća, javni sektor, performanse

Uvod

Restrukturiranje predstavlja jedan od načina prevazilaženja izazova i problema sa kojima se suočava poslovanje preduzeća. Na dinamičnim i turbulentnim tržištima od ključnog je značaja razvijati korporativne strategijske procese koji omogućavaju dinamično strategijsko repozicioniranje, rekonfiguraciju i oporavak preduzeća. U tranzicionim ekonomijama suštinu ekonomskih reformi čini privatizacija preduzeća u javnom sektoru, odnosno transfer vlasništva od države ka privatnim investitorima. Ova preduzeća opterećena su različitim problemima i zahtevaju implementaciju kompleksnih i fundamentalnih promena u operativnim, finansijskim, organizacionim i upravljačkim strukturama.

Republika Srbija još uvek je suočena sa izazovima tranzicije ka tržišnoj ekonomiji, sa nezavršenim procesom privatizacije i velikim brojem preduzeća koja zahtevaju radikalno restrukturiranje. Jedan od preduslova za pristupanje Republike Srbije Evropskoj uniji jeste reformisanje preduzeća u javnom sektoru kroz privatizaciju komercijalno orijentisanih preduzeća, restrukturiranje javnih preduzeća i optimizaciju javnog sektora. Preduzeća moraju biti u stanju da konkurišu preduzećima iz EU bez potrebe za subvencijama ili prekomerenim rizikom od bankrotstva ili smanjivanja broja zaposlenih.

Osnovni cilj rada sagledavanje izazova i analiziranje efekata restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji. Rad je strukturiran u četiri logički zaokružene celine. Na samom početku objašnjen je pojam korporativnog restrukturiranja, predstavljene različite klasifikacije

* Docent, e-mail: ssladjana@kg.ac.rs

korporativnog restrukturiranja i ukazano na faktore koji mogu inicirati restrukturiranje. U drugom delu rada analizirano je restrukturiranje preduzeća u tranzicionim ekonomijama, ukazivanjem na određene specifičnosti procesa restrukturiranja u ovim ekonomijama, koje su vezane za privatizaciju državnih preduzeća. Republika Srbija, kao tranziciona ekonomija suočava se sa izazovima tranzicije ka održivoj tržišnoj ekonomiji, tako da je specifičnostima procesa privatizacije i restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji dat poseban fokus u radu. Ukazano je na značaj završetka procesa privatizacije i restrukturiranja preduzeća u javnom sektoru. Na kraju, predstavljeni su rezultati studija koje su bile usmerene ka proučavanju efekata privatizacije i restrukturiranja u Republici Srbiji u prethodnom periodu.

Korporativno restrukturiranje - konceptualni okvir

Korporativno restrukturiranje je višeznačni koncept i može se odnositi na širok spektar transakcija, kao što su dezinvestiranja, akvizicije, promene u strukturi kapitala, organizaciji preduzeća, upravljanju i drugo (Singh, 1993), implicirajući brze i često radikalne promene (Bowman & Singh, 1989). Tokom procesa restrukturiranja preduzeće prilagođava svoje ponašanje na promene koje proizilaze iz akcija konkurenata, promena u tržišnim uslovima, tehnoloških promena, institucionalnih reformi ili ekonomskih politika. Crum i Goldberg (1998) definišu korporativno restrukturiranje kao "set diskretnih odlučnih mera preduzetih u cilju povećanja konkurentnosti preduzeća i time uvećanja njegove vrednosti". Das, Raskhit i Debasish (2009) klasifikuju korporativno restrukturiranje u četiri kategorije: portfolio restrukturiranje, koje uključuje značajne promene u imovini ili poslovnim linijama preduzeća, uključujući likvidaciju, prodaju imovine, odvajanje poslovnih segmenata; organizaciono restrukturiranje, koje podrazumeva značajne promene u organizacionoj strukturi preduzeća, uključujući smanjenje hijerarhijskih nivoa, proširenje raspona kontrole, smanjivanje broja zaposlenih; finansijsko restrukturiranje, odnosno značajne promene u strukturi kapitala preduzeća, kao i tehnološko restrukturiranje, pod kojim autori podrazumevaju alijanse sa drugim preduzećima u cilju iskorišćavanja tehnološke ekspertize. Sličnu klasifikaciju korporativnog restrukturiranja daju Bowman i Singh (1993), ističući portfolio, organizaciono i portfolio restrukturiranje, dok Todorović i ostali (1997) pored finansijskog i organizacionog restrukturiranja posebno ističu vlasničko restrukturiranje koje se najčešće javlja prilikom transformacije preduzeća iz državnog vlasništva u privatno vlasništvo.

Preduzimanje diskontinuitetnih i značajnih promena tokom restrukturiranja vrši se u cilju ublažavanja problema sa kojima se preduzeće suočava i ostvarivanja pozitivnog uticaja na performanse (Todorović, 2010). Lin i ostali (2006) ističu da preduzeća, vršeći restrukturiranja, nastoje da postanu troškovno konkurentnija, napuste loše korporativne strategije, izađu iz poslovanja sa negativnim novčanim tokovima i generalno uvećaju tržišnu vrednost. Berg i ostali (2008) ukazuju da preduzeća vrše restrukturiranja kako bi smanjila diverzifikaciju, umanjila negativne sinergije ili došla do neophodne gotovine. Ciljevi korporativnog restrukturiranja, prema Eckbo i Thorburn-u (2008) su poboljšanje operativne efikasnosti, povećanje novčanih tokova i povećanje profitabilnosti preduzeća. Zhou i ostali (2011) ističu da preduzeća vrše restrukturiranja kako bi ostvarila dva cilja: poboljšanje operativne efikasnosti ili povećanje eksternih izvora finansiranja.

Različiti faktori mogu pokrenuti korporativna restrukturiranja. Najčešće navođeni faktor koji inicira korporativno restrukturiranje jesu loše performanse preduzeća (Lai & Sudarsanam, 1997; Bowman, Singh, Useem & Bhadury, 1999). Preterana diverzifikacija i kratkoročno investiranje može dovesti do loših performansi, kada menadžment preduzeća mora da se uključi

u bolni proces restrukturiranja (Markides & Singh, 1997). Preduzeće koje ima konstantan pad u performansama, pre ili kasnije suočiće se sa finansijskim neprilikama, tako da je nužno sprovesti restrukturiranje. Pokretanje restrukturiranja kada su performanse preduzeća jako loše i kada je preduzeće u finansijskim neprilikama nije inicirano pravovremeno i najverovatnije neće voditi značajnijem poboljšanju performansi (Todorović, 2010).

Da li će se restrukturiranje blagovremeno i dobrovoljno inicirati od strane menadžmenta zavisi od kvaliteta korporativnog upravljanja. Ukoliko postoji slabo korporativno upravljanje, ukoliko interni mehanizmi korporativne kontrole ne funkcionišu efikasno, manje je verovatno da će menadžeri pokrenuti dobrovoljno restrukturiranje (Castaner & Kavadis, 2013) dok se verovatnoća iniciranja restrukturiranja povećava sa povećanjem koncentracije vlasništva, kao i učešća menadžera u vlasništvu. Takođe, efikasan odbor direktora/nadzorni odbor uticaće na menadžere da iniciraju neophodno restrukturiranje. U slučaju neefikasnog funkcionisanja internih kontrolnih mehanizama, postojanje tržište korporativne kontrole, kao eksternog mehanizma disciplinovanja menadžera, može uticati na pokretanje restrukturiranja. Naime, menadžeri iz straha da ne dođe do preuzimanja preduzeća i njihove smene, mogu inicirati restrukturiranje kao bi se unapredile performanse preduzeća.

Dodatni faktor koji utiče na korporativno restrukturiranje je institucionalno okruženje u kome preduzeće posluje. Veoma česta restrukturiranja preduzeća u SAD 80-tih i ranih 90-tih godina predstavljala su odgovor na promene u institucionalnom okruženju SAD (Eckbo, 2011). Tokom ovog perioda u SAD, maksimiziranje vrednosti za akcionare postaje osnovni princip korporativnog upravljanja (Lazonick & O'Sullivan, 2000). Kao rezultat ovoga, veliki broj korporacija je pokrenuo restrukturiranja, pre svega refokusirajući svoje poslovne portfolije i smanjujući broj zaposlenih, očekujući da takvo restrukturiranje može dovesti do povećanja vrednosti za akcionare. Tako, Hoskisson i Turk (1990: 469) naglašavaju da "restrukturiranje pruža brojne mogućnosti preduzeću da povрати vrednost koja je izgubljena kroz preteranu diverzifikaciju". Za razliku od SAD, ovakvo shvatanje nije prevladalo u drugim kontekstima. Konkretno, restrukturiranje preduzeća retko je primenjivano u institucionalnim okruženjima razvijenih zemalja kontinentalne Evrope, poput Francuske i Nemačke, gde su korporacije zadržale svoj portfolio aktivnosti 90-tih godina. U ovim zemljama osnovni cilj korporacije je zadovoljenje interesa različitih interesnih grupa (Kavadis & Castaner, 2015). Na drugoj strani, restrukturiranja preduzeća u tranzicionim ekonomijama, pre svega, su podstaknuta političkim i institucionalnim promenama (Filalotcev et al., 2003).

Restrukturiranje može biti pokrenuto i nakon preuzimanja preduzeća, kada se preduzeće-kupac može suočiti sa potrebom sprovođenja značajnih promena u preuzetom preduzeću. Postakviziciono restrukturiranje predstavlja kompleksan multidimenzionalni proces koji uključuje odluke u pogledu konsolidacije i restrukturiranja poslovnih funkcija, zatvaranja objekata, prodaje ili osamostaljivanja određenih delova imovine, smanjivanja radne snage, zamene jednog ili više članova top menadžment tima.

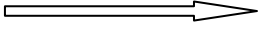
Restrukturiranje preduzeća u tranzicionim ekonomijama

U tranzicionim ekonomijama, poslovne uslove karakterišu društveno-ekonomske i političke reforme (Wegener, 2012). Transformacija centralno planske ka tržišnoj ekonomiji podrazumeva radikalne promene koje uključuju set različitih aktivnosti, kao što su ekonomska liberalizacija, institucionalne reforme, privatizacija državnih preduzeća. Ove ekonomije su u ranijem periodu bile karakteristične po državnom vlasništvu, što je rezultiralo u neefikasnosti na nivou

preduzeća, kao i na makro nivou (Filatotchev et al., 2003). Glavni cilj reformi u tranzicionim ekonomijama je stvaranje tržišne infrastrukture, privrednih subjekata pretežno u privatnom vlasništvu kako bi se poboljšala njihova alokativna i proizvodna efikasnost (Dobrinsky, 1996). Otuda, suštinu ekonomskih reformi u tranzicionim ekonomijama čini privatizacija državnih preduzeća, odnosno transfer vlasništva od države ka privatnim investitorima.

Transformacija i restrukturiranje preduzeća u tranzicionim ekonomijama podrazumeva više koraka koji su predstavljeni u Tabeli 1.

Tabela 1. Strategijska transformacija preduzeća

Socijalistička preduzeća		Konkurentna preduzeća u tržišnoj privredi
Proizvodne jedinice u sistemu centralnog planiranja	Komerrijalizacija	Ekonomski agenti
Državno vlasništvo	Privatizacija	Privatno vlasništvo
Niska produktivnost	Defanzivno prilagođavanje, downsizing	Povećana produktivnost
Inputi i obim proizvodnje određivani su na osnovu plana		Prilagođavanje obima proizvodnje i inputa zahtevima tražnje
Plan pregovaranja		Strategijski menadžment
Proizvodi na kraju njihovog životnog ciklusa	Strategijsko restrukturiranje	Proizvodi u ranim fazama životnog ciklusa
Pasivne finansijske transakcije		Finansijsko upravljanje i računovodstvo
Ispunjavanje plana		Marketing

Izvor: Meyer & Möller, 1998.

Prvi korak transformacije preduzeća je razbijanje sistema centralnog planiranja i davanje preduzećima ličnog ekonomskog identiteta. Ova komerrijalizacija je stvorila ekonomske subjekte i menadžere sa odgovornošću za široki spektar odluka, potpuno drugačijim u odnosu na prethodni period. U pogledu formalnih promena, drugi korak uključuje privatizaciju preduzeća. Putem privatizacije, vlasništvo nad preduzećem transferiše se ka jednom ili više privatnih vlasnika, koji preuzimaju kontrolu i postavljaju menadžere koji treba da vode preduzeće u uslovima jake konkurencije. Novi vlasnik je profitno orijentisan i kreira podstreke da menadžeri deluju na profitno orijentisani način. U istočnoj Evropi, formalne promene desile su se nakon dugih političkih procesa uspostavljanja pravnog okvira i često jednako složenih pregovora oko aranžmana za svako pojedinačno preduzeće. Tokom ovog perioda, preduzeća su počela proces restrukturiranja. Kao što pokazuju obimni empirijski podaci (Brada, 1996; World Bank, 1996), preduzeća su započela restrukturiranja i pre privatizacije, iako, pre svega, na pasivan ili defanzivan način. Menadžeri su vršili kratkoročno prilagođavanje nivoa proizvodnje i inputa kako bi povećali produktivnost. Promenili su obim proizvodnje, zaposlenost i kapacitet tako da odražavaju tražnju na tržištu i smanjili operativne troškove. Međutim, do strategijskog restrukturiranja dolazilo je sporo i retko bez kooperacije sa inostranim partnerom. Strategijsko restrukturiranje zahteva razvoj marketinga i finansija kao funkcija u preduzeću i uvođenje novih proizvoda koje zahteva tržište. Često strategijsko restrukturiranje zahteva prodaju poslovnih segmenata (Meyer & Möller, 1998).

Privatizacija u tranzicionim ekonomijama podrazumevala je često preuzimanje preduzeća od strane inostranih investitora. Motivi stranih kompanija su različiti: pristup prirodnim resursima, preuzimanje postojeće baze kupaca, kao i povećanje efikasnosti na osnovu nižih troškova radne snage, ekonomije obima i drugih benefita. Strani investitori ulaze na tržišta tranzitornih ekonomija kako bi transferom znanja i veština poboljšali performanse tih preduzeća. Naime, strani investitori raspolažu savremenom tehnologijom, marketinškim i menadžerskim *know-how* čijim transferom ka preuzetom preduzeću se može unaprediti poslovanje preuzetih preduzeća. Pored toga, akvizicije mogu biti atraktivan način ulaska na strano tržište, budući da lokalne kompanije poznaju lokalno tržište, imaju uspostavljene dobre odnose sa lokalnim partnerima, kao adekvatne kanale distribucije (Savović, 2016).

Privatizacija kreira značajne izazove za multinacionalne investitore preuzetih preduzeća. Takve akvizicije razlikuju se od običnih akvizicija usled potrebe sprovođenja restrukturiranja u periodu nakon preuzimanja, neophodne osetljivosti na lokalni kontekst i društvenih promena povezanih sa sistemskom tranzicijom (Mayer, 2002). Ključna specifičnost privatizacije državnih preduzeća tiče se uključenosti države, odnosno vlade u čitav proces. Vlada sprovodi privatizaciju nastojeći da ostvari različite ciljeve, uključujući političke, kao i socijalne ciljeve koji ne moraju biti u skladu sa ciljevima preduzeća-kupca. Primera radi, vlada može da zahteva ograničenje broja zaposlenih koji može biti otpušten, definiše socijalne programe za zaposlene koji napuštaju preduzeće (tehnološki višak), uvodi restriktivne mere u pogledu prodaje preuzete imovine, zahteva delimično zadržavanje vlasništva države nakon privatizacije, uslovljava preduzeće-kupca da koristi domaće komponente u procesu proizvodnje, zahteva značajne investicije preduzeća-kupca u periodu nakon preuzimanja i drugo. Otuda, se državna preduzeća često ne prodaju preduzeću koje daje najbolju ponudu u pogledu prodajne cene. Ugovor o prodaji, osim cene uključuje specificiranje čitavog niza različitih dodatnih uslova koje preduzeće-kupac treba da ispuni (Uhlenbruck & Castro, 1998). S druge strane, država može, u cilju stimulanja prodaje državnih preduzeća, preduzeću-kupcu omogućiti poreske olakšice, pružiti određene subvencije i slično.

Uslov države da kupac zadrži postojeći broj zaposlenih može ublažiti ekonomske i političke probleme koji su inherentni tranziciji. Međutim, preduzeća u državnom vlasništvu, opterećena su brojnim problemima i zahtevaju sprovođenje radikalnih promena nakon preuzimanja. Preduzeće-kupac nastoji da zatvori neefikasne fabrike, proda poslovne segmente koji nisu povezani sa suštinskom delatnošću, poveća produktivnost i ima potrebu za značajnim otpuštanjima kako bi preduzeće bilo konkurentno.

Pored dezinvestiranja neefikasne i/ili neželjene imovine nakon preuzimanja, preduzeće-kupac vrši i značajne investicije u periodu nakon preuzimanja i to investicije u proizvodne kapacitete, novu tehnologiju i obuku zaposlenih. Posebna pažnja se poklanja funkcijama koje su u centralno-planskom sistemu bile zapostavljene, poput marketinga, upravljanja kvalitetom, upravljanja ljudskim resursima. Zbog prodaje dela imovine preuzetih preduzeća, s jedne strane i visokih investicija, s druge strane, preuzimanja u tranzicionim ekonomijama bliže su *brownfield* investicijama nego klasičnim akvizicijama. Kod ovakvih preuzimanja dolazi do modernizacije zastarelih pogona i postrojenja, što podrazumeva investiranje značajnih sredstava.

Filatotchev i ostali (2003) razvili su integrativni model efekata korporativnog upravljanja, organizacionih sposobnosti na restrukturiranja preduzeća u tranzicionim ekonomijama i došli do zaključka da privatizacija od strane inostranih investitora doprinosi većoj efikasnosti korporativnog restrukturiranja u poređenju sa privatizacijom od strane domaćih investitora. Privatizacija kreira mogućnost za važne promene u korporativnom upravljanju, kao i rukovođenju privatizovanim preduzećem. Inostrani strategijski investitori, na primer često

menjaju glavnog izvršnog menadžera i finansijskog menadžera u preuzetim preduzećima sa novim menadžmentom. U određenim slučajevima kreira se heterogeni top menadžment tim koji se sastoji od menadžera sa iskustvom u tržišnim ekonomijama i menadžera koji poznaju lokalno tržište. Na ovaj način dolazi do unapređenja procesa upravljanja u preuzetim preduzećima. Timovi mogu koristiti svoje komplementarno znanje kako bi olakšali adaptiranje preduzeća na tržišne uslove poslovanja. Inostrani investitori u tranzicionim ekonomijama takođe su uticali na učenje na nižim nivoima u organizaciji putem razmene osoblja, treninga, adaptacije organizacione strukture i nadogradnje sistema i resursa (Uhlenbruck, 2004).

Promene koje se sprovode u preuzetim preduzećima treba da imaju evolutivni karakter. Preterano ambiciozne promene nametnute organizaciji mogu biti kontraproduktivne jer, kako Newman (2000) ističe odnos između promena na institucionalnom nivou i organizacionih promena može imati oblik inverznog slova U. Previše radikalne promene mogu kreirati barijere za učenje. Ovo sugerije da promene treba implementirati u fazama, omogućavajući razvoj novih rešenja uključenih u lokalni kontekst, podržavajući transfer znanja od strane preduzeća-kupca. Omogućavanje preuzetom preduzeću da se adaptira, eksperimentiše i razvije svoje lične sposobnosti kreiraće bolje dugoročne performanse u poređenju sa transferom i implementacijom najboljih praksi preduzeća-kupca.

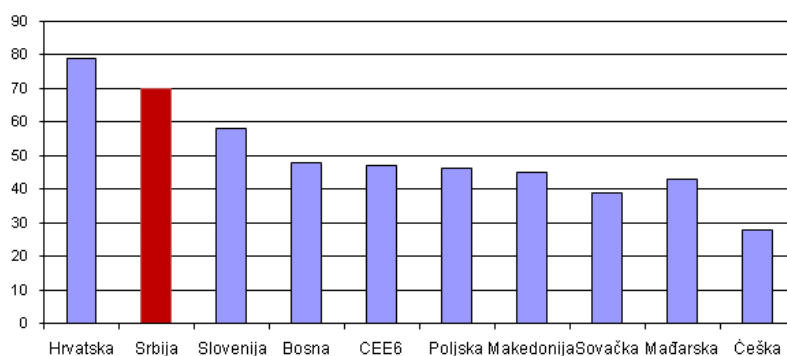
Privatizacija i restrukturiranje preduzeća u Republici Srbiji

Republika Srbija je jedna od poslednjih zemalja koja je ušla u proces tranzicije, desetak godina nakon većine zemalja centralno-istočne Evrope. Iako su tranzicione reforme formalno započete 1989. godine, politički događaji tokom 90-tih godina usporili su proces tranzicije, ekonomskog oporavka i integracije sa EU. Nakon decenije političke i ekonomske nestabilnosti, tranzicioni procesi su nastavljeni 2001. godine (Uvalić, 2001) kada su procesi liberalizacije, deregulacije i privatizacije počeli da poboljšavaju poslovnu investicionu klimu. U ovom periodu realni sektor u Republici Srbiji činile su pet grupa preduzeća: 1) preduzeća u privatnom vlasništvu osnovana nakon 1989. godine; 2) preduzeća koja su delimično privatizovana prema modelu privatizacije između 1997 i 2000. godine; 3) društvena i državna preduzeća koja ne zahtevaju restrukturiranje pre privatizacije; 4) državna i društvena preduzeća koja ne mogu biti privatizovana bez prethodnog restrukturiranja i 5) javna i javno-komunalna preduzeća (Begović & Paunović, 2011).

I pored ostvarenog napretka, Srbija se i dalje suočava sa izazovima tranzicije ka održivoj tržišnoj ekonomiji. Jedan od najvažnijih zadataka u tranziciji ka tržišnoj ekonomiji jeste restrukturiranje preduzeća u državnom vlasništvu. Restrukturiranje je takođe bitan preduslov za pristupanje EU. Preduzeća moraju biti u stanju da konkurišu preduzećima iz EU bez potrebe za subvencijama ili prekomerenim rizikom od bankrotstva ili smanjivanja broja zaposlenih.

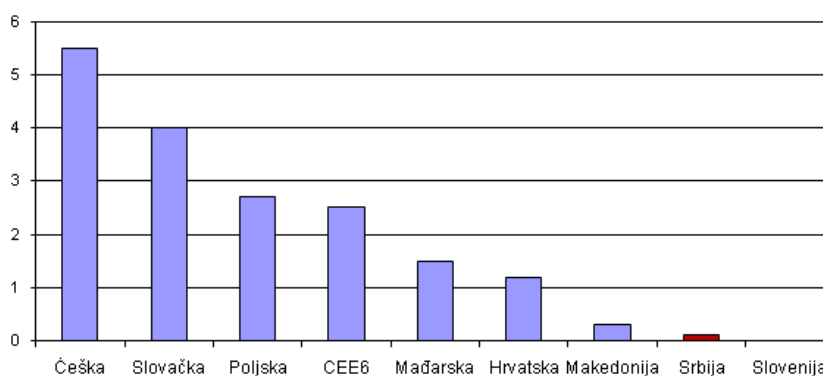
Generalno, preduzeća u javnom sektoru predstavljaju važan deo srpske ekonomije. Prema izveštaju EBRD-a (2017) *Serbia Diagnostics: Assessing Progress and Challenges in Developing a Sustainable Market Economy* u 2015. godini, Srbija se isticala u regionu zapadnog Balkana i centralno-istočne Evrope, sa jednim od najvećih udela imovine preduzeća u javnom sektoru u GDP-u (oko 70 %), kao što je prikazano na Slici 1.

U isto vreme loše performanse preduzeća u javnom sektoru predstavljaju značajno opterećenje za javne finansije i izvor su značajnih fiskalnih rizika. Finansijske performanse preduzeća u javnom sektoru su ispod regionalnih standarda. Prosečna stopa prinosa na imovinu (*return to assets* - ROA) u periodu 2012-2015. godine bila je jedva pozitivna i gotovo najniža u regionu, što je prikazano na Slici 2.



Slika 1 Udeo imovine preduzeća u javnom sektoru u bruto društvenom proizvodu u 2015.

Izvor: Serbia Diagnostics, 7.



Slika 2 ROA preduzeća u javnom sektoru (ponderisani proseka u periodu 2012-2015)

Izvor: Serbia Diagnostics, 7.

Ključni problemi sa kojima se suočavaju preduzeća u javnom sektoru jesu višak zaposlenih i neadekvatna kvalifikaciona struktura, zastrela tehnologija, ogromni gubici koji se kumuliraju godinama, nelikvidnost, neefikasnost menadžmenta, politički uticaj na izbor članova nadzornih odbora, mogućnost korupcije. Lokalna javna preduzeća, odnosno javna preduzeća koja posluju na lokalnom nivou, posebno u oblasti komunalne privrede, suočavaju se sa sličnim problemima, poput niske efikasnosti poslovanja, politiziranog načina postavljanja menadžmenta, nesposobnosti da sopstvenim sredstvima finansiraju učešće u potrebnim investicijama, oslanjanje na subvencije, visoki gubici i slično (Arsić, 2015). Jedan od najvećih izazova je restrukturiranje lokalnih javnih preduzeća kako bi se povećala njihova organizaciona efikasnost i sposobnost da generišu vrednost (Dogaru, 2015).

Evropska banka za obnovu i razvoj (*European Bank for Reconstruction and Development – EBRD*) u Nacrtu Strategije za Srbiju za period od 2018 do 2023. godine kao prioritet definiše „unapređenje konkurentnosti i upravljanja jačanjem kapaciteta privatnih preduzeća i reformisanjem odabranih preduzeća u državnom vlasništvu i javnih komunalnih preduzeća“. Međunarodna banka za obnovu i razvoj, Međunarodna finansijska korporacija i Multilateralna agencija za garantovanje investicija formulisali su “Strateški okvir za partnerstvo sa Republikom Srbijom za period od 2016 do 2020. fiskalne godine” čiji je cilj pružanje podrške Srbiji u stvaranju konkurentne ekonomije i pridruživanju EU. Identifikovano je jedanaest prioriternih oblasti, pri

čemu je reforma državnih preduzeća, konkretno smanjenje učešća države u ekonomiji i stvaranje efikasnijeg javnog sektora kroz privatizaciju komercijalno orijentisanih preduzeća, restrukturiranje javnih preduzeća i optimizaciju javnog sektora, ima visok prioritet.

Okončanjem privatizacije preostalih komercijalno orijentisanih preduzeća nastoji se ostvariti optimalna alokacija sredstava, odnosno preusmeravanje od neproductivnog korišćenja ka produktivnijoj upotrebi unutar privatnog sektora. Preduzeća u javnom sektoru dobijaju i značajne direktne i indirektno subvencije (državne garancije za kredite, tolerisanje neplaćanja poreza i drugo) i na taj način predstavljaju značajne korisnike budžetskih sredstava. Otuda je privatizacija i restrukturiranje javnih preduzeća od značaja za unapređenje ekonomske efikasnosti privrede Republike Srbije. Govoreći o razlozima prolongiranja okončanja procesa restrukturiranja preduzeća Begović i Punović (2011) ističu faktore tehničke i političke prirode. Dok se tehnički faktori odnose na teškoće u otkrivanju i verifikaciji potraživanja poverilaca, kao i na kompleksnost organizacionih struktura preduzeća, politički faktori podrazumevaju nespornost i nepostojanje političke volje, budući da restrukturiranje u ovim preduzećima podrazumeva otpuštanje velikog broja viškova zaposlenih.

Novi Zakon o privatizaciji („Službeni glasnik RS“, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016) podrazumeva da se predloženi modeli, metode i mere privatizacije primenjuju na preduzeća sa održivim poslovanjem, dok je za preduzeća koja su procenjena kao neodrživa predviđeno podnošenje predloga za stečaj. Na dan stupanja na snagu novog Zakona o privatizaciji, u postupku privatizacije se nalazilo 556 preduzeća, dok je krajem marta 2018. godine 117 preduzeća u postupku privatizacije, 3 preduzeća su sa javnim pozivom u toku i 114 preduzeća u postupku analize i pripreme javnog poziva (Ministarstvo privrede RS). Prema Zakonu o privatizaciji modeli privatizacije su: prodaja kapitala, prodaja imovine, prenos kapitala bez naknade i strateško partnerstvo između domaćih ili stranih investitora sa subjektom privatizacije, odnosno Republikom Srbijom, koje se sprovodi kroz zajedničko ulaganje. Predviđene su i mere kojima bi se preduzeća pripremila za privatizaciju, koje se pre svega odnose na finansijsko restrukturiranje, kao što su otpis duga i konverzija duga u kapital.

Suštinsko restrukturiranje preduzeća realizuje se od strane novih vlasnika, nakon privatizacije. Nakon privatizacije i kupovine preduzeća, novi vlasnici suočeni su sa izazovima restrukturiranja preuzetih preduzeća usled manje sofisticiranog institucionalnog okruženja, neefikasnosti ljudskih resursa, zastarelih praksi upravljanja. U postakvizicionom periodu, u velikom broju preuzetih preduzeća, nužno je bilo sprovođenje radikalnih mera, poput smanjivanja broja zaposlenih, unapređenja korporativnog upravljanja, reorganizacije aktivnosti preuzetog preduzeća, dezinvestiranja određenih poslovnih segmenta i slično. Zahtevane promene su dublje i kompleksnije u poređenju sa promenama koje novi vlasnik sprovodi u razvijenim tržišnim ekonomijama u preuzetim preduzećima. Radikalne promene u preuzetim preduzećima zahtevaju izgradnju novih sposobnosti i promenu obrazaca ponašanja, stavova i vrednosti zaposlenih (Meyer and Lieb-Doczy, 2003).

Efekti privatizacije i restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji

Određene studije nastojale su da istraže efekte privatizacije i restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji (Vesković, 2016; Nikolić, 2014; Cerović & Dragutinović Mitrović, 2007; Kecman-Šušnjar, 2012; Marković & Azdjeković, 2016; Savović, 2016a, 2016b). Istraživanje Vesković (2016) obuhvatilo je 182 preduzeća u postupku privatizacije čije su performanse upoređivane sa performansama preduzeća koja nisu u postupku privatizacije. Analiziran je stepen zaduženosti, likvidnost, profitabilnost, mogućnost bankrotstva korišćenjem Altman Z-score modela, kao i

održiva stopa rasta, odnosno maksimalna godišnja stopa po kojoj preduzeće očekuje da raste bez povećanja finansijskog leveridža. Rezultati analize pokazali su da je stepen zaduženosti preduzeća u postupku privatizacije značajno veći u odnosu na kontrolnu grupu preduzeća, što je jedan od razloga za nedostatak interesa potencijalnih investitora za kupovinu ovih preduzeća. Takođe, rezultati su pokazali da je sposobnost izmirivanja obaveza daleko veća kod kontrolne grupe preduzeća, nego kod preduzeća koja su u postupku privatizacije. Niska likvidnost proističe iz nemogućnosti preduzeća koja se privatizuju da blagovremeno izmiruju svoje obaveze, čime su još manje privlačna investitorima. Dodatno, rezultati su pokazali da 126 od 182 preduzeća u postupku privatizacije imaju negativan neto prihod, dok samo 39 od 182 preduzeća u kontrolnoj grupi imaju negativan neto prihod. Što se tiče pokazatelja ROA skoro 70% preduzeća koja su u postupku privatizacije imaju negativnu stopu prinosa na imovinu, dok kod 21% kontrolnih preduzeća je ova stopa negativna. Takođe, preduzeća u postupku privatizacije, imaju visoku verovatnoću bankrotstva. Na kraju, rezultati istraživanja su pokazali da je za većinu preduzeća u procesu privatizacije budući rast teško ostvariv, osim ukoliko ne bi došlo do značajnog povećanja profitabilnosti.

Nikolić i Kovačević (2014) istražuju uticaj privatizacije na performanse preduzeća koja su privatizovana u periodu od 2002-2007. Rezultati studije su pokazali da su velika preduzeća, privatizovana putem tendera na početku posmatranog perioda, ostvarila veći rast produktivnosti, dok je kod preduzeća koja su privatizovana kasnije taj rast manji. Ovakve rezultate autori objašnjavaju činjenicom da su najpre privatizovana ona preduzeća koja su imala najveći potencijal. Ovo potvrđuju Vujačić i Petrović Vujačić (2016) naglašavajući da nakon privatizacije dolazi do implementacije restrukturiranja, transfera tehnologije i znanja, što dovodi do povećanja produktivnosti rada, kao i ukupne produktivnosti faktora.

Cerović i Dragutinović Mitrović (2007) analiziraju efekte procesa privatizacije na performanse preduzeća u Republici Srbiji. Analiza je obuhvatila 15 privatizovanih preduzeća, 12 preduzeća u državnom vlasništvu i 11 preduzeća u privatnom vlasništvu. Najpre je analiziran rast prodaje u periodu od 2002 do 2004 godine. Rezultati istraživanja su pokazali da je rast prodaje kod preduzeća u državnom vlasništvu najniži, dok su privatizovana i privatna preduzeća ostvarila veće stope rasta prodaje. Istraživanje je obuhvatilo i sagledavanje u kom stepenu je izvršeno restrukturiranje u istraživanim preduzećima. Preduzeća u državnom vlasništvu su u najvećoj meri bila usmerena na defanzivno restrukturiranje (kod 82% istraživanih preduzeća došlo je do smanjenja broja zaposlenih, a kod 42% do zatvaranja određenih fabrika ili linija proizvoda). Na drugoj strani, u privatizovanim preduzećima, došlo je implementacije ofanzivnijih mera, poput uvođenja novih proizvodnih linija i unapređenja postojećih linija proizvoda (80%). Istraživanje je takođe pokazalo da su preduzeća privatizovana od strane inostranih vlasnika ostvarila bolje performanse u pogledu rasta prodaje i produktivnosti u poređenju sa preduzećima privatizovanim od strane domaćih vlasnika.

Kecman-Šušnjar (2012) analizira ekonomske efekte privatizacije i preuzimanja preduzeća u Republici Srbiji na primeru velikih i strateški važnih kompanija privatizovanih putem tendera. Rezultati su pokazali da je kod većine istraživanih preduzeća došlo do povećanja poslovnog dobitka, neto dobitka i obima proizvodnje u postakvizicionom periodu; povećanje produktivnosti je ostvareno usled redukcije broja zaposlenih i povećanog obima proizvodnje; preduzeća preuzeta od strane inostranih investitora ostvarila su bolje prinose u odnosu na preduzeća preuzeta od strane domaćih investitora.

U studiji koja je obuhvatila preuzeta preduzeća u Republici Srbiji tokom perioda od 2002-2011. godine analizirane su postakvizicione performanse preuzetih preduzeća (Savović, 2016a). Rezultati analize pokazali su da je kod velikog broja istraživanih preduzeća ostvareno

poboljšanje postakvizicionih performansi. Ovo se objašnjava time da su u mnogim slučajevima akvizicije bile sastavni deo procesa privatizacije, da su preuzeta preduzeća bila u državnom vlasništvu pre preuzimanja sa jako lošim finansijskim performansama. Nakon akvizicije novi vlasnik je reorganizovao poslovanje i uspostavio novi sistem vrednosti, što se reflektovalo na poboljšanje postakvizicionih performansi. Rezultati analize, takođe, pokazuju da postoji statistički značajna razlika između postakvizicionih performansi preduzeća različitih veličina. Velika preduzeća ostvarila su značajna poboljšanja u redukciji troškova, dok su preduzeća srednje veličine bila bolja u pogledu unapređenja nefinansijskih indikatora, kao što su proširenje baze kupaca, poboljšanje produktivnosti i razvoj novih proizvoda i usluga. Mala preduzeća pokazala su najmanja poboljšanja kod gotovo svih indikatora performansi, osim kod proširenja baze kupaca.

Istraživanje Savović (2016b) koje je bilo usmereno na proučavanju aktivnosti restrukturiranja u periodu nakon preuzimanja na primeru preuzetih preduzeća u Republici Srbiji pokazalo je da postoje statistički značajne razlike u implementiranim aktivnostima organizacionog restrukturiranja između proizvodnog i uslužnog sektora. Preduzeća u uslužnom sektoru nisu bila suočena sa drastičnim smanjivanjem broja zaposlenih, promenama u kompoziciji menadžment timova, kao i u reorganizaciji funkcija nabavke, prodaje i marketinga. S druge strane, preuzeta preduzeća u proizvodnom sektoru zahtevala su rešavanje problema viška zaposlenih, značajne promene u poslovanju, kao i u sastavu menadžment timova.

Azdejković i Marković (2016) analiziraju uticaj međunarodnih akvizicija u Republici Srbiji na produktivnost rada, zaposlenost i zarade zaposlenih u preuzetim preduzećima tokom perioda 2003-2009. godine. Rezultati analize pokazali su da su promene u vlasništvu imale pozitivan uticaj na produktivnost rada i realne zarade, dok se broj zaposlenih u preuzetim preduzećima smanjio. Ovakav rezultat autori objašnjavaju uspešnim sprovođenjem procesa restrukturiranja koje je bilo fokusirano na smanjivanje broja zaposlenih, na eliminisanje dupliranih i nepotrebnih funkcija, kao i na transfer tehnoloških i marketinških sposobnosti.

Zaključak

Korporativno restrukturiranje podrazumeva promene u operativnim, finansijskim, organizacionim, upravljačkim strukturama preduzeća kako bi se izvršila njegova transformacija i ostvarila veća vrednost za vlasnike. Različiti faktori mogu inicirati restrukturiranje, kao što su loše performanse preduzeća, preterana diverzifikacija, promene u institucionalnom okruženju i drugo. Reforme u tranzicionim ekonomijama podrazumevale su, između ostalog, i privatizaciju preduzeća. U velikom broju slučajeva privatizacija je podrazumevala preuzimanje preduzeća od strane inostranih investitora koji su, nakon preuzimanja, bili suočeni sa potrebom sprovođenja radikalnih i kompleksnih promena, poput smanjivanja broja zaposlenih, modernizacije zastarelih pogona i postrojenja, dezinvestiranja neefikasnih delova imovine, promene u načinu upravljanja i drugo. Republika Srbija, kao tranziciona ekonomija, prolazi kroz proces tranzicije kasnije u odnosu na većinu zemalja centralno-istočne Evrope, suočavajući se sa izazovima privatizacije i restrukturiranja, pre svega preduzeća u javnom sektoru. Ova preduzeća često su prezadužena, akumuliraju ogromne gubitke, dobijaju značajne direktne i indirektne subvencije i na taj način predstavljaju ogroman teret za budžet Republike Srbije. Kao priprema za privatizaciju, u takvim preduzećima, predviđena je potreba sprovođenja različitih mera restrukturiranja, kao što su finansijsko restrukturiranje, koje se može izvršiti otpisom dela dugova, konverzijom duga u kapital i drugo. Međutim, suštinsko restrukturiranje realizuje novi vlasnik, nakon kupovine preduzeća. Određene studije bile su usmerene na sagledavanje efekata

privatizacije i restrukturiranja preduzeća u Republici Srbiji. Ove studije razlikuju se prema broju istraživanih preduzeća, vremenskom periodu posmatranja, načinima merenja performansi. Rezultati ovih istraživanja pokazali su da je na samom početku došlo do privatizacije preduzeća sa najvećim potencijalom i da su ova preduzeća ostvarila najveće poboljšanje u performansama, da su preduzeća koje je kupio strani investitor pokazala bolje performanse u odnosu na preduzeća kupljena od strane domaćih investitora, kao i da su preduzeća u proizvodnom sektoru bila su suočena sa radikalnijim procesima restrukturiranja, u odnosu na preduzeća u uslužnom sektoru.

Reference

1. Arsić, M. (2012). Privatizacija javnih preduzeća u Srbiji. U Prašević, A., Ognjanov, G. & Arsić, M. (red.). *Restrukturiranje javnih preduzeća u uslovima institucionalnih ograničenja*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu. (str. 105-122).
2. Azdejković, D. & Marković, D. (2016). The impact of cross-border acquisitions in Serbia on productivity, wages and employment. *Economic Annals*, LXI, 211, 47-68
3. Begović, B. & Paunović, M. (2011). Political support for enterprise restructuring and voting in Serbia, *European Journal of Political Economy*, 27, 171-180.
4. Bergh, D., Johnson, R. & Dewitt, R. (2008). Restructuring through spin-off or sell-off: transforming information asymmetries into financial gain. *Strategic Management Journal*, 29 (2), 133-148.
5. Bowman, E. H. & Singh, H. (1993). Corporate Restructuring: Reconfiguring the Firm. *Strategic Management Journal*, 14, 5-14.
6. Bowman, E., Singh, H., Useem, M. & Bhadury, R. (1999). When Does Restructuring Improve Economic Performance? *California Management Review*, 41 (2), 33-54.
7. Brada, J. (1996). Privatization is Transition – or is it? *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 67-86.
8. Castaner, X. & Kavadis, N. (2013). Does good governance prevent bad strategy? A study of corporate governance, financial diversification, and value creation by French corporations, 2000-2006. *Strategic Management*, 34(7), 863-876.
9. Cerović, B. & Dragutinović Mitrović, R. (2007). Privatisation effects: Some evidence from Serbia. *Transition Studies Review*, 14(3), 469-487.
10. Crum, R. & Goldberg, I. (1998). Restructuring and Managing the Enterprise in Transition, EDI Learning Resources Series, World Bank, Washington
11. Das, B., Raskhit, D., S. & Debasish, S. (2009). *Corporate Restructuring – Merger, Acquisition and Other Forms*, Himalaya Publishing House.
12. Dobrinsky, R. (1996). Enterprise restructuring and adjustment in the transition to market economy: lessons from the experience of Central and Eastern Europe. *Economic of Transitions*, 4(2), 389-410.
13. Dogaru, T. (2015). Less for Better: Effects of Restructuring Public Administration on Organizational Effectiveness; Retrieved April 1, 2018, <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/67454/>
14. Eckbo, E. & Thopbupn, K. (2008), Corporate restructuring: breakups and LBOs, p. 746. In E. Eckbo (Eds.), *Takeover Activity, Valuation Estimates and Mergers Gains- Modern Empirical Developments*, Chapter 17, Elseiver Inc (2010).
15. Eckbo, E. (2011). Corporate Takeovers: Modern Empirical Developments. Tuck School of Business Working Paper, No. 2011-92, Dartmouth College – Tuck School of Business, European Corporate Governance Institute (ECGI).

16. Filatotchev, I., Wright, M., Uhlenbruck, K., Tihanyi, L & Hoskisson, R. (2003). Governance, organizational capabilities, and restructuring in transition economies. *Journal of World Business*, 38, 331-347
17. Hoskisson, R. i Turk, T. (1990). Corporate restructuring: Governance and control limits of the internal market. *Academy of Management Review*, 15, 459-477.
18. Kavadis, N. & Castaner, X. (2015). Who drives corporate restructuring? Co-existing owners in French firms. *Corporate Governance: An International Review*, 23, 417-433.
19. Kecman Šušnjar, A. (2012). *Effects of the Privatization of Companies of Strategic Importance to the Serbian Economy*. PhD thesis, University of Belgrade, Faculty of Economics, Retrieved March 1, 2016, from <https://fedorabg.bg.ac.rs/fedora/get/o:6251/bdef:Content/get>
20. Lai, J. & Sudarsanam, S. (1997). Corporate Restructuring in Response to Performance Decline: Impact of Ownership, Governance and Lenders. *European Finance Review*, 1, 197-233.
21. Lazonick, W. & O'Sullivan, M. (2000). Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Journal Economy and Society*, 29 (1), 13-35.
22. Lin, B., Lee, Z. & Peterson, R. (2006). An Analytical Approach for Making Management Decisions Concerning Corporate Restructuring. *Managerial and Decision Economics*, 27, 655-666.
23. Markides, C. & Singh, H. (1997). Corporate Restructuring: A Symptom of Poor Governance or a Solution to Past Managerial Mistakes? *European Management Journal*, 15 (3), 213-219.
24. Meyer, K. & Lieb-Doczy, E. (2003). Post-Acquisition Restructuring as Evolutionary Process. *Journal of Management Studies*, 40 (2), 459-482.
25. Meyer, K. & Möller, I. B. (1998). Managing Deep Restructuring: Danish Experiences in Eastern Germany. *European Management Journal*, 16(4). 411-421.
26. Meyer, K. (2002): Management Challenges in Privatization Acquisitions in Transition Economies, *Journal of World Business* 37(4), 266-276.
27. Newman, K. (2000). Organizational transformation during institutional upheaval. *Academy of Management Review*, 25, 602-619.
28. Nikolić, I. & Kovačević, M. (2014). The impact of privatization – Empirical analysis and results in Serbian Industry, *Industrija*, 42(1), 63-86.
29. Savović, S. (2016a). Post-acquisition organizational and portfolio restructuring and performance. Empirical evidence of acquired companies in the Republic of Serbia. *Industrija*, 44(2), 161-176.
30. Savović, S. (2016b). The post-acquisition performance of acquired companies: Evidence from the Republic of Serbia. *Economic Annals*, LXI, 209, 79-104.
31. Singh, H. (1993). Challenges in researching corporate restructuring. *Journal of Management Studies*, 30(1). 147-172.
32. Todorović, J., Đuričin, D. & Janošević S. (1997). *Strategijski menadžment*. Institut za tržišna istraživanja, Beograd.
33. Uhlenbruck, K. (2004). Developing acquired foreign subsidiaries: the experience of MNEs in transition economies. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 109-123.
34. Uhlenbruck, N. & Castro, J. (1998). Privatization from the Acquirer's Perspective: a Mergers and Acquisitions Based Framework. *Journal of Management Studies*, 35(5), 619-640.
35. Uvalić, M. (2001). Serbia's transition to market economy: Why has the model not delivered? *Montenegrin Journal of Economics*, 8 (2), 87-98.
36. Vesković, N. (2016). Financial analysis of Serbian companies undergoing privatization, *The European Journal of Applied Economics*, 13(1), 24-35.
37. Vujačić, I. & Petrović Vujačić, J. (2016). Privatization in Serbia – an assesment before the last round. *Economic Annals*, LXI, 209, 45-77.

38. Wegener, A.L. (2012). Human resource integration in subsidiary mergers and acquisitions: Evidence from Poland. *Journal of Organizational Change Management*, 26 (2), pp. 286-304.
39. World Bank. (1996). *World Development Report 1996 : From Plan to Market*. New York: Oxford University Press.
40. Zhou, Y. M., Xiaoyang, L. & Svejnar, J. (2011). Subsidiary divestiture and acquisition in a financial crisis: Operational focus, financial constraints, and ownership. *Journal of Corporate Finance*, 17, 272-287.

Ostali izvori:

41. GSB – *Strateški okvir za partnerstvo sa Republikom Srbijom*, Dokument Grupe Svetske banke, Izveštaj br. 94687-YF, Međunarodna banka za obnovu i razvoj, Međunarodna finansijska korporacija, Multilateralna agencija za garantovanje investicija, Strateški okvir za partnerstvo za Srbiju za period od 2016. do 2020. fiskalne godine.
42. Ministarstvo privrede RS, <http://www.priv.rs/>
43. Nacrt Strategije za Srbiju 2018-2023, European Bank for Reconstruction and Development
44. *Serbia Diagnostics: Assessing Progress and Challenges in Developing a Sustainable Market Economy* (2017). Economics, Policy and Governance Department, EBRD.
45. Zakon o privatizaciji („Službeni glasnik RS“, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016).

INOVACIJE KAO PRETPOSTAVKA UNAPREĐENJA PREDUZETNIŠTVA U REPUBLICI SRBIJI

Dejana Zlatanović* i Jelena Erić Nielsen**

U uslovima kontinuiranih globalnih ekonomskih turbulencija sposobnost inoviranja i implementacije kreativnih ideja kroz preduzetničke poduhvate postaje jedan od imperativa za ostvarenje ekonomskog rasta. Predmet istraživanja u radu je sinergijski odnos između inovacija i preduzetništva, kao i analiza faktora koji deluju podsticajno na ostvarivanje njihove međusobne interakcije. Respektujući komplementarnost inovacija i preduzetništva, cilj rada je da pokaže kako inovacije mogu doprineti unapređenju preduzetništva generalno, a posebno u Republici Srbiji u procesu njenog pridruživanja Evropskoj uniji. Sprovedena je analiza sa ciljem da se istraži priroda navedene međuzavisnosti, ponuđena teorijska i pojmovna razgraničenja, i istaknut značaj politika i strategija, kao institucionalnog okvira za ohrabrivanje preduzetničke inicijative. Dat je pregled tekućih aktivnosti i instrumenata za podsticanje inovativnosti na nivou EU, a zatim izložene ključne mere i mehanizmi za unapređenje inovacija i preduzetništva u Republici Srbiji. U radu su izložene smernice prema kojima se kreira inovaciona politika EU i ponuđene preporuke za unapređenje politika u Republici Srbiji posvećenih podsticanju inovativnih aktivnosti kao pretpostavke unapređenja preduzetničkih potencijala cele ekonomije.

Ključne reči: inovacije, preduzetništvo, faktori unapređenja inovacija i preduzetništva, institucionalni okvir

Uvod

Rastuća konkurencija, stopa tehnoloških promena, ubrzani razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija, globalne ekonomske okolnosti koje uslovljavaju sve češća umrežavanja, predstavljaju neke od najvažnijih faktora koji su radikalno promenili funkcionisanje savremenih organizacija. Usled takvih kompleksnih i dinamičkih uslova poslovanja, potreba za kontinuiranim inoviranjem nikada nije bila izraženija (Gumusluoglu & Ilsev, 2009; Tellis et al., 2009). Shodno tome, inovacije se mogu posmatrati kao pokretač ekonomskog razvoja koji ima ključnu ulogu u unapređenju konkurentnosti na mikro i makro nivou (Cefis & Marsili, 2006; Tellis et al., 2009).

Polazeći od pretpostavke da inovacije i preduzetništvo predstavljaju osnovu održivog razvoja preduzeća i nacionalnih ekonomija, rad se bavi istraživanjem sinergijskog odnosa između inovacija i preduzetništva i analiziranjem faktora koji podstiču njihovu međusobnu interakciju. Cilj rada je da doprinese razumevanju komplementarnog odnosa između inovacija i preduzetništva, odnosno, da pokaže kako inovacije mogu doprineti unapređenju preduzetništva generalno, a posebno u Republici Srbiji u procesu njenog pridruživanja Evropskoj uniji.

Rad se bavi sledećim istraživačkim pitanjima:

- Kako su inovacije i preduzetništvo međusobno povezani?

* Docent, e-mail: dejanaz@kg.ac.rs

** Docent, e-mail: jelena_eric@kg.ac.rs

- Koji su ključni faktori (politike i strategije) koji utiču na razvoj inovacija i preduzetništva?
- Koje su preporuke za podsticanje inovacija kao pretpostavke unapređenja preduzetništva u Republici Srbiji?

Shodno opredeljenom predmetu, cilju istraživanja i identifikovanim istraživačkim pitanjima, u radu su najpre predstavljene ključne definicije i svojstva inovacija, kao i osnovne strategijske prednosti inovacija. Istražujući konceptualnu vezu između inovacija i preduzetništva, u drugom delu rada su razmatrana teorijska i pojmovna razgraničenja između inovacija i preduzetništva. Treći deo rada se bavi tekucim stanjem inovativnosti u Evropskoj uniji, kao i politikama i strategijama podsticanja inovativnosti i preduzetništva. U cilju identifikovanja mogućnosti za podsticanje inovacija kao pretpostavke unapređenja preduzetništva u Republici Srbiji, četvrti deo rada je posvećen institucionalnom okviru unapređenja inovacija i preduzetništva u Republici Srbiji.

Definicije i tipovi inovacija

Inovacije sve više postaju ključni pokretač preduzetničkih aktivnosti i podsticaj društveno ekonomskog razvoja (Kuratko, 2012; OECD, 2011; Wilson, 2008; EC, 2006, 2010). Kompanije koje ne investiraju u inovacije su izložene riziku i neće biti konkurentne ukoliko ne pronalaze inovativna rešenja za probleme sa kojima se suočavaju. Različiti statistički podaci pokazuju da su inovacije najavžnija karakteristika uspešnih kompanija, da inovativna preduzeća postižu veći rast i profitabilnost, kao i da imaju veće tržišno učešće (Tidd and Bessant, 2009). Sposobnost da se proizvedu i implementiraju nove korisne ideje postaje kritično svojstvo za povećanje kvaliteta života, bez obzira da li se ta sposobnost odnosi na pronalaženje novih ili jeftinijih izvora vode ili energije, razvoja novih medicinskih instrumenata ili poboljšanje urbane infrastrukture. Dakle, u savremenim okolnostima, kreativnost, inovacije, preduzetničko razmišljanje i sposobnosti predstavljaju imperATIVE (Dino, 2015).

Iz navedenih razloga, inovacije imaju ključnu ulogu u nacionalnim ekonomskim politikama, tj. većina nacionalnih ekonomija definiše odgovarajući skup politika i strategija kako bi podstakli inovacije na regionalnom i nacionalnom nivou. Naime, kako bi obezbedili opstanak i rast, preduzeća treba da budu spremna da iskoriste različite mogućnosti i da probleme pretvaraju u šanse. Navedeno predstavlja suštinu inovativnog procesa i preduzetništva. U tom smislu, jedna od najranijih definicija preduzetništva ističe vezu između inovacija i preduzetništva, tj. preduzetništvo predstavlja napor kome je inovacija centralna karakteristika (Schumpeter, 1934)

Inovacija je rezultat kompleksnog procesa koji zavisi od različitih, međusobno interaktivnih preduslova. Kreiranje invencija i inovacija zahteva razmatranje odgovarajuće mreže esencijalnih viđenja ili faktora, koji se mogu označiti kao dijalektički sistem (Zlatanović & Mulej, 2015). U skladu sa navedenim, inovacije se definišu kao "rezultat kompleksnih interakcija između pojedinaca, organizacija i faktora iz okruženja, a ne kao linearnu trajektoriju od novog znanja do novog proizvoda" (EU, 2006).

Inovacija predstavlja obnavljanje i proširivanje ranga proizvoda, usluga i tržišta; uspostavljanje novih metoda proizvodnje, nabavke i distribucije; uvođenje promena u menadžmentu, organizaciji rada, kao i u uslovima rada i veštinama radne snage. Shodno tome, upravljanje inovacijama predstavlja kontinuiran proces koji obuhvata veliki broj ljudi, aktivnosti i finansijskih sredstava i koji podrazumeva visok nivo rizika (Zlatanović & Mulej, 2015).

Inovacije se mogu posmatrati i kao multifazni proces kojim organizacije transformišu ideje u nove/unapređenje proizvode, usluge ili procese u cilju unapređenja konkurentnosti i uspešnog diferenciranja na tržištu (Baregheh, Rowley & Sambrook, 2009).

Respektujući navedene definicije, može se zaključiti da se inovacije mogu posmatrati i klasifikovati na različite načine u zavisnosti od izabranih kriterijuma. Prema kriterijumu priroda inovacije, inovacije se mogu podeliti na radikalne i inkrementalne inovacije. Dok inkrementalne inovacije predstavljaju mala poboljšanja, rezultat radikalnih inovacija su potpuno novi proizvodi/procesi/usluge. Prema kriterijumu tip novine, savremena Oslo tipologija inovacija razlikuje sledeće oblike inovacija: inovacije proizvoda, procesa, organizacije i marketinga (Stošić, 2013, str. 12). Bez obzira o kom tipu inovacija da je reč, inovacije doprinose ostvarenju određenih strategijskih prednosti - Tabela 1.

Tabela1 Strategijske prednosti inovacija

Mehanizmi inovacija	Strategijska prednost	Primeri
Novina u ponudi proizvoda ili usluga	Ponuditi tržištu nešto što niko drugi ne može	Biti pionir, npr. mobilni telefoni, kamera
Novine procesa	Ponuditi nešto na način na koji niko drugi ne može – brže, jeftinije	Internet bankarstvo, online prodaja knjiga
Kompleksnost	Ponuditi nešto što drugi smatraju teškim za ovladavanje	Rolls-Royce – samo nekolicina konkurenata može da ovlada ovakvom kompleksnom mašinskom obradom
Dodati/proširiti opseg konkurentnih faktora	Pomeriti osnovu konkurentne prednosti, npr. od cene do cene i kvaliteta proizvoda, ili cene, kvaliteta i izbora	Proizvodnja japanskih automobila koja je sistematski pomerila konkurentsku prednost od cene ka kvalitetu, fleksibilnosti i izboru, kraćem periodu između lansiranja novih modela
Izabrati pravi trenutak	Prednost prvog pokretača – biti prvi može dovesti do značajnog udela na tržištu u područjima novih proizvoda Prednost brzog sledbenika – ponekad biti prvi može da prouzrokuje neke neočekivane probleme, i čini se razumnijim da se puste drugi da naprave početničke greške, ali da se brzo postane sledbenik	Amazon, Yahoo – drugi mogu da ih slede, ali prednost pripada pioniru Palm Pilot i drugi lični digitalni asistenti (PDAs), koji su osvojili ogromno i dalje rastuće tržišno učešće. Zapravo koncept i dizajn je već bio osmišljen u Apple-u, ali problemi sa softverom su prouzrokovali neuspeh
Robusni dizajn platforme	Ponuditi nešto što obezbeđuje platformu na kojoj druge varijacije i generacije mogu biti izgrađene	Prenosivi diskovi – CD, DVD, MP3
Redefinisanje pravila	Ponuditi nešto što predstavlja potpuno nov koncept proizvoda ili procesa – drugačiji način obavljanja aktivnosti, pri čemu stari postaje suvišan	Pisaće mašine vs. kompjuterske obrade teksta, električne vs. gas lampi
Rekonfiguracija delova procesa	Preosmišljavanje načina na koji delovi sistema funkcionišu, npr. izgradnja efektivnijih mreža, outsourcing i koordinacija virtualne kompanije	Zara, Benetton u industriji odeće, Dell u kompjuterima, Toyota u upravljanju lancima snabdevanja
Prelaženje u različite kontekste primene	Prekombinovanje odgovarajućih elemenata za različita tržišta	Primena polikarbonatnih točkova za dizajniranje putničkih kofera preneti je na igračke za decu – lagani mikro-skuteri
Ostalo	Inovacije se odnose na bilo koje pronalazjenje novih načina obavljanja stvari kako bi se ostvarila strategijska prednost, tako da uvek ima prostora za nove načine sticanja i održavanja prednosti	Napster je počeo sa izgradnjom softvera koji bi omogućio da se određeni muzički materijal razmeni putem P2P mreža na internetu. Iako je ova firma imala probleme sa zakonom, sledbenici su razvili čitavu industriju zasnovanu na preuzimanju i razmeni fajlova Kazaa – je obezbedila platformu za uspešno internet telefoniranje (Skype) koja je kasnije prodala za 2.6 billiona \$

Izvor: Tidd & Bessant, 2009, 11.

Veze između inovacija i preduzetništva

Iako predstavljaju međusobno povezane fenomene, inovacije i preduzetništvo se konceptualno razlikuju. Bliže razjašnjavanje prirode preduzetničkih aktivnosti nalaže sprovođenje odgovarajućih pojmovnih, ali i terminoloških razgraničenja. Postoji nekoliko dominantnih stanovišta koji bliže opisuju prirodu i svrhu preduzetništva (Morris, 1998): kreiranje vrednosti, osnivanje preduzeća, stvaranje promene, zaposlenosti, ostvarivanje rasta. Pa ipak, jedan od najčešćih pristupa definisanju preduzetništva u fokus stavlja *kreiranje inovacije* kroz jedinstvenu kombinaciju resursa koja postojeće metode ili proizvode čini prevaziđenim. Najjasnija veza između inovacije i preduzetništva se može pronaći u jednom od ranih radova J. Schumpetera, koji je razvrstao pet osnovnih izvora *“kreativne destrukcije”*. Schumpeter (1934) smatra da je *“preduzetnik osoba koja pronalazi nove kombinacije, koje se mogu manifestovati kao novi proizvodi, procesi, tržišta, organizacione strukture ili kanali nabavke”*. Prema tome, preduzetništvo je *“proces kreiranja novih kombinacija”*. Gartner je, nasuprot tome, izneo stav da je *“preduzetništvo proces kreiranja organizacija”* (1988). On je istakao potrebu da se promeni perspektiva posmatranja sa onoga što preduzetnik jeste, ka onome što preduzetnik radi. Obe definicije imaju praktično utemeljenje i teorijsku validnost, ali svaka na svoj način pokriva različita područja istraživanja. Kreiranje novih kombinacija (proizvoda, procesa i sl.) može, ali ne mora, da rezultira kreiranjem nove organizacije, i obrnuto, kreiranje nove organizacije može, ali ne mora, da podrazumeva bilo kakvu inovativnu aktivnost. Novijom definicijom koju su ponudili Sharma i Chrisman (1999) preduzetništvo je povezano sa inoviranjem strategije ili strukture. *“Preduzetništvo obuhvata akte organizacione kreacije, obnove ili inovacije koje se odvija unutar ili izvan postojeće organizacije. Preduzetnici su individue ili grupe individua, koji deluju nezavisno ili kao deo korporativnog sistema, koji kreiraju nove organizacije ili iniciraju obnovu ili revitalizaciju postojeće organizacije”*.

Miller (1983) smatra da stepen preduzetničke orijentacije zavisi od stepena u kome su organizacije sklone da preuzmu rizik, inoviraju i ponašaju se proaktivno. Sklonost ka riziku se odnosi na tendenciju da se preuzmu aktivnosti koje su povezane sa ulaganjem znatnih resursa u poduhvate sa neizvesnim ishodom (Lumpkin and Dess, 2001 prema Ndubisi & Iftikhar, 2012). Dess and Lumpkin (2005) klasifikuju rizike koje preduzetnici preuzimaju na sledeći način: poslovni rizik (na primer, ulaganje na nova tržišta ili prihvatanje tehnologije koja još uvek nije dovoljno ispitana); finansijski rizik (koji se najčešće odnosi na visoke iznose kredita ili sopstvenih sredstava koja kompanije moraju da ulože kako bi ostvarile rast) i lični rizik (rizik koji menadžeri preuzimaju kada odlučuju o strategijskom kursu akcija).

Prema Lumpkin and Dess (2001) proaktivnost, kao karakteristika preduzetnika, se odnosi na traganje za mogućnostima, na perspektivu gledanja unapred koja uključuje uvođenje novih proizvoda ili usluga pre konkurencije i ponašanja u skladu sa anticipiranjem budućih zahteva, kako bi se kreirala promena i oblikovalo okruženje. Kao odgovarajuće znake da je neko proaktivan navode se orijentisanost na budućnost, kreiranje ideja, sposobnost da se predupredi problem, efektivna komunikacija, adaptibilnost, implementacija novog procesa, proizvoda ili usluge (Morris and Kuratko, 2002; Nasution and Mavondo, 2008). Dess and Lumpkin (2005) ističu da mnoge od najboljih ideja za nove poslovne poduhvate nastaju kao rezultat veće autonomije. Shodno tome, organizacije treba da pruže veći stepen autonomije zaposlenima prilikom donošenja odluka i da izbegnu kritikovanje grešaka zaposlenih u situacijama u kojima pokušavaju da budu inovativni (Nasution et al., 2011).

Konceptualna veza između preduzetništva i inovacija je ekstenzivno istraživana u literaturi (Zhao, 2005). Za uspostavljanje veze između inovacija i preduzetništva od ključne važnosti su sledeće tri paradigme: preduzetnička paradigma, tehnološko-ekonomska, i strategijska

paradigma. Preduzetnička paradigma se vezuje za Schumpetera (1934), koji je prvi uspostavio vezu između inovacija i preduzetništva posmatrajući preduzetnika kao inovatora. Prema ovoj paradigmi, samo ona osoba koja osniva novu kompaniju na osnovu nove ideje može biti označena kao preduzetnik. U tom smislu, preduzetništvo se posmatra kao kreativan i inovativni proces u kome se stvara nešto što do tada nije postojalo. Time se stvara vrednost kako za pojedinca tako i za zajednicu, i zasnovano je na uočavanju i iskorišćavanju odgovarajućih mogućnosti (Johnson, 2001). Preduzetništvo se može posmatrati i kao odgovarajuća promena stanja, tj. kao odgovarajući dinamički proces, ali i kao jedinstveni događaj, tj. smatraju da su preduzetnici ljudi koji vode organizacije i timove koji uvode inovacije. Preduzetnici tragaju za mogućnostima, a inovacije su odgovarajući instrument koji im omogućava uspeh. Korporativno preduzetništvo se često odnosi na uvođenje novih ideja, proizvoda, organizacionih struktura, proizvodnih procesa ili uspostavljanje nove organizacije u okviru postojeće. Prema Zhao, 2005: inovacija zahteva tri bazne komponente: infrastrukturu, kapital i preduzetnički kapacitet.

Zapravo, da bi inovacije postigle komercijalni uspeh preduzetništvo je neophodno Tehnološko-ekonomska paradigma je povezana sa inovacijama u velikim kompanijama i odlikuje je značajno učešće inženjera i tehničara u razvoju novih tehnologija. Ovi specijalisti nisu direktno uključeni u razvoj poslovne strategije, već su koncentrisani na rešavanje određenih tehničkih problema. Postoji nekoliko načina na koje ovi pojedinci mogu pristupiti problemu, na primer interna funkcija istraživanja i razvoja, saradnja sa drugim kompanijama koje se suočavaju sa istim problemom, kupovina rešenja od nekog drugog, itd. Važno je istaći da sve ove opcije zahtevaju različite nivoe internih istraživačko-razvojnih kompetencija za korišćenje, razvoj, istraživanje i apsorbovanje novih tehnologija.

Strategijska paradigma inovacija je relativno nova i ističe strategiju, tržišne uslove i široke kompetencije preduzeća, kao faktore koji utiču na inovacioni proces i kao takvi znatno determinišu tržišne performanse preduzeća. Ovakav pristup inovacijama je multifunkcionalan i predstavlja kombinaciju internih kompetencija, dugoročnih tržišnih strategija, razvoja tržišta, identifikaciju novih tržišnih prilika ili novih pristupa tržištu, kreiranje tehnoloških alijansi i partnerstava, podsticanje umrežavanja, itd. Prema ovoj paradigmi, inovacije su tehnološke i netehnološke, tj. mogu predstavljati potpuno nove procese, proizvodne ili marketing aktivnosti.

Ključna određenja inovacija i preduzetništva u Evropskoj uniji

Ekonomska kriza koja je započela 2008 je negativno uticala na poslovne inovacije i istraživanje i razvoj u svim zemljama (OECD, 2012). Prema European Commission inovacione performanse u EU su na sličnom nivou kao u SAD, ali su lošije nego u Japanu, dok u pogledu zaposlenosti u znanjem intenzivnim aktivnostima, EU zauzima nižu poziciju u odnosu na Japan i SAD. Takođe, EU je manje tehnološki specijalizovana u odnosu na SAD, Japan i Južnu Koreju (EC, 2011). Prema rezultatima istraživanja EU pod nazivom Rang lista inovativne unije za 2018. godinu (*Innovation Union Scoreboard*), koje pruža komparativnu procenu uspešnosti država članica EU-a i odabranih trećih zemalja u oblasti istraživanja i inovacija, inovativnost EU raste sve brže poslednjih godina, ali je rast veoma neujednačen unutar same unije. Evropa sustiže Sjedinjene Američke Države, jača u odnosu na Japan i Kanadu, ali još uvek zaostaje za Južnom Korejom. Kina brzo nadoknađuje zaostatak za EU-om jer u uspešnosti u području inovacija raste trostruko brže. EU je i dalje znatno uspješnija od Brazila, Indije, Rusije i Južne Afrike.

Shodno navedenom, može se postaviti pitanje da li EU može da poboljša svoje inovacione performanse i da istovremeno poveća životni standard? Jedan od ključnih problema u unapređenju inovativnosti se tiče difuzije inovacija. Naime, mnoge tehnologije su razvijene i

dostupne, ali nisu u dovoljnoj meri prisutne na tržištu zbog različitih faktora, kao što su zaduženost, neadekvatni regulatorni režimi ili loše dizajnirane politike (Ashford & Renda, 2016). Od posebne važnosti je da inovacije i preduzetništvo ne mogu biti posmatrani kao linearni procesi, već kao odgovarajući sistemi koji podrazumevaju mnoštvo faktora i njihovih interakcija kako bi u potpunosti realizovali svoj potencijal. U tom smislu, potreban je odgovarajući institucionalni okvir koji podržava inovacije i preduzetništvo, a koji treba da uključi sledeća četiri elementa (EC, 2018): efikasno funkcionisanje javnih institucija, efikasnost tržišta proizvoda, efikasno funkcionisanje tržišta rada, stepen u kome inovativna preduzeća imaju pristup finansijskim tržištima.

Poslednjih godina, vođena naporima njenih članica ka širenju internog tržišta, EU je uspela da stvori povoljnije uslove za preduzeća i da tako podstakne razvoj preduzetništva. Najznačajnija unapređenja se mogu uočiti u istočnoevropskim državama, posebno onim koje su skorije pristupile EU, kao što su Rumunija, Češka, Poljska, Slovenija, što ukazuje na pozitivne efekte pristupanja internom tržištu EU (EC, 2018). Isto tako, poboljšanja se mogu uočiti i kod onih država koje su najviše bile pogođene krizom. Navedeno se najpre može uočiti u generalnim poboljšanjima koja se tiču smanjenja troškova birokratskih opterećenja da se započne posao (osnuje preduzeće) ili u pojednostavljenju rešavanja problema nesolventnosti. Međutim, još uvek znatna unapređenja mogu da se ostvare kako bi se poboljšala percepcija preduzeća o efikasnosti institucija u EU.

Takođe, od ključne važnosti za podsticanje inovacija je efikasno tržište rada koje usmerava radnu snagu ka inovativnijim i produktivnijim aktivnostima. Fleksibilno zaposlenje može da poboljša sposobnost preduzeća da se brzo adaptiraju na promene i da bolje odgovore na fluktuacije u tražnji, posebno za mala preduzeća i ona koja tek ulaze na tržište. Štaviše, kapacitet da se privuku i zadrže talenti i inkluzivno tržište rada doprinose pojačanju inovacionog potencijala ekonomije. Stepem efikasnosti tržišta rada u EU je niži u odnosu na SAD, Japan i Kinu. U okviru EU, tržište rada je manje efikasno u perifernim državama, izuzev Letonije, Estonije i Češke.

Pristup kapitalu je označen kao posebno važna barijera za inovacije i preduzetništvo u Evropi. Iako su znatni naponi uloženi od strane Evropske Centralne Banke (ECB) i ostalih institucija otkako je počela kriza, tržišta kapitala se još uvek nisu u potpunosti oporavila. Uprkos tome što je značajno porasla likvidnost tržišta, mala i srednja preduzeća, posebno ona koja ulažu u rizične poslovne projekte, su ipak u podređenom položaju u odnosu na velika preduzeća kada je reč o pristupu kapitalu. Usled napora ECB i ostalih evropskih institucija, pristup bankarskim zajmovima se znatno poboljšao od početka finansijske krize. Kamatne stope na kredite su se smanjile, iako su i dalje veliki rasponi između zemalja i različitih tipova kompanija. Evropsko tržište rizičnog kapitala koje je ključno za inovacije, ostaje manje razvijeno u odnosu na SAD. Unapređenje institucionalnog okvira i stimulisane odgovarajuće alokacije kredita ka inovativnijim aktivnostima je od presudne važnosti da bi se vratio trend i povećao rast produktivnosti u EU i drugim razvijenim ekonomijama.

Osim navedenog, jedan od najuočljivijih problema u podsticanju inovativnosti u EU je da se, s jedne strane, inovacije dešavaju lokalno što dovodi do toga da se finansiranjem inovacija dominantno upravlja nacionalno, dok je s druge strane konkurencija sve više globalna, što zahteva politike koje omogućavaju da se inovacije šire na različita tržišta (Ashford & Renda, 2016). Kuhlmann & Edler (2003) smatraju da je potrebna odgovarajuća kombinacija konkurencije i saradnje između različitih regionalnih inovacionih kultura i upravljačkih struktura. To zauzvrat podrazumeva politike koje su manje nacionalne/lokalne, a sve više transnacionalne ili supranacionalne. Shodno tome, buduće EU politike za inovacije i preduzetništvo treba da budu

usklađene sa društvenim potrebama, tj. društveno relevantne, holističke i jednostavne (Leceta et al., 2017).

Društvena relevantnost se pre svega odnosi na to da su inovacije i preduzetništvo sredstva, a ne krajni ciljevi. To dalje znači da politike, osim što treba da teže da stvore pogodno okruženje za razvoj preduzetništva, treba takođe da teže i da podstaknu razvoj onih poduhvata i inovacija koje mogu da pomognu da se odgovori na izražene društvene izazove sa kojima se Evropa suočava, kao što su nezaposlenost mladih, starenje stanovništva, stagnacija, ali i da doprinesu rešavanju nekih globalnih problema, poput klimatskih promena, snabdevanja vodom, itd.

Inovacije takođe treba da budu systemske. Zapravo, iako istraživanje i razvoj i dalje imaju ključnu ulogu u mnogim sektorima, jasno je da su podjednako važni i drugi tipovi inovacija, kao što su društvene i korisničke inovacije, kao i novi poslovni modeli, kako bi se odgovorilo na različite izazove sa kojima se Evropa suočava. Ova varijetetnost se takođe odnosi i na izbor instrumenata inovacione politike i preduzetničke podrške. Politike treba da budu tako dizajnirane da ne vode računa samo o akterima već i o njihovim međusobnim odnosima u inovacionim i preduzetničkim sistemima. Na taj način mogu da doprinesu pogodnom okruženju za nove ideje i njihovu difuziju kroz čitavu ekonomiju. U tom smislu, od odgovarajuće je važnosti odgovarajući nacionalni inovacioni sistem.

Nacionalni inovacioni sistem se može definisati kao kompleksna mreža preduzeća, univerziteta, istraživačko-razvojnih instituta, profesionalnih društava, finansijskih institucija, obrazovne i informacione infrastrukture, državnih agencija i javnih resursa, za generisanje, difuziju i primenu naučnih i tehnoloških znanja u određenoj zemlji (Stošić, 2013, str. 148). U tom smislu, mogućnost svake ekonomije da iskoristi rezultate inovacija zavisi od inovacionog sistema.

Jednostavnost se tiče činjenice da preduzetnici i inovatori često nemaju vremena i resursa da se posvete kompleksnim procedurama i administrativnim zahtevima. Rukovodeće strukture u EU i nacionalne inovacione i preduzetničke politike često ne pružaju adekvatnu podršku preduzetnicima potrebnu za testiranje ideja i apliciranje za finansiranje.

U tom smislu, u skladu sa nastojanjima EU da postane tzv. Inovaciona unija, razvijen je sledeći skup aktivnosti koji podstiču inovativnost i pružaju podršku inovacijama (Stošić, 2013, str. 162):

- *PRO INNO Europe*® predstavlja odgovarajuću transnacionalnu inovacionu korporaciju, čiji je cilj da pomogne inovacije na regionalnom, nacionalnom i evropskom nivou;
- *Europe INNOVA* – čiji je ključni zadatak da analizira inovacije po sektorima i formira mrežu inovatora u Evropi;
- *Enterprise Europe Network* – koja pruža širok spektar usluga malim i srednjim preduzećima, počev od pomoći u pristupanju informacijama na tržištu, prevazilaženju pravnih prepreka i identifikaciji potencijalnih poslovnih partnera u Evropi, kao i inovacionu podršku i usluge transnacionalnog transfera tehnologije;
- *EU support for innovation* – kojom se podstiče saradnja stejkholdera uključenih u inovacione aktivnosti i procese.
- Drugi značajni dokumenti koje je donela Evropska Komisija su *Oslo Manual* (2016) i *Entrepreneurship 2020 Action Plan*. Evropa svoju dugoročnu perspektivu zasniva na unapređenju konkurentnosti kroz ulaganja u znanje i inovacije. Zato je u istraživanje, razvoj i inovacije kroz program *Horizon 2020* opredelila čak 80 milijardi evra investicija.

Ipak, usled brojnih društvenih izazova, EU je potrebna takva inovaciona politika koja zahteva sistemski i transformacioni prilaz koji prevazilazi akademske, tehnološke i sektorske

granice. Navedeno zahteva nove prilaze i adaptivne regulatorne instrumente na svim nivoima vlasti, kao i kreiranje prostora za testiranje novih poslovnih modela i usluga od kojih će krajnji korisnici imati koristi. Samim tim, EU politike i bolji regulatorni instrumenti treba da uključe inovacije i preduzetništvo od trenutka predviđanja i *ex ante* procene uticaja do *ex post* procene i *feedback*-a. Istovremeno, politika treba da bude takva da osigura bezbednost zaposlenja i prihvatanje takvih politika tržišta radne snage koje bi redukovale ekonomski i društveni uticaj gubitka posla, i favorizovale prekvalifikaciju i potencijalno ponovno zapošljavanje otpuštenih radnika.

Institucionalni okvir za unapređenje inovacija i preduzetništva u Republici Srbiji

U procesu pridruživanja Srbije Evropskoj Uniji i podsticanju održivog rasta i razvoja potrebno je konknituirano jačati konkurentnost privrede kroz preduzetničku inicijativu, inovacije, upravljanje znanjem i primenu novih tehnologija. Sektor malih i srednjih preduzeća je opterećen posledicama usporenog oporavka privrede nakon skoro decenijske recesije prouzrokovane svetskom ekonomskom krizom. Makroekonomski ambijent odlikuju visok spoljni i javni dug, budetski deficit, nizak obim stranih direktnih investicija, siva ekonomija i visoka nezaposlenost. Preduzeća opterećuje problem nelikvidnosti, visok nivo nenaplativih kredita, neadekvatna legislativa i nedovoljna sigurnost poslovanja, uz osetan pad domaće tražnje i usporen povratak na tradicionalna izvozna tržišta.

Vlada Republike Srbije je 2015. godine donela *Strategiju za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine*. Strategijom se nastavlja politika uvažavanja i pune primene svih dokumenata koji utvrđuju politiku Evropske unije u oblasti preduzetništva i konkurentnosti, pre svega Strategije Evropa 2020 i Akta o malim preduzećima. Ovaj dokument je komplementaran sa Strategijom razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine. Principi Akta o malim preduzećima kojima se definiše politika razvoja malih preduzeća u EU su, u značajnoj meri inkorporirani u okviru Strategije. Strategija utvrđuje okvir za razvoj preduzetništva i konkurentnosti, kroz šest stubova, i to: unapređenje poslovnog okruženja, unapređenje pristupa izvorima finansiranja, kontinuirani razvoj ljudskih resursa, jačanje održivosti i konkurentnosti MSPP, unapređenje pristupa novim tržištima i razvoj i promocija preduzetničkog duha i podsticanje preduzetništva žena, mladih i socijalnog preduzetništva.

Institucionalna podrška sektoru malih preduzeća u Srbiji se kontinuirano izgrađuje i unapređuje. U predthodnom periodu su sprovedene ne samo zakonodavne, već i administrativne reforme, koje imaju za cilj da obezbede povoljnije uslove za razvoj preduzetništva. Mere za podsticanje preduzetničke inicijative se definišu i implementiraju na dva nivoa: a) *republičkom*, na kome nadležna ministarstva finansija, privrede i poljoprivrede koordiniraju rad Privredne komore, Razvojnog fonda i agencija zaduženih za regionalni razvoj, privatizaciju i promociju izvoza; b) *lokalnom*, na kome funkcionise mreža regionalnih razvojnih agencija, banke i finansijske institucije, udruženja, sindikati, insituti, nevladine organizacije i različiti programi podrške razvoju preduzetništva. Najznačajnija institucija koja sprovodi politiku razvoja malih i srednjih preduzeća kroz direktnu podršku je Nacionalna agencija za regionalni razvoj, sa mrežom akreditovanih regionalnih razvojnih agencija. Ključnu finansijsku podršku pružaju Fond za razvoj i Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije. U domenu inovacija podršku obezbeđuje Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja i Fond za inovacionu delatnost, a u oblasti podrške novom zapošljavanju i samozapošljavanju Nacionalna služba za zapošljavanje.

Priroda preduzetničkog procesa, shvaćenog kao proces kreiranja vrednosti jedinstvenim kombinovanjem raspoloživih resursa, je takva da se njegove faze odnose kako na osnivanje novog preduzeća, tako i na kreiranje poslovnog poduhvata u okviru preduzeća. Sva preduzeća odlikuje manje ili veće prisustvo preduzetničkog duha, ali neka preduzeća prednjače u inovativnosti i na njoj baziraju konkurentsku prednost. Pa ipak, institucionalna podrška unapređenju preduzetništva u Srbiji je prevashodno fokusirana na sektor malih i srednjih preduzeća. U strukturi sektora najbrojnija su mikro preduzeća i preduzetnici, koji učestvuju sa 96,3% u ukupnom broju malih i srednjih preduzeća. Veoma nizak broj, od prosečno 2,4 zaposlenih po privrednom subjektu, ukazuje na jednu od ključnih slabosti ovog sektora u odnosu na prosek EU, koji iznosi 4,2. Prosečne vrednosti ostalih pokazatelja poslovanja iskazanih po zaposlenom takođe značajno zaostaju u odnosu na prosek EU, što pokazuje veliku usitnjenost i slabu konkurentnost sektora malih i srednjih preduzeća u Republici Srbiji.

Oko trećine preduzeća ili preduzetnika posluje u oblasti trgovine na veliko i malo, za njima slede usluge i prerađivačka industrija. U okviru prerađivačke industrije dominiraju nisko tehnološke oblasti, sa proizvodima male dodate vrednosti i diferenciranosti, što dovodi do slabije tržišne pozicije i niske profitne margine. Srpsku privredu odlikuje nizak stepen inovativnosti. Prema Globalnom indeksu konkurentnosti Srbija je poslednjih nekoliko godina zauzimala oko 90. pozicije (*Global Competitiveness Report*). U poslednjem objavljenom izveštaju došlo je do poboljšanja pozicije, tako je sada na 77. mestu, ali po stepenu inovativnosti od 137 zemalja zauzima veoma nisko 104. mesto (*Global Competitiveness Report 2017-2018*). Prema rezultatima Rang liste inovativne unije za 2018. godinu, Republika Srbija se svrstava u grupu zemalja koje predstavljaju umerene inovatore, ali sa trendom rasta, sa inovacionim učinkom koji je značajno ispod proseka EU.

Preduzetnici nedovoljno prepoznaju značaj inovacija za unapređenje poslovanja i nisu spremni da značajnije ulažu u njih. Tek svako sedmo preduzeće sprovodi inovativne aktivnosti, a svako četrnaesto ostvaruje inovativnu saradnju sa drugim privrednim subjektima ili institucijama. Saradnja između naučno-istraživačkih institucija i male privrede je slaba. Naučno-istraživačke institucije nisu percipirane kao potencijalni partneri, a sami istraživači u sektoru malih i srednjih preduzeća ne prepoznaju u privredi značajniju tražnju za novim tehnološkim rešenjima. Zakon o inovacionoj delatnosti prepoznaje značaj poslovne infrastrukture i to inkubatora, industrijskih parkova/zona i naučno-tehnoloških parkova kao organizacija za pružanje infrastrukturne podrške inovacionoj delatnosti.

Vodeći računa i o prethodno navedenim preporukama za unapređenje inovacija i preduzetništva u EU, kao i prethodno sprovedenim istraživanjima u drugim zemljama (e.g. Pirich, Knuckey & Campbel, 2001), politike koje podstiču inovacije i preduzetništvo u Republici Srbiji treba da budu takve da se:

- minimiziraju rizici povezani sa inovacijama (npr. stabilna makroekonomska politika koja podržava inovacije);
- kad god je moguće ohrabriti privatne podsticaje pojedinaca i preduzeća (čime se podstiče balans između istraživanja koja iniciraju preduzeća i stvarnih potreba i mogućnosti); i
- podstakne preduzetništvo generalno (npr. jednostavno osnivanje i registracija preduzeća) i rizične inovativne aktivnosti posebno (npr. zakoni o stečaju koji ne bi previše kaznili neuspeh).

Osim navedenog, važan faktor se tiče umrežavana, koje postaje ključni faktor inovacija, što je u skladu i sa savremenom paradignom inovacija – otvorene inovacije (Chesbrough, 2003).

Odnosno, inovacije više ne zavise samo od toga kako preduzeća, istraživački instituti, i regulatorni mehanizmi funkcionišu odvojeno, već pre svega od njihovih interakcija i načina na koji funkcionišu kao odgovarajuća celina. Oslanjanje na međusobnu saradnju preduzeća i njihovo umrežavanje, kako na nacionalnom tako i na internacionalnom nivou, je podstaknuto delimično i činjenicom da mnoga preduzeća ne mogu više da snose troškove i rizike inoviranja samostalno. Još jedan važan aspekt se tiče činjenice da se sve više zahtevaju interdisciplinarna znanja koja potiču od velikog broja preduzeća i institucija.

Respektujući navedeno, neke od preporuka za podsticanje inovacija i preduzetništva se odnose na sledeće (Leceta et al., 2017):

- ohrabrivanje napora da se promoviše varijetetnost veština, tj. da se promovišu preduzetničke i menadžerske veštine, kreativnost i sposobnost da se razmišlja izvan postojećih okvira, kao baznih veština koje treba steći tokom obrazovanja;
- jačanje javno-privatne saradnje kako bi se obezbedilo da mladi budu u kontaktu sa uspešnim preduzetnicima i da stiču i dele međusobno preduzetnička znanja i veštine.

Takođe, potreban je obrazovni sistem koji obezbeđuje adekvatnu kombinaciju tzv. specijalističkih i generalnih znanja i veština. Najvažniji skup veština potrebnih za inoviranje se ne tiče samo tehnoloških i naučnih veština samih po sebi, već obuhvata i odgovarajuće soft veštine, kao što su timski rad i komunikativnost, spremnost da se uči, motivacija da se traga za novim mogućnostima, ali i fleksibilnost da se usvoje nove tehnologije.

Zaključak

Vodeći računa o postavljenim istraživačkim pitanjima u radu, može se zaključiti sledeće: Pre svega, kada je reč o vezi između inovacija i preduzetništva, potrebno je istaći da su inovacije i preduzetništvo komplementarni, jer su inovacije ključna pretpostavka preduzetništva. S druge strane, uz pomoć preduzetničkih aktivnosti inovacije mogu da se razvijaju i da realizuju svoju ekonomsku vrednost. Uz pomoć inovacija, preduzetništvo može da doprinese proširivanju opsega poslovanja i rastu preduzeća. Inovacije i preduzetništvo su holistički i dinamički procesi koji nisu ograničeni samo na inicijalnu fazu novog poslovnog poduhvata. Dakle, inovacije i preduzetništvo ne mogu biti posmatrani kao linearni procesi, već kao odgovarajući sistemi koji zavise od brojnih faktora i njihovih interakcija kako bi realizovali svoj potencijal. U kontekstu iznetih razmatranja, od posebne su važnosti identifikovana ključna svojstva i faktori koji determinišu tekuće stanje inovativnosti i preduzetništva u Evropskoj uniji i njihove implikacije na inovacije i preduzetništvo u Republici Srbiji. Shodno tome, potrebno je da se ojača inovacioni kapacitet kompanija stimulisanjem primenjenih istraživanja za inovativne proizvode i usluge, kao i unapređenjem saradnje između privrede i svih zainteresovanih stejkholdera.

Doprinos rada se ogleda u identifikovanju ključnih faktora i preporuka koji mogu podstaći inovacije i preduzetništvo u Republici Srbiji u procesu pridruživanja Evropskoj uniji. Ipak, kako bi se potpunije odredilo tekuće stanje inovativnosti i preduzetništva u Republici Srbiji, potrebno je odgovarajuće empirijsko istraživanje. Navedeno predstavlja osnov za buduća istraživanja.

Reference

1. Baregheh, A., Rowley, J. & Sambrook, S. (2009). Towards a Multidisciplinary Definition of Innovation. *Management Decision*, 47 (8), 1323–1339.
2. Cefis, E. & Marsili, O. (2006). Survivor: The role of innovation in firms' survival. *Research Policy*, 35 (5)626-641.

3. Chesbrough, H.W. (2003). *Open Innovation: the New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Boston: Harvard Business School Press.
4. Dess, G. and Lumpkin, G. (2005), The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship, *Academy of Management Executive*, Vol. 19 No. 1, pp. 147-56.
5. Dino, R. N. (2015). Crossing Boundaries: Toward Integrating Creativity, Innovation, and Entrepreneurship Research Through Practice. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 9 (2), 139-146.
6. Drucker, P. (1996). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. II prevedeno izdanje. Beograd: PS "Grmeč".
7. European Union. (2006). *Innovation Management and the Knowledge-Driven Economy*. Brussels: European Union.
8. Gartner, W. B. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12 (4), 11-32.
9. Gumusluoglu, L., Ilsev, A. (2009). Transformational leadership, creativity, and organizational innovation. *Journal of Business Research*, 62, 461-473.
10. Johnson, D. (2001), What is innovation and entrepreneurship? *Lessons for large organizations*, *Industrial and Commercial Training*, 33 (4), 135-40.
11. Kuratko, D. F. (2012). *Entrepreneurship: Theory, process, and practice*. Sydney, Australia: Thomson South-Western.
12. Leceta, J. M., Renda, A., Könnölä, T. & Simonelli, F. (2017). *Unleashing Innovation and Entrepreneurship in Europe: People, Places and Policies*. CEPS: Brussels
13. Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (2001), Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role environment and industry life cycle, *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451.
14. Miller, D. (1983), The correlates of entrepreneurship in three types of firms, *Management Science*, 29 (7), 770-791.
15. Morris, M. H. & Kuratko, D. (2002). *Corporate Entrepreneurship: Entrepreneurial Development Within Organizations*. Harcourt College Publishers
16. Morris, M. H. (1998). *Entrepreneurial Intensity*, Westport, CT: Quorum Books.
17. Nasution, H. N. & Mavondo, F. T. (2008) Organisational capabilities: antecedents and implications for customer value, *European Journal of Marketing*, Vol. 42 Issue: 3/4, pp.477-501.
18. Nasution, H.N., Mavondo, F.T., Matanda, M.J. and Ndubisi, N.O. (2011), Entrepreneurship: its relationship with market orientation and learning orientation and as antecedents to innovation and customer value, *Industrial Marketing Management*, Vol. 40 No. 3, pp. 336-45.
19. Ndubisi, N. O. & Iftikhar, K. (2012) Relationship between entrepreneurship, innovation and performance: Comparing small and medium-size enterprises, *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, Vol. 14 Issue: 2, pp.214-236,
20. Pirich, A., Knuckey, S. & Campbel, J. (2001). *An interface between entrepreneurship & innovation - New zealand SMEs perspective*, Paper presented at DRUID Nelson & Winter Conference 2001, Aalborg University, Denmark, June 2001.
21. Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
22. Sharma, P. & Chrisman, J. J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23 (3), 11-27.
23. Stošić, B. (2013). *Menadžment inovacija: Inovacioni projekti, modeli i metodi*. Beograd: Fakultet organizacionih nauka.

24. Tellis, G. J., Prabhu, J.C. & Rajesh K. C. (2009) Radical Innovation Across Nations: The Preeminence of Corporate Culture. *Journal of Marketing*, 73, 3–23.
25. Tidd, J. & Bessant, J. (2009). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market And Organizational Change*. John Wiley and Sons: Chichester
26. Wilson, K. (2008). Entrepreneurship education in Europe. In J. Potter (Ed.), *Entrepreneurship and higher education*. Paris: OECD.
27. Zhao, F. (2005) Exploring the synergy between entrepreneurship and innovation, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11 (1), 25-41.
28. Zlatanović, D. & Mulej, M. (2015). Soft-systems approaches to knowledge-cum-values management as innovation drivers, *Baltic Journal of Management*, 10 (4), 497-518.

Izvori sa Interneta

29. Ashford, N. & Renda. A. (2016). *Aligning Policies for Low-Carbon Systemic Innovation in Europe, CEPS Special Report*, in cooperation with i24c. Available at:
https://www.ceps.eu/system/files/Aligning_Policies-CEPS-i24c_Report%20%281%29.pdf
30. European Commission (2006). *Entrepreneurship education in Europe: Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning*. Oslo, 26–27th October 2006.
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/education-training-entrepreneurship/policy-framework/2006-conference/index_en.htm
31. European Commission (2010). *Europe 2020 - A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Flagship Initiative Innovation Union, COM 546 final. Brussels.
32. European Commission (2011). *Innovation Union Competitiveness Report*, <http://ec.europa.eu/research/index.cfm?lg=en&pg=newsalert&year=2011&na=na-090611>
33. European Commission. (2012). *The Entrepreneurship 2020 Action Plan*. Communication from the commission to the european parliament, the council, economic and social committee and the committee of the regions, Brisel.
34. European Commission. (2018). *Science, Research and Innovation Performance of the EU 2018: Strengthening the foundations for Europe's future*. Available at:
https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/rec-17-015-srip-report2018_mep-web-20180228.pdf
35. European Commission. (2018). *The 2018 European Innovation Scoreboard*, Brisel.
36. OECD (2012). *Annual Report*, <http://www.oecd.org/development/dcr2012.htm>
37. OECD. (2011). *LEED forum on partnerships and local governance. Handbook no. 5. Partnering for success in fostering graduate*. OECD LEED. <http://www.oecd.org/cfe/leed/47436168.pdf>
38. *Strategija razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine*. "Službeni glasnik RS", broj 55/11.
39. *Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine*. „Službeni glasnik RS“ broj 35/2015.
40. World Economic Forum, *Global Competitiveness Report (2017-2018)*

STRATEGIJSKA PRAKSA UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA I DELJENJE ZNANJA: MEDIJATORSKI UTICAJ AKVIZICIJE TALENATA

Marko Slavkovic*

Proces globalizacije koji je dodatno podstaknut velikim migracionim kretanjima na globalnom nivou podstakao je kompanije da dodatnu pažnju usmere na svoje resurse znanja, kao i na talentovane pojedince koji su nosioci znanja koje može biti osnova održive konkurentske prednosti. Osnovni cilj rada je da utvrdi da li se na proces deljenja znanja može uticati strategijskom praksom upravljanja ljudskim resursima odnosno da li akvizicija talenata može da ostvari medijatorski uticaj u ovoj vezi. Svrha rada je da utvrdi da li razvoj strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima može da oblikuje proces deljenja znanja i da li investiranje u program upravljanja talentima, koji uključuje i akviziciju talenata, ima efekta na deljenje znanja kao ključni proces menadžmenta znanjem. U radu su za analizu korišćeni podaci iz primarnih izvora dobijenih originalnim istraživanjem sprovedenim putem popunjavanja upitnika od strane zaposlenih u domaćim kompanijama. Rezultati analize su pokazali da strategijska praksa upravljanja ljudskim resursima ima statistički značajan uticaj na deljenje znanja, isto kao i akvizicija talenata što pokazuje na značaj unapređenja prakse upravljanja ljudskim resursima i privlačenja talentovanih pojedinaca za unapređenje za menadžment znanjem.

Ključne reči: upravljanja ljudskim resursima, strategijska praksa upravljanja ljudskim resursima, deljenje znanja, akvizicija talenata

Uvod

Višegodišnji period ratovanja i sankcija koji su obeležili kraj proteklog veka su uzrokovali značajnu društvenu i ekonomsku krizu čije su posledice prisutne i danas u Republici Srbiji. Privredni sistem Srbije, koji je fragmentovan raskidanjem veza sa tradicionalnim dobavljačima i kupcima u bivšim republikama SFRJ i autarhično razvijan skoro jednu deceniju, doživeo je kolaps u svakom smislu: tehničko-tehnološka zastarelost, smanjivanje proizvodnih kapaciteta, izostanak savremenog pristupa u menadžmentu, smanjena profitabilnost i likvidnost, smanjivanje broja zaposlenih i slično. Ozdravljenje takvog privrednog sistema zahtevalo je proces restrukturiranja, ali i značajne transformacije zbog činjenice da se početak procesa obnove srpske privrede dešavao u trenutku kada je globalna ekonomija već bila u tranziciji u kojoj su znanje i intelektualni resursi označeni kao ključni faktori konkurentnosti. Ekonomija bazirana na znanju, koja je oslonjena na produkciju, distribuciju i upotrebu znanja i informacija (OECD, 1996), trebala je da da osnovne smernice i pravce oporavka i razvoja srpske privrede.

U tom kontekstu, restrukturiranje i transformacija privrede su vodili u dva pravca. Jedan pravac je bio usmeren ka onom delu privrede koji je u značajnom delu sačuvao proizvodnu sposobnost i tržište, a kome je izgradnja institucionalnog okvira (bankarski sistem, zakoni, tržište kapitala) trebala da omogući uslove za investiranje u savremenu tehnologiju kako bi održala konkurentsku sposobnost u novim okolnostima. Drugi pravac restrukturiranja privrede se odnosio na privredne subjekte koji nisu uspeli da održe konkurentsku vitalnosti i koji su svojim finansijskim performansama (neprofitabilnost i nelikvidnost) ugrožavali poslovanje zdravijeg dela privrede. Likvidacija je bila realna i jedina moguća opcija za značajan broj takvih

* Docent, e-mail: mslavkovic@kg.ac.rs

preduzeća. Drugi deo ovih firmi je ozdravljenje tražio kroz proces privatizacije, u kome bi kroz kupovinu kapitala investitor istovremeno u preduzeće “uneo” i savremenu tehnologiju i moderan menadžment pristup, sa ciljem obezbeđenja konkurentnosti na dugi rok.

Ovaj period restrukturiranja i tranzicije srpske privrede, koji je obuhvatio period prve decenije tekućeg milenijuma, više je bio usmeren na rešavanje nagomilanih problema iz prošlosti i upostavljanje kontinuiteta u funkcionisanju privrednih subjekata, nego što je bio usmeren na nove zahteve ekonomije znanja. Potvrdu ovog stava daje i istraživanje koje su sprovedi Krstić i Stanišić (2013) na uzorku zemalja iz jugoistočne Evrope, u koji je uključena i Srbija, u kome na bazi odnosa između Indeksa Ekonomije Znanja (KEI – Knowledge Economy Index) i Indeksa Globalne Konkurentnosti (GCI – Global Competitiveness Index) zaključuju da konkurentnost ovih ekonomija nije zasnovana na znanju kao ključnom razvojnom resursu modernih ekonomija. Polazeći od stava koji iznosi Brinkley (2006), da ekonomija znanja predstavlja kombinaciju moćnih kompjutera i visokoobrazovnih umova usmerenih na kreiranje bogatstva, može se zaključiti da uzroke prethodno datim rezultatima verovatno treba tražiti u ljudskom kapitalu. U prilog tome se može navesti i podatak koji je dat u izveštaju o Globalnom talent konkurentnosti indeksu (GTICI - Global Talent Competitiveness Index), koji se formira na osnovu sposobnosti zemlje da privuče, razvije i zadrži talente, u kome je Srbija (Lanvin & Evans, 2017) rangirana na 60 mestu od posmatranih 118 zemalja i da je sa aspekta ostvarene vrednosti indeksa ispod prosečne vrednosti svih zemalja koje su obuhvaćene izveštajem. Analiziranjem pojedinačnih podataka iz ovog izveštaja može se uvideti da Srbija ima jako nisku vrednost u sledećim pokazateljima: istraživanje i razvoj, privlačenje talenata, broj inostranih studenata na domaćim univerzitetima, rangiranje univerziteta, korišćenje virtuelnih profesionalnih mreža, zadržavanje talenata, produktivnost po zaposlenom, broj istraživača, izvoz proizvoda visoke dodate vrednosti i broj novoosnovanih firmi.

Prethodno navedeno ukazuje na postojanje problema u domenu ljudskog kapitala, kao ključnog nosioca znanja, koji na direktan način utiče na razvoj ekonomije zasnovane na znanju u kojoj se zahteva sinergija znanja, inovacija i naprednih tehnologija (Jednak & Kragulj, 2015). Načini rešavanja ovog problema se mogu posmatrati u dva nivoa: makroekonomski nivo i nivo preduzeća. Makroekonomski nivo delovanja je rezervisan za državu i njene donosioce odluka. U tom domenu delovanje pre svega treba da bude usmereno u reformu obrazovnog sistema uz istovremeno veće ulaganje u obrazovni sistem, posebno u delu visokog obrazovanja i doživotnog učenja koje treba da obezbedi dugoročnu kompetentnost ljudskog kapitala. Pored toga, kreiranje ambijenta koji podstiče ulaganja u nove tehnologije i primenu novih tehnologija u poslovnim procesima je važan preduslov privlačenja i zadržavanja talenata.

Na nivou pojedinačnog preduzeća rešavanje problema ljudskog kapitala je povezano sa odgovarajućim pristupom u menadžmentu ljudskim resursima i to pre svega u domenu ključnih aktivnosti i procesa u okviru ove funkcije. Pored toga, veoma je značajno i delovanje u domenu privlačenja i zadržavanja talentovanih pojedinaca u okviru organizacije. Ovo je utoliko značajnije ukoliko se uzme u obzir stav da se ekonomija znanja odnosno digitalna ekonomija karakteriše pojavom novih tehnologija i novih radnika tzv. radnika znanja (Terranova, 2000), koji su visokobrazovani pojedinci koji u svom radu intenzivno koriste stečena znanja, razmenjuju ga sa drugim zaposlenima i na taj način ga nadograđuju. Pored toga što na makroekonomskom nivou omogućava potencijal za veću konkurentnost domaće privrede, upravljanje ljudskim kapitalom odnosno ljudskim resursima jednog preduzeća treba da omogući i održivu konkurentsku prednost tog preduzeća na dugi rok.

Na osnovu prethodno navedenog može se izvesti pretpostavka da će se unapređenjem ljudskog kapitala povećati konkurentna sposobnost domaće ekonomije. Na nivou pojedinačno

preduzeća pretpostavka je da će bolji kvalitet ljudskih resursa kroz akviziciju talenata omogućiti unapređenje intelektualnih resursa jednog preduzeća, a samim tim i njegove konkurentske sposobnosti. Na indirektan način to će uticati na ubrzanje procesa transformacije celokupne privrede. U skladu sa tim, svrha rada je da utvrdi da li unapređenje ljudskog kapitala kroz akviziciju talenata i strategijsku praksu upravljanja ljudskim resursima može da pospeši proces deljenja znanja u organizaciji i da na taj način utiče na njegovu konkurentnost, a samim tim i na ispunjenja zahteva ekonomije bazirane na znanju.

Teorijska osnova

Polazeći od resursnog pristupa firmi (resource-based view of the firm) Barney (1991) zaključuje da se održiva konkurentska prednost izgrađuje na osnovu resursa i sposobnosti koje firma ima pod svojom kontrolom i koji su vredni, retki, teško se imitiraju i supstituišu. Ovi resursi se posmatraju kao skup opipljive i neopipljive aktive koja obuhvata menadžment veštine, organizacione procese i rutine zajedno sa informacijama i znanjem (Barney, Wright i Ketchen, 2001). Ovako postavljen konceptualni okvir upućuje na povezanost dva važna faktora u kreiranju održive konkurentske prednosti: adekvatan menadžment ljudskim resursima, koji treba da obezbedi firmi dovoljno znanja, veština i kompetencija kroz korpus zaposlenih, i odgovarajući pristup upravljanja organizacionim znanjem, uključujući procese kreiranja, usvajanja, deljenja i primene znanja u organizaciji. U analizi povezanosti menadžmenta ljudskim resursima, menadžmenta znanja i deljenja znanja Scarbrough (2003) polazi od tri aktivnosti upravljanja ljudskim resursima: 1) selekcije zaposlenih i metoda koji se koriste u ovom procesu; 2) sistema kompenzacija i strategije koju organizacija primenjuje u ovom domenu; 3) strategije razvoja karijere zaposlenih, za koje navodi da imaju značajan uticaj na protok znanja u organizaciji odnosno na deljenje znanja što je jedan od osnovnih ciljeva menadžmenta znanja.

Tokom procesa selekcije se može uticati na izbor kandidata koji će ući u organizaciju, a samim tim i na ulazak odgovarajućeg znanja koje pojedinci u vidu implicitno znanja donose sa sobom. Izborom kandidata odgovarajućeg profila i posedovanog ili demonstriranog znanja direktno se kroz proces selekcije može uticati na povećanje organizacionog znanja i sposobnosti. Značaj procesa selekcije dodatno raste u situacijama kada se radi o kandidatima koji poseduju retka znanja ili iskustvo i ekspertizu u specifičnim oblastima biznisa koja su povezani sa suštinskom kompetentnošću ili na nju značajno mogu da utiču. Pored toga što kroz izbor kandidata u značajno meri utiče na priliv novog znanja u organizaciju proces selekcije istovremeno omogućava izbor kandidata koji su spremni na timski rad i deljenje znanja u cilju postizanja organizacionog uspeha. Procesi regrutovanja i selekcije visokoobrazovnih pojedinaca sa specifičnim znanjima i visokim performansama se suštinski odnose na akviziciju talenata. Upravljanje talentima, a samim tim i akvizicija talenata se posmatra kao domen strategijskog upravljanja ljudskim resursima (Collings & Mellahi, 2009), naročito u situaciji globalnog "rata za talente" između kompanija, ali i između država (Schuler, Jackson & Tarique, 2011). Integracija prakse upravljanja talentima i upravljanja znanjem je moguća i treba da bude fokusirana na radnike znanja (knowledge workers), a to može imati pozitivan uticaj na konkurentnost i performanse (Whelan & Carcary, 2011). Takođe, Chadee i Raman (2012) su kroz sprovedena istraživanja utvrdili postojanje pozitivnog uticaja priliva eksternog znanja i upravljanja talentima, uključujući i akviziciju talenata, na performanse firmi iz IT sektora.

Sistemom kompenzacija se može direktno uticati na deljenje znanja između zaposlenih na dva načina: 1) materijalnom komponentom, koja uključuje novčane nagrade ili određene beneficije, i 2) nematerijalnom komponentom koja podrazumeva promociju i status.

Tradicionalni sistemi kompenzacija često nisu dovoljno fleksibilni za podršku procesu deljenja znanja u organizaciji što zahteva njihovu promenu da bi se podržao proces. Imajući u vidu činjenicu da u značajnoj meri utiče na budžet zarada, a samim tim i na ukupne troškove, sistem kompenzacija zahteva strateški pristup da bi se pored svrhe deljenja znanja obezbedio i odgovarajući nivo ostvarenja finansijskih performansi. Direktna veza nematerijalnih kompenzacija i promocije zaposlenih na određene pozicije u strateški fokus stavlja razvoj karijere zaposlenih koji treba obezbedi sukcesiju i tranziciju na ključnim pozicijama u organizaciji kroz proces deljenja znanja uz korišćenje dodatnih tehnika kao što su mentoring ili fokusirana kastomizovana obuka.

Značajan doprinos razumevanju uticaja upravljanja znanjem na upravljanje znanjem, generalno, i na proces deljenja znanja dali su Currie i Kerrin (2003) koji su kroz analizu ključnih aktivnosti upravljanja ljudskim resursima na primeru farmaceutskih kompanija utvrdili da praksa upravljanja ljudskim resursima ima značajan uticaj na menadžment znanjem odnosno da se kroz praksa upravljanja ljudskim resursima može uticati na deljenje znanja i u tom domenu su dali tri preporuke za unapređenje procesa deljenja znanja u organizaciji: 1) promena sistema ocene performansi zaposlenih tako da podstiče učenje; 2) regrutovanje zaposlenih koji imaju razumevanje za različite perspektive koje iznose ostali zaposleni; 3) razvoj različitih perspektiva kroz lateralna pomeranja u karijeri zaposlenih. Isti autori navode značaj organizacione strukture i kulture kao inhibirajućih faktora u deljenju znanja, čak i kad je postoji odgovarajuća praksa upravljanja ljudskim resursima, uz istovremeno naglašavanje da zaposleni često nisu voljni da dele znanje sa drugima i da je zbog toga potrebno uključivanje menadžerskih struktura. Pored ovoga, kao efektivan način za odobrovoljavanje zaposlenih za deljenje ideja i razmenu znanja može se koristiti visok nivo participacije zaposlenih (Jiménez-Jiménez and Sanz-Valle, 2005).

Problem deljenja znanja, sa aspekta utvrđivanja potencijalnih motivatora, definisan je pre svega činjenicom da posedovanje znanja daje određenu moć njegovom imaoocu. Svako deljenje znanja od strane imaooca znanja dovodi ga u situaciju da njegova moć proistekla iz znanja u određenoj meri erodira što zahteva određeni nivo kompenzacije za novonastalo stanje. Problem se dodatno multiplikuje u situaciji kada se radi o specifičnim znanjima ili znanju koje je povezano sa iskustvom. Na povećanje motivacije za deljenje znanja se može uticati na različite načine, uključujući praksu upravljanja ljudskim resursima, zbog čega Gagne (2009) predlaže pet praksi upravljanja ljudskim resursima kojima se može uticati na deljenje znanja: stafing (regrutovanje i selekcija), dizajn posla, sistem merenje performansi i kompenzacija, menadžerski stil i obuka. Suštinska ideja je da se deljenje znanja ne podstiče isključivo preko motivacionih mehanizama koji su vezani za nagrađivanje odnosno materijalne motivatore, nego da se proces deljenja znanja podstakne i kroz ostale aktivnosti iz domena prakse upravljanja ljudskim resursima koje su usmerene na nematerijalne motivatore ili na praktične tehnike koje su proces deljenja znanja „ugrađuju“ u svakodnevno izvršavanje operacija na radnom mestu.

Cabrera i Cabrera (2005) su kroz svoja istraživanja utvrdili da se na deljenje znanja može uticati preko menadžmenta ljudskim resursima i naveli nekoliko praksi koje pospešuju deljenje znanja: 1) dizajn posla koji pospešuje saradnju između zaposlenih i kros-funkcionalne interakcije; 2) selekcija bazirana na usklađenosti osobe i organizacije (person-organization fit) i analizi komunikacionih veština; 3) ekstenzivni treninzi za saradnju koji povećavaju samoefikasnost pojedinaca i podstiču razvoj veština timskog rada i kapaciteta da se artikuliše i komunicira znanje; 4) formalizovani programi orijentacije, uz razvoj neformalnog druženja i komunikacije; 5) razvoj sistema za ocenu performansi koji prepoznaje deljenje znanja; 6) podsticajni programi koji nagrađuju efektivno deljenje znanja i naglašavaju značaj intrizičnih nagrada; 7) sistem kompenzacija zasnovan na timskom radu; 8) otvorena i kultura koja

podržava poverenje i komunikaciju, podršku i egalitarizam sa jakim normama u deljenju znanja; 8) informaciona tehnologija koja je u skladu sa organizacionom kulturom i koja podržava postojeće socijalne mreže.

Polazeći od strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima Ismail, Omar i Bidmeshgipour (2010) konstatuju da određene politike u domenu upravljanja ljudskim resursima izazivaju različit odgovor od strane zaposlenih. Uzimajući to u obzir, kao i prethodno navedena istraživanja, formiran je istraživački model sa ciljem da se utvrdi da li je u domaćim kompanijama moguće uticati na procese deljenja znanja kroz oblikovanje strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima, uz verifikaciju pozitivnog uticaja akvizicije talenata koja u praktičnom smislu podrazumeva priliv talenata sa različitim znanjima i sposobnostima u organizaciju.

Metodologija istraživanja

Za identifikaciju uticaja strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima i akvizicije talenata na proces deljenja znanja unutar organizacije sprovedeno je empirijsko istraživanje. Istraživanje je sprovedeno na uzorku organizacija koje imaju više od 50 zaposlenih. Razlog za ovakvo konstituisanje uzorka je pretpostavka da organizacije koje imaju više od 50 zaposlenih mogu da koncipiraju strategiju upravljanja znanjem (Darroch, 2003).

U koncipiranju uzorka arbitrarno su uvedena dva dodatna ograničenja. Prvo ograničenje se odnosi na starost organizacije mereno brojem godina od osnivanja. Napravljena je realna pretpostavka da je za konstituisanje internog okruženja organizacije, uključujući i korpus zaposlenih i pul talenata, kao i za definisanje strategije upravljanja ljudskim resursima i strategije upravljanja znanjem potrebno najmanje 5 godina. Imajući to u vidu u uzorak nisu uzimane organizacije koje imaju manje od 5 godina od osnivanja. Drugo ograničenje se odnosi na organizacije iz javnog sektora odnosno na organizacije koje su u državnom vlasništvu. Argument za isključivanje ovih organizacija iz uzorka leži u činjenici da njihovo poslovanje nije zasnovano na tržišnim principima i da opstanak na tržištu ne zavisi od konkurentnosti zasnovanoj na kompetentnosti nego na privilegovanom polažaju ili prirodnom monopolu čime su njihove potrebe za upravljanjem resursima znanja svedene na minimum. Zbog navedenih ograničenja uzorak konstituišu samo poslovne organizacije u privatnom vlasništvu, bez obzira na poreklo kapitala. U uzorak su uključene poslovne organizacije koje posluju u svim sektorima privrede.

Polazeći od istraživačkog modela može se konstatovati da je on baziran na jednoj nezavisnoj varijabli i dve zavisne varijable. Potrebna veličina uzorka za višestruku regresiju definisana je formulom $50 + 8k$ (gde je k broj prediktora odnosno nezavisnih promenljivih) koju je utvrdio Green (1991). U konkretnom slučaju, minimalan potreban broj posmatranih poslovnih organizacija u uzorku je 66.

Definisanje minimalnog potrebnog broja poslovnih organizacija u uzorku predstavljalo je osnovu za određivanje veličine potencijalnog uzorka imajući u vidu podatak koji je iskustveno dobijen prethodnim istraživanjima da je stopa odziva oko 40 %. Imajući u vidu taj podatak zaključeno je da treba kontaktirati najmanje 165 poslovnih organizacija da bi se uz očekivanu stopu odziva na popunjavanje upitnika dobio odgovarajući broj jedinica u uzorku. Koristeći podatke Agencije za privredne registre nasumično je izabrano 200 poslovnih organizacija iz privatnog sektora nakon čega je započet proces prikupljanja primarnih podataka.

U cilju obezbeđivanja potrebnog broja jedinica u uzorku pokrenuta je procedura preporučena od strane Menon et al. (1999) koja se sastoji iz tri faze. Prva faza podrazumeva slanje inicijalne elektronske pošte ili upućivanje telefonskog poziva sa ciljem objašnjenja svrhe i predmeta istraživanja i dobijanje inicijalnog pristanka za učešće u istraživanju. Druga faza obuhvata slanje upitnika putem elektronske pošte zajedno sa pratećim pismom, nakon dve nedelje primene druge faze prikupljeno je 57 potpunih upitnika, što je dalo inicijalnu stopu odziva od 28,5 %. Treća faza podrazumevala je pravljenje dodatnog telefonskog poziva i slanje putem elektronske pošte podsetnika za popunjavanje upitnika.

Treća faza prikupljanja podataka završena je nakon dve nedelje. Ukupan broj potpunih upitnika iznosio je 81. Tri upitnika su smatrana nevažećim. Dva upitnika su samo delimično završena i jedan upitnik je odbačen iz uzorka, s obzirom na to da je ta organizacija imala manje od 50 zaposlenih, jer se njihov broj u tekućoj godini smanjio u odnosu na podatke predstavljene u zvaničnim finansijskim izveštajima koji su prezentirani Agenciji za privredne registre za prethodne godine. Prikupljeno je ukupno 78 validnih upitnika sa ukupnom stopom odziva od 39%. Ispitanici su bili izvršni menadžeri, menadžeri ljudskih resursa, direktori ili šefovi poslovnih jedinica koji su upoznati sa subjektom istraživanja i situacijom u svojoj organizaciji.

Svi ispitanici su zaposleni u domaćim kompanijama ili u multinacionalnim kompanijama koje posluju na teritoriji Republike Srbije. Uzorak čini 46 % kompanija koje imaju od 50 do 249 zaposlenih, a 54 % čine kompanije koje imaju više od 250 zaposlenih. u odnosu na sektor poslovanja uzorak čini 53 % kompanija koje se bave proizvodnjom, 17 % kompanija koje se bave trgovinom i 30 % kompanija koje se bave pružanjem usluga. Validne upitnike je popunilo 58 % menadžera iz domaćih privatnih kompanija i 42 % menadžera koji su zaposleni u multinacionalnim kompanijama.

Za potrebe ovog istraživanja razvijen je upitnik, koji pored opšteg dela koji se odnosi na samu kompaniju i ispitanika, sadrži iskaze za tri posmatrane varijable kojima se opisuju aktivnosti strategijskog upravljanja ljudskim resursima, deljenja znanja i akvizicije talenata. Praksa strategijskog upravljanja ljudskim resursima je opservirana kroz 10 iskaza („SP1 – Formalni programi obuke se nude zaposlenima sa ciljem da se poveća mogućnost njihovog napredovanja u karijeri.“, „SP2 – Zaposleni u organizaciji imaju jasne smernice razvoja karijere.“, „SP3 – Sistem zarada podstiče zaposlene da deluju u skladu sa postavljenim ciljevima.“, „SP4 – Sistem zarada obezbeđuje nagrađivanje zaposlenih za nove ideje.“, „SP5 – U vašoj organizaciji postoji predviđanje potreba za zaposlenima.“, „SP6 – U organizaciji postoji formalno definisana strategija upravljanja ljudskim resursima.“, „SP7 – Vaša organizacija troši značajan iznos novca za selekciju zaposlenih.“, „SP8 – U vašoj organizaciji se često sprovode formalne ocene performansi zaposlenih.“, „SP9 – Zaposleni su uključeni u donošenje odluka i rešavanje problema.“, „SP10 – Zaposleni imaju autonomiju u izvršavanju posla.“); deljenje znanja je opservirano kroz 5 iskaza („DZ1 – Zaposleni su posvećeni razmeni najbolje prakse za obavljanje posla sa svojim kolegama.“, „DZ2 – Zaposleni svakodnevno razmenjuju ideje sa kolegama na formalan i neformalan način.“, „DZ3 – Organizacija ima formalne mehanizme koji obezbeđuju deljenje najbolje prakse u izvršavanju posla unutar različitih delova organizacije.“, „DZ4 – U organizaciji postoje procedure za prikupljanje i distribuciju sugestija zaposlenih, kupaca/klijenta i poslovnih partnera.“, „DZ5 – Zaposleni dele znanje i iskustvo koje poseduju u međusobnoj komunikaciji.“); akvizicija talenata je opservirana kroz 3 iskaza („AT1 – Organizacija primenjuje različite strategije za regrutovanje talentovanih pojedinaca.“, „AT2 – Organizacija se trudi da angažuje ljude koji imaju sposobnost kreativnog razmišljanja.“, „AT3 – Proces selekcije u organizaciji je fokusiran na izbor kandidata koji imaju potencijal da se razvijaju.“) koje su u svojim istraživanjima koristili Delery i Doty (1996), Chang i Chen (2002), Verburg, Den Hartog i Koopman (2007), Gold, Malhotra i Segars (2001), Darroch (2003), López,

Peón i Ordás (2004), Wang i Ellinger (2011), Sheehan (2012), Lopez-Cabrales, Pérez-Luño i Cabrera (2009) i Kuo (2011).

Za merenje stanja svih varijabli korišćena je 5-stepena Likertova skala sa sledećim opcijama izbora: 1 – Uopšte se ne slažem; 2 – Uglavnom se ne slažem; 3 – Delimično se slažem; 4 – Uglavnom se slažem i 5 – Potpuno se slažem.

Obrada prikupljenih podataka je sprovedena uz računarsku podršku statističkog paketa za društvene nauke IBM SPSS Statistics, Version 20 (engl. Statistical Package for Social Sciences). Primenom regresione analize meren je uticaj nezavisne varijable na zavisnu, a medijatorski efekat je testiran kroz rezultate dobijene višestrukom regresionom analizom. U cilju određivanja statističke značajnosti dobijenih rezultata upotrebljeni su sledeći nivoi poverenja: $\alpha=0,05$, $\alpha=0,01$.

Rezultati istraživanja

Kako bi se utvrdila interna konzistentnost navedenih konstatacija, izračunat je Cronbach's alpha koeficijent. Dobijene vrednosti za strategijsku praksu upravljanja ljudskim resursima, deljenje znanja i akviziciju talenata su 0.878, 0.863, 0.898, respektivno. Prema Nunnally (1978) predstavljene vrednosti ukazuje na visok nivou interne konzistentnosti datih konstatacija. Osim toga, u Tabeli 1 dat je pregled rezultata deskriptivne statističke analize (aritmetička sredina i standardna devijacija). Na osnovu datih vrednosti nameće se zaključak da je najveći stepen slaganja ispitanika postignut u slučaju postojanja formalno definisane strategije upravljanja ljudskim resursima, deljenja znanja kroz međusobnu komunikaciju zaposlenih i procesa selekcije koji je fokusiran na kandidate koji imaju potencijal za razvoj budući da su najveće vrednosti aritmetičke sredine identifikovane kod ovih konstatacija.

Tabela 1 Vrednost Cronbach Alpha koeficijenta

Strategijska praksa upravljanja ljudskim resursima 0,878	Sredina	Stand. dev.
SP1 – Formalni programi obuke se nude zaposlenima sa ciljem da se poveća mogućnost njihovog napredovanja u karijeri.	3.50	1.235
SP2 – Zaposleni u organizaciji imaju jasne smernice razvoja karijere.	3.32	1.099
SP3 – Sistem zarada podstiče zaposlene da deluju u skladu sa postavljenim ciljevima.	3.68	1.087
SP4 – Sistem zarada obezbeđuje nagrađivanje zaposlenih za nove ideje.	3.29	1.290
SP5 – U vašoj organizaciji postoji predviđanje potreba za zaposlenima.	3.53	1.214
SP6 – U organizaciji postoji formalno definisana strategija upravljanja ljudskim resursima.	3.76	1.197
SP7 – Vaša organizacija troši značajan iznos novca za selekciju zaposlenih.	2.97	1.319
SP8 – U vašoj organizaciji se često sprovode formalne ocene performansi zaposlenih.	3.40	1.361
SP9 – Zaposleni su uključeni u donošenje odluka i rešavanje problema.	3.17	1.178
SP10 – Zaposleni imaju autonomiju u izvršavanju posla.	3.40	0.985
Deljenje znanja 0,863	Sredina	Stand. dev.
DZ1 – Zaposleni su posvećeni razmeni najbolje prakse za obavljanje posla sa svojim kolegama.	3.65	1.030
DZ2 – Zaposleni svakodnevno razmenjuju ideje sa kolegama na formalan i neformalan način.	3.95	0.938
DZ3 – Organizacija ima formalne mehanizme koji obezbeđuju deljenje najbolje prakse u izvršavanju posla unutar različitih delova organizacije.	3.14	1.090
DZ4 – U organizaciji postoje procedure za prikupljanje i distribuciju sugestija zaposlenih, kupaca/klijenta i poslovnih partnera.	3.62	1.341
DZ5 – Zaposleni dele znanje i iskustvo koje poseduju u međusobnoj komunikaciji.	4.01	0.904
Akvizicija talenata 0,898	Sredina	Stand. dev.
AT1 – Organizacija primenjuje različite strategije za regrutovanje talentovanih pojedinaca.	3.00	1.238
AT2 – Organizacija se trudi da angažuje ljude koji imaju sposobnost kreativnog razmišljanja.	3.49	1.181
AT3 – Proces selekcije u organizaciji je fokusiran na izbor kandidata koji imaju potencijal da se razvijaju.	3.81	1.174

Osim toga, kako bi se utvrdio medijatorski efekat, implementiran je postupak koji su razvili Baron i Kenny (1986). Navedeni postupak se zasniva na kreiranju nekoliko regresionih modela, koji se odnose na: (1) utvrđivanje uticaja nezavisne varijable na varijablu koja predstavlja medijatora; (2) utvrđivanje uticaja nezavisne varijable na analiziranu zavisnu varijablu; (3) utvrđivanje uticaja medijatora na zavisnu varijablu. Poslednji korak predstavlja sprovođenje višestruke regresione analize, koja podrazumeva identifikaciju uticaja nezavisne varijable i medijatora na zavisnu varijablu. Prema Baron i Kenny (1986), medijatorski uticaj postoji kada u poslednjem koraku dolazi do smanjenja uticaja nezavisne varijable na zavisnu varijablu ili uticaja nezavisne varijable na zavisnu varijablu postaje nesignifikantan.

Shodno objašnjenom postupku, kreirana su četiri regresiona modela koji su predstavljeni u Tabeli 2. Regresioni model 1 ispituje prirodu i jačinu veze između strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima i deljenja znanja, pri čemu je data zavisna varijabla određena nezavisnom u 49,9% slučajeva ($R^2=0,499$). U okviru regresionog modela 2 posmatrana je međuzavisnost strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima i akvizicije talenata, usled čega dobijena vrednost R^2 ukazuje na bolji model u poređenju sa prethodnim ($R^2=0,697$). Vrednost beta koeficijenta je relevantna na nivou 0.01, pri čemu pozitivna vrednost ovog koeficijenta nameće zaključak da je reč pozitivnom uticaju strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima na akviziciju talenata.

Treći regresioni model ima za cilj utvrđivanje veze između akvizicije talenata i deljenja znanja. Akvizicija talenata, kao nezavisna varijabla, određuje posmatranu zavisnu varijablu, deljenje znanja u 47,7% slučajeva ($R^2=0,477$). Na osnovu prikazanih rezultata i pozitivnoj vrednosti beta koeficijenta, koja je signifikantna na nivou 0.01, utvrđuje se statistički značajan, pozitivan uticaj akvizicije talenata na deljenje znanja.

Poslednji model predstavljen u Tabeli 2 podrazumeva sprovođenje višestruke regresione analize, koja ima za cilj utvrđivanje uticaja strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima i akviziciju talenata na deljenje znanja kao zavisnu varijablu. U ovom slučaju 53,3% varijabiliteta zavisne varijable je objašnjeno obuhvaćenim nezavisnim varijablama.

Tabela 2 Rezultati regresione analize

Varijable	Model 1: zavisna varijabla Deljenje znanja	Model 2: zavisna varijabla Akvizicija talenata	Model 3: zavisna varijabla Deljenje znanja	Model 4: zavisna varijabla Deljenje znanja
Strategijska praksa upravljanja ljudskim resursima	0,707**	0,835**		0,429**
Akvizicija talenata			0,691**	0,333*
R^2	0,499	0,697	0,477	0,533
Adjusted R^2	0,493	0,693	0,470	0,520
ANOVA F	75,843**	175,161**	69,387**	42,791**

Agenda: ** $p < 0.01$; * $p < 0.05$. U tabeli je prikazan Beta koeficijent.

Izvor: Autor

Multikolinearnost ne predstavlja problem, imajući u vidu da je faktor inflacije varijanse manji od 5. Ne postoji ni problem sa autokorelacijom, budući da se Durbin-Watson koeficijent približava vrednosti 2. Implementiran postupak, u vidu kreiranih regresionih modela, pokazuje da u poslednjem koraku, odnosno regresionom modelu, dolazi do redukcije u pogledu jačine uticaja strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima na deljenje znanja. Dakle, akvizicija talenata predstavlja medijatora uticaja između strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima i deljenje znanja, što istovremeno predstavlja osnovni cilj predstavljenog istraživanja.

Zaključak

Sumiranjem rezultata navedenog istraživanja moguće je izvesti nekoliko zaključaka. Prvo, kontekst domaće privrede i nivo razvijenosti strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima pokazuju da se kroz akviziciju talenata može uticati na kvalitet ljudskog kapitala u organizaciji i pospešiti proces deljenja znanja unutar organizacije. Drugo, medijacija akvizicije talenata u uticaju na proces deljenja znanja ukazuje na značaj upravljanja talentima naročito ako se ima u vidu pritisak na strani tražnje na tržištu Srbije od strane multinacionalnih kompanija i inostranih kompanija. Treće, akvizicija talenata može pozitivno uticati na unapređenje kvaliteta ljudskog kapitala u organizaciji. Četvrto, strategijska praksa upravljanja ljudskim resursima ima pozitivan uticaj na akviziciju talenata što direktno asocira na zaključak da razvoj sistema upravljanja ljudskim resursima podiže svest o značaju upravljanja talentima, a to u praktičnom smislu ukazuje da razvijena praksa upravljanja ljudskim resursima kreira svest o značaju talentovanih pojedinaca odnosno radnika znanja u organizaciji. Peto, razvojem strategijske prakse upravljanja upravljanja ljudskim resursima i upravljanja talentima, preko procesa deljenja znanja može se uticati na unapređenje konkurentnosti organizacije što podstiče i ubrzava procese restruktiranja.

U navedenom istraživanju je na bazi definisanih varijabli utvrđen statistički značajan uticaj strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima i akvizicije talenata na deljenje znanja u organizaciji, ali u okviru samog istraživanja nije postojala kvantifikacija kvaliteta tog znanja odnosno prakse upravljanja ljudskim resursima. To sa jedne strane može da bude ograničenje istraživanja, ali sa druge strane postojanje pozitivnog uticaja relativizuje značaj ovog ograničenja zato što implicira da svaki nivo razvoja strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima ima uticaja na proces deljenja znanja. Pored ovoga ograničenje predstavlja i broj jedinica u uzorku koji zadovoljava potrebne standarde, ali je u poređenju sa sličnim istraživanjima manji. Istovremeno, rezultati istraživanja daju jasne menadžerske implikacije da razvoj strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima i ulaganje u akviziciju talenata u organizaciju mogu pospešiti proces deljenja znanja u organizaciji. Implikacije na makroekonomskom nivou svode se na delovanje vladajućih političkih faktora kojima cilj treba da bude veće ulaganje u obrazovni sistem koje će da omogući razvoj odgovarajućih znanja, veština i kompetencija, uz istovremeno kreiranje privrednog ambijenta u kome se promoviše upotreba znanja u poslovnim procesima i u kome se strani investitori stimulišu da u znanjem-intenzivne delatnosti koje donose viši nivo dodate vrednosti po zaposlenom radniku što će istovremeno omogućiti ubrzavanje procesa restrukturiranja domaće privrede.

S obzirom na to da predstavljeni regresioni model nije dao pun medijatorski uticaj akvizicije talenata, buduća istraživanja će biti usmerena na identifikovanje drugih varijabli iz domena prakse upravljanja ljudskim resursima koje mogu imati medijatorski uticaj, kao i uvođenje inostranih kompanija u analizu kako bi se poređenje grupa utvrdio nivo razvijenosti strategijske prakse upravljanja ljudskim resursima, akvizicije talenata i deljenja znanja u domaćim kompanijama u odnosu na inostrane kompanije.

Reference

1. Barney, J., Wright, M., & Ketchen Jr, D. J. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of management*, 27(6), 625-641.
2. Barney, J.B (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120

3. Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173-1182.
4. Brinkley, I. (2006). *Defining the Knowledge Economy*, London: The Work Foundation.
5. Cabrera, E. F., & Cabrera, A. (2005). Fostering knowledge sharing through people management practices. *The international journal of human resource management*, 16(5), 720-735.
6. Chadee, D., & Raman, R. (2012). External knowledge and performance of offshore IT service providers in India: the mediating role of talent management. *Asia pacific journal of human resources*, 50(4), 459-482.
7. Chang, P.L., Chen, W.L. (2002). The Effect of Human Resource Management Practices on Firm Performance: Empirical Evidence from High-tech Firms in Taiwan. *International Journal of Management*, 19(4), 622–631.
8. Collings, D. G., & Mellahi, K. (2009). Strategic talent management: A review and research agenda. *Human resource management review*, 19(4), 304-313.
9. Currie, G., & Kerrin, M. (2003). Human resource management and knowledge management: enhancing knowledge sharing in a pharmaceutical company. *The International Journal of Human Resource Management*, 14(6), 1027-1045.
10. Darroch, J. (2003). Developing a measure of knowledge management behaviors and practices. *Journal of Knowledge Management*, 7(5), 41-54.
11. Darroch, J. (2003). Developing a measure of knowledge management behaviors and practices. *Journal of Knowledge Management*, 7(5), 41-54.
12. Delery, J.E., Doty, D.H. (1996). Modes of Theorizing in Strategic Human Resource Management: Test of Universalistic, Contingency, and Configural Performance Prediction. *Academy of Management Journal*, 39(4), 802-835.
13. Gagné, M. (2009). A model of knowledge-sharing motivation. *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management*, 48(4), 571-589.
14. Green, S.B. (1991). How many subjects does it take to do a regression analysis?. *Multivariate Behavioural Research*, 26(3), 499-510.
15. Ismail, W. K. W., Omar, R., & Bidmeshgipour, M. (2010). The Relation of Strategic Human Resource Practices with Firm Performance: Considering the Mediating Role of Resource Based View. *Journal of Asia Pacific Studies*, 1(3), 395-420.
16. Jednak, S., & Kragulj, D. (2015). Achieving sustainable development and knowledge-based economy in Serbia. *Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies*, 20(75), 1-12.
17. Jimenez-Jimenez, D., & Sanz-Valle, R. (2005). Innovation and human resource management fit: an empirical study. *International journal of Manpower*, 26(4), 364-381.
18. Krstić, B. & Stanišić, T. (2013). The Influence of Knowledge Economy Development on Competitiveness of Southeastern Europe Countries. *Industrija*, 41 (2), pp. 151-167.
19. Kuo, T-H. (2011). How to improve organizational performance through learning and knowledge?. *International Journal of Manpower*, 32(5/6), 581-603.
20. Lanvin, B., & Evans, P. (2017). *The Global Talent Competitiveness Index*. Fontainebleau, France: INSEAD Business School, Adecco Group and Human Capital Leadership Institute.
21. López, S.P., Peón, J.M.M., Ordás, C.J.V. (2004). Managing knowledge: the link between culture and organizational learning. *Journal of Knowledge Management*, 8(6), 93–104.
22. Lopez-Cabrales, A., Pérez-Luño, A., Cabrera, R.V. (2009). Knowledge as a mediator between HRM practices and innovative activity. *Human Resource Management*, 48(4), 485– 503.
23. Nunnally, J.C. (1978). *Introduction to psychological measurement*. New York: McGraw-Hill.
24. OECD (1996). *The Knowledge-Based Economy*. Paris: OECD.

25. Scarbrough, H. (2003). Knowledge management, HRM and the innovation process. *International journal of manpower*, 24(5), 501-516.
26. Schuler, R. S., Jackson, S. E., & Tarique, I. (2011). Global talent management and global talent challenges: Strategic opportunities for IHRM. *Journal of World Business*, 46(4), 506-516.
27. Sheehan, M. (2012). Developing managerial talent: Exploring the link between management talent and perceived performance in multinational corporations (MNCs). *European Journal of Training and Development*, 36(1), 66-85.
28. Terranova, T. (2000). Free labor: Producing culture for the digital economy. *Social text*, 18(2), 33-58.
29. Verburg, R.M., Den Hartog, D.N., Koopman, P.L. (2007). Configurations of Human Resource Management Practices: A model and test of internal fit. *International Journal of Human Resource Management*, 18(2), 184-208.
30. Wang, Y-L., Ellinger, A.D., (2011). Organizational learning: Perception of external environment and innovation performance. *International Journal of Manpower*, 32(5/6), 512-536.
31. Whelan, E., & Carcary, M. (2011). Integrating talent and knowledge management: where are the benefits?. *Journal of Knowledge Management*, 15(4), 675-687.

**FINANSIJSKI I RAČUNOVODSTVENI ASPEKTI
TRANZICIJE I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE
REPUBLIKE SRBIJE**

UPRAVLJANJE PERFORMANSAMA U JAVNOJ UPRAVI

Predrag Stančić* i Milan Čupić*

U razvijenim tržišnim ekonomijama se upravljanju performansama u javnoj upravi poseban značaj pridaje od 1970-ih godina i razvoja koncepta novog javnog upravljanja. Upravljanje performansama se, takođe, često dovodi u vezu sa konceptom „vrednosti za novac“, koji podrazumeva ekonomičnu nabavku resursa i njihovu efikasnu upotrebu u procesu realizacije ciljeva organizacija javne uprave. Upravljanje performansama može biti shvaćeno kao proces nadzora koji omogućava identifikovanje promena neophodnih za podsticanje poželjnog ponašanja koje će doprineti unapređenju performansi. Osnovni cilj istraživanja u ovom radu je definisanje okvira za upravljanje performansama i identifikovanje ključnih problema implementacije sistema upravljanja performansama u organizacijama javne uprave. U radu se ističe da performanse organizacija javne uprave mogu biti definisane kao inputi, aktivnosti, autputi i ishodi. Preporučuje se merenje performansi organizacija javne uprave kroz postupak u četiri koraka - definisanje predmeta merenja, izbor merila i načina merenja, prikupljanje, analiza i interpretacija podataka i izveštavanje (komuniciranje) rezultata merenja. Konačno, u radu se ističe da ključni problemi u funkcionisanju sistema upravljanja performansama organizacija javne uprave nastaju u vezi sa neusklađenošću organizacionih ciljeva i sistema merenja performansi, merenjem kompleksnih fenomena, poteškoćama u obradi podataka i nesposobnošću sistema merenja performansi da odgovori na nove izazove.

Ključne reči: javna uprava, upravljanje performansama, merenje performansi, problemi upravljanja performansama, problemi merenja performansi

Uvod

Upravljanje performansama može biti shvaćeno kao proces nadzora koji omogućava identifikovanje promena neophodnih za podsticanje poželjnog ponašanja koje će doprineti unapređenju performansi, tj. povećanju operativne efektivnosti, kvalitetnijem polaganju računa, boljem nadzoru menadžmenta i/ili unapređenju saradnje (Lemieux-Charles et al., 2003). Ono obuhvata alate, tehnologije i procese koji treba da omoguće ostvarenje utvrđenih ciljeva i unapređenje performansi organizacije javne uprave (OJU) i/ili njenih menadžera i službenika (Bandy, 2015, p. 253). Takođe, podrazumeva specificiranje ciljeva koje treba ostvariti, raspodelu odgovornosti i prava donošenja odluka i merenje performansi (Verbeeten, 2007). Sistem upravljanja performansama može uspešno funkcionisati ako su ispunjeni sledeći uslovi (Fryer, Antony and Ogden, 2009): a) sistem merenja usaglašen sa sistemima i strategijama OJU, b) posvećenost menadžera, c) organizaciona kultura u kojoj se upravljanje performansama doživljava kao način za identifikaciju i unapređenje dobrih performansi, a ne kao dodatna aktivnost koja za cilj ima kažnjavanje loših performansi, d) uključenost svih relevantnih interesnih grupa i e) kontinuirano praćenje, korigovanje, promocija i učenje iz rezultata merenja performansi.

* Redovni profesor, e-mail: pstancic@kg.ac.rs

* Docent, e-mail: mcupic@kg.ac.rs

U razvijenim tržišnim ekonomijama se upravljanju performansama u javnoj upravi poseban značaj pridaje od 1970-ih godina i razvoja koncepta novog javnog upravljanja (Bandy, 2015, p. 254). Novo javno upravljanje (*New Public Management - NPM*) počiva na shvatanju da u proces obezbeđenja dobara od značaja za javnost treba uključiti privatne organizacije, pri čemu upravljanje u OJU treba da bude tržišno orijentisano. Kao jedan od osnovnih principa NPM-a ističe se primena indikatora ili merila performansi za praćenje i analizu različitih aspekata funkcionisanja i organizacije OJU (Hood, 1991). Zadatak finansijskog upravljanja je da izmeri ishode, ali i da utvrdi i prati kratkoročne pokazatelje u vezi sa inputima (nastalim troškovima), procesima i autputima (stvorenim dobrima). Kombinovanjem ovih pokazatelja finansijskih performansi sa ostalim pokazateljima performansi, menadžeri OJU mogu da utvrde jedinične troškove i produktivnost. Takođe, povezivanjem sistema merenja performansi sa finansijskim informacionim sistemom, menadžeri OJU mogu da utvrde ciljne performanse u skladu sa budžetom. Upravljanje performansama se, takođe, često dovodi u vezu sa konceptom „vrednosti za novac“ (*value for money - VFM*) u javnoj potrošnji (Gardner, 1998). VFM podrazumeva ekonomičnu nabavku resursa i njihovu efikasnu upotrebu u procesu realizacije ciljeva OJU, tj. podrazumeva ostvarenje 3E – ekonomičnosti, efikasnosti i efektivnosti.

Osnovni cilj istraživanja u ovom radu je definisanje okvira za upravljanje performansama i identifikovanje ključnih problema implementacije sistema upravljanja performansama u OJU. Istraživanje je sprovedeno pregledom i analizom relevantne strane literature i praktičnih iskustava u oblasti upravljanja performansama u javnom sektoru i OJU. Predmet analize u prvom delu rada su performanse OJU i mogući pristupi njihovom definisanju i klasifikovanju. U drugom delu rada su predmet analize procedura i mogući problemi merenja performansi, kao i razlozi za merenje performansi OJU. U trećem delu rada su istaknuti problemi implementacije sistema upravljanja performansama i paradoksi performansi OJU. U radu se ističe da, u skladu sa proširenim proizvodnim modelom razvijenim za organizacije privatnog sektora, performanse OJU mogu biti definisane kao inputi, aktivnosti, autputi i ishodi. Preporučuje se merenje performansi OJU kroz postupak u četiri koraka - definisanje predmeta merenja, izbor merila i načina merenja, prikupljanje, analiza i interpretacija podataka i izveštavanje (komuniciranje) rezultata merenja. Konačno, u radu se ističe da ključni problemi u funkcionisanju sistema upravljanja performansama OJU nastaju u vezi sa neusklađenošću organizacionih ciljeva i sistema merenja performansi, merenjem kompleksnih fenomena, poteškoćama u obradi podataka i nesposobnošću sistema merenja performansi da odgovori na nove izazove.

Performanse organizacija javne uprave

Performanse mogu biti definisane kao dometi organizacije u ostvarenju postavljenih ciljeva (Todorović, 2010, str. 49) ili proizvodi i ishodi aktivnosti, odnosno stepen realizacije vrednosti za javnost (van Dooren, Bouckaert and Halligan, 2015, p. 20). Takođe, mogu biti shvaćene kao izraz namernog delovanja pojedinaca ili organizacija, tj. ponašanja vođenog određenim stepenom namere (Dubnik, 2005). U opštem smislu, dva su ključna aspekta performansi: a) kvalitet realizovanih aktivnosti i b) kvalitet postignuća ostvarenih tim aktivnostima. U zavisnosti od značaja koji se pridaje ovim aspektima, razlikuju se četiri tipa performansi, prikazana u Tabeli 1. Tako, performanse mogu biti shvaćene kao proizvodnja (aktivnosti), kompetencije, rezultati i produktivnost (Dubnik, 2005).

Prvi tip (P1) je najjednostavniji i odnosi se na zadatke (proces proizvodnje) koje obavlja službenik ili OJU. Naglasak je na svim realizovanim aktivnostima, bez obzira na to koliko su bile uspešne – npr. izrada poreskog rešenja ili sprovođenje inspeksijskog nadzora. Kada su određene

kvalitetom aktivnosti, ali ne i kvalitetom postignuća, performanse mogu biti shvaćene kao kompetencije ili kapacitet (P2). Tako, ako se može pretpostaviti da će kompetentni službenik svojim aktivnostima proizvesti veću količinu dobara višeg kvaliteta, performanse su određene kompetencijama službenika. Ako su performanse ovako shvaćene, OJU treba da razvije sistem merenja i unapređenja kompetencija, veština, iskustva i znanja svojih službenika. Takođe, performanse OJU mogu biti određene kapacitetom, tj. podrškom eksternih interesnih grupa (npr. političke vlasti), stepenom autonomije OJU u postupku definisanja i implementacije misije i ciljeva, kvalitetom misije, snagom organizacione kulture i liderskim ponašanjem (Rainey and Steinbauer, 1999).

Tabela 1 Tipovi performansi

Naglasak na kvalitetu aktivnosti	Naglasak na kvalitetu postignuća	
	Nizak	Visok
Nizak	Proizvodnja (P1)	Rezultati (P3)
Visok	Kompetencije (P2)	Produktivnost (P4)

Izvor: Dubnik, 2005.

Kada se naglasak stavlja na efekte, a ne na proces proizvodnje (aktivnosti), performanse mogu biti shvaćene kao rezultati (P3). Rezultati mogu biti iskazani kvantitativno (količina dobara) ili na neki drugi način (npr. popularnost dobra određena tražnjom). Kada su određene kvalitetom aktivnosti i postignuća, performanse treba shvatiti kao produktivnost (P4). Produktivnost predstavlja odnos proizvedene količine dobara i upotrebljenih resursa, pa su performanse određene aktivnostima u vezi sa izborom resursa i tehnologija, načina proizvodnje, distribucije dobara i sl. Tako, obrazovna politika može promovirati unapređenje školskih ustanova kroz razvoj njihovih obrazovnih kapaciteta ili povećanje njihove efektivnosti (merene uspehom učenika na testovima), dok politika očuvanja javnog reda naglasak može staviti na unapređenje policijskih snaga ili razvoj komšijskog nadzora. U oba slučaj se problem svodi na izbor aktivnosti (strukture resursa) za realizaciju javne politike, koji određuje performanse koje će biti ostvarene.

U skladu sa proširenim proizvodnim modelom razvijenim za organizacije privatnog sektora, performanse u javnom sektoru mogu biti definisane kao inputi, aktivnosti, autputi i ishodi (Bouckaert and Van Dooren, 2009). Inputi su resursi potrebni za proizvodnju dobara, a obično uključuju zaposlene, opremu, kancelarijski materijal, sirovine, komponente, tehnologiju i novac. Ako je proces stvaranja dobara relativno dobro organizovan, finansijsko-računovodstveni sistem može jednostavno da iskaže vrednost inputa u visini troškova neophodnih za njihovo pribavljanje (Bandy, 2015, p. 257) – npr. plate zaposlenih, isplate dobavljača i sl. Ako je predmet analize gradska komunalna policija, merila inputa mogu biti broj policajaca, broj automobila, godišnji budžet i broj primljenih prijava za godinu dana na hiljadu stanovnika. Merila aktivnosti omogućavaju procenu celokupnog ili faza procesa konverzije inputa u autpute. Obično ih je lakše proceniti od merila inputa, autputa i ishoda, mada treba imati u vidu da aktivnost ne mora da znači efektivnost (veći autput ili bolji ishod) – npr. naplata poreza na imovinu može biti sporija uprkos kraćem vremenu pripreme i dostavljanja poreskog rešenja.

Autputi su dobra koja stvara OJU i koja mogu biti u obliku fizičkih proizvoda i usluga (npr. broj izlazaka komunalne policije na teren). Dok je merenje autputa u obliku proizvoda relativno jednostavno, merenje autputa u obliku usluga može biti veoma komplikovano, naročito ako ne može da bude identifikovan njihov neposredni korisnik - npr. usluga javnog osvetljenja može biti izmerena kao broj ispravnih uličnih svetiljki ili dužina osvetljenog autoputa. Autputi OJU

mogu da budu izmereni u trenutku okončanja transakcije, tj. nakon potrošnje, ili u trenutku okončanja proizvodnje, bez obzira na to da li će biti predmet potrošnje (Van Dooren, Bouckaert and Halligan, 2015, p. 23). U prvom slučaju su moguće mere autputa naplata poreza ili kazne za prekršaj, a u drugom broj časova rada na pripremi poreskih rešenja ili broj izlazaka na teren po prijavi. Za OJU je opravdano koristiti drugi pristup, budući da one obično nemaju uticaj na nivo potrošnje njihovih autputa – npr. komunalna policija ne može da bude odgovorna za pad potrošnje njenih usluga u slučaju smanjenja broja prekršaja. Merila inputa i autputa se često dovode u vezu sa ciljem procene efikasnosti ili produktivnosti organizacije, pa predmet merenja može biti broj izlazaka na teren po komunalnom policajcu (odnos autputa i inputa) i troškovi po jednom izlasku na teren (odnos inputa i autputa), ali i odnos broja rešenja i službenika (odnos autputa i inputa) i broj službenika lokalne samouprave na hiljadu stanovnika (odnos inputa i autputa).

Ishodi aktivnosti OJU su eksterni uticaji na neposredne korisnike dobara OJU ili sve građane. Dobra privatnog sektora kojima se trguje na tržištu svojim karakteristikama zadovoljavaju potrebe potrošača. Ako racionalni potrošači dobro kupuju na tržištu, može se pretpostaviti da mu dodeljuju vrednost jednaku njegovoj tekućoj tržišnoj ceni. Za dobra javnog sektora se, međutim, može tvrditi da potrebe potrošača ne zadovoljava samo dobro (autput), već ishod koji ono izaziva (Bandy, 2015, p. 259). Na primer, od podatka o dužini ulica sa javnim osvetljenjem je važniji podatak o stepenu javne sigurnosti u ulicama sa javnim osvetljenjem. Merenje ishoda OJU može biti teško ako je dobro predmet kolektivne potrošnje (npr. javno osvetljenje) ili ako zadovoljava potrebe pojedinaca kojima nije namenjeno (npr. zatvor). U slučaju zatvora, merila autputa su broj zatvorski noći, broj bekstava iz zatvora i broj zatvorenika koji su stekli dodatne kvalifikacije, dok su merila ishoda za društvo povećanje osećaja sigurnosti i smanjenje stope kriminaliteta u budućnosti (smanjenje stope ponavljanja zločina).

Merenje ishoda u javnom sektoru može biti veoma teško jer pojedinci naglasak stavljaju na različite karakteristike autputa - npr. koristi od funkcionisanja komunalne policije za građane mogu da budu čiste ulice, manje buke ili slobodni pločnici. Takođe, ishod može biti ostvaren više godina pošto je autput isporučen, pa se postavlja pitanje pravog trenutka njegovog merenja - npr. kampanja za promociju reciklaže utiče na postupke građana i njihov odnos prema reciklaži više godina posle njenog okončanja. Konačno, ishod može biti rezultat delovanja više činilaca ili subjekata, tj. koprodukcije - npr. komunalnom redu doprinose, ne samo komunalna policija, već i građani koji vode računa o odlaganju otpada i/ili prijavljuju prekršaje drugih građana ili organizacija. Kooprodukcija doprinosi povećanju autputa i ishoda, a može se shvatiti kao korišćenje besplatnih inputa, što doprinosi fiktivnom povećanju efikasnosti organizacije. Tako, može delovati da je jedinica komunalne policije koja pokriva teritoriju na kojoj žive bolje obrazovani građani efikasnija od drugih samo zato što bolje obrazovani građani više vode računa o pravilnom odlaganju otpada i češće prijavljuju prekršaje; međutim, istina može biti da druge jedinice komunalne policije ostvaruju bolje ishode kada se zanemari koprodukcija (delovanje građana).

Merenje performansi organizacija javne uprave

Iako se merenje performansi često poistovećuje sa upravljanjem performansama, treba primetiti da se merenje odnosi na prošlost, a upravljanje na budućnost. Tako, Radnor i Barnes (Radnor and Barnes, 2007) ističu da se merenje performansi odnosi na kvantitativno ili kvalitativno procenjivanje inputa, autputa i aktivnosti nekog događaja ili procesa, dok upravljanje performansama predstavlja aktivnost zasnovanu na merenju performansi i izveštavanju o performansama, koja za rezultat ima unapređenje ponašanja, motivacije i

procesa, kao i promociju inovacija. Merenje performansi se, takođe, može shvatiti kao proces dodeljivanja brojčanih vrednosti fenomenima u javnoj upravi u skladu sa prethodno utvrđenim pravilima (van Dooren, Bouckaert and Halligan, 2015, p. 63). Ovaj proces se obično realizuje kroz sledećih četiri koraka: 1) definisanje predmeta merenja, 2) izbor merila i načina merenja, 3) prikupljanje, analiza i interpretacija podataka i 4) izveštavanje (komuniciranje) rezultata merenja (Fryer, Antony and Ogden, 2009). Iako se navedeni koraci merenja performansi obično realizuju navedenim redosledom, to ne mora uvek biti slučaj – npr. izbor merila performansi može biti određen raspoloživim podacima, što znači da prikupljanje podataka prethodi izboru merila.

Izbor predmeta ili prioriteta merenja performansi treba da bude zasnovan na dobrom poznavanju organizacije (podela odgovornosti i zaduženja), strukture upravljanja, ciljeva (misije, strateških i operativnih ciljeva) i interesnih grupa (država, javnost, poslovni partneri, zaposleni i dr) OJU. Tako, predmet merenja može biti cela OJU i/ili neke njene divizije (odeljenja, službe), odnosno svi ili neki inputi, aktivnosti, autputi i/ili ishodi. Ključni argumenti za izbor predmeta merenja su: 1) nagoveštaj problema (npr. žalbe, suviše duge liste čekanja), 2) finansijski značaj (npr. visoko vrednosno učešće inputa u budžetu), 3) društveni značaj (mediji, političari i civilno društvo mogu biti zainteresovani za određene aspekte delovanja OJU), 4) izvodljivost ili merljivost (ovaj argument je naročito značajan tokom razvoja sistema merenja, kako bi se ublažili otpori njegovom uvođenju), 5) difuzija (OJU može slediti strategiju merenja nekoliko indikatora za što više divizija, kako bi obezbedila kulturu orijentisanu na rezultate), 6) troškovi merenja, 7) zakonska i profesionalna regulativa (npr. Međunarodni računovodstvene standarde za javni sektor) (Van Dooren, Bouckaert and Halligan, 2015, p. 68). Neki argumenti mogu biti međusobno suprotstavljeni (npr. predmet merenja može biti značajan za društvo, ali finansijski beznačajan ili teško merljiv), pri čemu nijedan argument nije apsolutno ispravan ili pogrešan, tako da izbor predmeta merenja, po pravilu, podrazumeva visok stepen prosuđivanja.

Malo je verovatno da jedno merilo (indikator) ili skup merila može da obuhvati sve performanse ili predmete merenja OJU i u svim okolnostima. Iako jedno nije dovoljno, ne treba se osloniti na previše merila. Merenje treba da doprinese pojednostavljenju predmeta posmatranja, tj. da omogući njegovu dekompoziciju na nekoliko objektivnih komponenti koje mogu da budu detaljnije i preciznije analizirane (Jones and Pendlebury, 2010, p. 28). Broj izabranih merila, međutim, ne sme da bude ni previše mali, jer OJU račune polaže javnosti, kojoj treba da pruži što pouzdaniji podatak o ukupnoj vrednosti stvorenoj za javnost. Obično se navodi da je poželjno da OJU koristi od tri do devet pažljivo izabranih merila, koja pružaju motivaciju za postizanje željenih rezultata (Fryer, Antony and Ogden, 2009). Izabrana merila treba da poseduju sledeće karakteristike: 1) osetljivost na promene, 2) jasno određenje (definicija merila treba da bude nedvosmislena i jasna), 3) razumljivost za korisnike, 4) mogućnost izveštavanja i verifikacije, 5) relevantnost, 6) pravovremenost, 7) izvodljivost, 8) usaglašenost sa definicijama i procesom prikupljanja i analize podataka (Van Dooren, Bouckaert and Halligan, 2015, pp. 69-71).

Pored ranije navedenih merila inputa, aktivnosti, autputa i ishoda, mogu se koristiti sledeća, nešto složenija, merila utvrđena njihovim kombinovanjem: a) ekonomičnost utvrđena iz odnosa troškova i inputa (npr. trošak po zaposlenom ili kancelariji), b) produktivnost utvrđena iz odnosa autputa i jednog inputa koji je doprineo njegovom stvaranju (npr. broj zatvorenih ugostiteljskih objekata po jednom izlasku tržišnih inspektora na teren, broj izdatih poreskih rešenja po službeniku mesečno), c) efikasnost kao odnos autputa i troškova svih inputa koji su doprineli njegovoj proizvodnji (npr. trošak po jednom poreskom rešenju, trošak po jednom izlasku na teren), d) efektivnost kao odnos ishoda i autputa (npr. broj žalbi građana na sto

izdatih poreska rešenja) i e) troškovna efektivnost kao odnos ishoda i troškova (npr. trošak po osobi koja iz grupe nezaposlenih prelazi u grupu zaposlenih) (Bouckaert and Van Dooren, 2009).

Podaci za merenje performansi mogu da budu prikupljeni interno i eksterno – interni podaci su obično jeftiniji, dostupniji i pouzdaniji. Kao najznačajniji izvori podataka, ističu se sledeći: 1) interni informacioni sistem OJU (baze podataka o građanima, praćenje vremena rada službenika, planiranje i nadzor aktivnosti i sl), 2) dopuna internog informacionog sistema OJU (npr. od šalterskih službenika OJU se može zatražiti da dodatno evidentiraju podatak o starosti građana koji podnose zahtev za socijalnu pomoć), 3) anketiranje klijenata i/ili svih građana, 4) samovrednovanje (npr. menadžera ili zaposlenih), 5) tehničko merenje (npr. kvalitet vode i vazduha, dostupnost toksičnih materija), 6) usluge eksternih posmatrača, 7) baze podataka drugih organizacija (npr. podatak o broju hibridnih automobila iz baze organizacije za zaštitu životne sredine) i 8) statistički zavod. Za analizu prikupljenih podataka se mogu koristiti tri osnovne strategije: 1) poređenje sa unapred utvrđenim standardom ili kriterijumom (npr. podaci drugih OJU u istom ili drugim sektorima, vrednosti podataka u prošlosti, naučno utvrđeni standardi, politički ili ideološki standardi), 2) dekompozicija podataka sa ciljem razumevanja vremena i mesta ostvarenja, kao i subjekata za koje je performansa značajna (npr. analiza vremena, mesta i učesnika saobraćajnih nesreća sa fatalnim ishodom sa ciljem razvoja odgovarajućih mera za njihovo sprečavanje) i 3) analiza uzroka (npr. korišćenjem statistički tehnika, poput regresije) (Van Dooren, Bouckaert and Halligan, 2015, pp. 71-79).

Izveštavanje o rezultatima merenja performansi treba da bude usaglašeno sa zahtevima ciljne grupe kojoj se izveštaj podnosi. Kao najznačajnije interesne grupe se ističu opšta javnost, mediji, izvršna i zakonodavna vlast, viši i srednji nivoi menadžmenta OJU, savetodavna tela i međunarodne organizacije. Zahtevi interesnih grupa za informacijama o performansama se mogu značajno razlikovati međusobno i od misije OJU. Tako je misija gradske uprave za urbanizam prostorno planiranje i zaštita životne sredine, dok građani mogu zahtevati podatke o vremenu čekanja na izdavanje dozvola, rešenja i drugih dokumenata. Izveštaji o performansama mogu biti u obliku redovnih godišnjih planova i izveštaja, namenskih publikacija, finansijskih dokumenata (npr. budžeta), biltena, objava na internet stranici i saopštenja za javnost. Dok su javnosti i medijima obično potrebni kratki, globalni izveštaji, međunarodnim organizacijama i savetodavnim telima su potrebni specijalizovani izveštaji sa više detalja, političkim vlastima sažeci, a menadžerima OJU pregledni izveštaji koji omogućavaju brzu analizu, procenu i zaključivanje. Široj javnosti su potrebni zanimljivi, svrsishodni, dostupni i razumljivi izveštaji, koji omogućavaju poređenje performansi OJU sa određenim kriterijumima (Behn, 2003).

Merenje performansi je posebno značajno za menadžere OJU, kojima su potrebne pouzdane i relevantne informacije o performansama, ali i jasna ideja o načinu njihovog korišćenja, tj. njihovoj svrsi (Theurer, 1998). Ben (Behn, 2003) ukazuje na osam razloga zbog kojih menadžeri OJU mere performanse :

- procena performansi OJU;
- kontrola aktivnosti zaposlenih i nižih menadžera;
- budžetiranje potrošnje (npr. ako poreska uprava ostvaruje lošije performanse zbog zastarele opreme (neefikasnost), to može biti signal za povećanje njenog budžeta);
- motivisanje zaposlenih, nižih menadžera, poslovnih partnera iz javnog i privatnog sektora, građana i drugih da doprinesu unapređenju performansi OJU (npr. zaposlenima se kao cilj može postaviti ostvarenje performansi boljih nego u prethodnom periodu);
- polaganje računa izvršnoj i zakonodavnoj vlasti, medijima, građanima i drugim eksternim stekholderima;

- obeležavanje ostvarenih uspeha (proslava uspešnog okončanja faze u realizaciji projekta ili ostvarenja neočekivanog uspeha doprinosi jedinstvu kolektiva OJU ili projektnog tima, omogućava izdvajanje posebno zaslužnih pojedinaca, promovise OJU i čini je privlačnom za kvalitetne kadrove);
- razumevanje razloga uspeha ili neuspeha i
- unapređenje performansi OJU.

Informacije o performansama treba da budu deo kontinuiranog procesa sa povratnom spregom, koji podrazumeva izveštavanje o performansama i uspesima OJU, ali i identifikovanje područja sa slabijim performansama u kojima su potrebna unapređenja. Često se ističe da je osnovna svrha merenja unapređenje performansi, te da je ostalih sedam razloga za merenje samo u funkciji ove svrhe (Bandy, 2015, p. 255).

Merenje performansi je, takođe, značajno za unapređenje sistema polaganja računa OJU i njihovih menadžera (Kelly, 2005). Polaganje računa može biti shvaćeno kao zahtev da se drugima pruže pouzdane informacije o sopstvenim rezultatima i načinu njihovog ostvarenja. Obično se razlikuje finansijsko, upravljačko i političko polaganje računa, pri čemu se finansijsko često smatra aspektom upravljačkog polaganja računa (Gardner, 1998). Finansijsko polaganje računa se odnosi na zakonitost, ispravnost i potpunost aktivnosti OJU, a ostvaruje se objavljivanjem finansijskih izveštaja i odgovarajućih merila performansi. Upravljačko (menadžersko) polaganje računa menadžere OJU čini odgovornima za ostvarenje zadataka koji su im delegirani uz uvažavanje 3E (ekonomičnost, efikasnost i efektivnost). Političkim polaganjem računa OJU treba javnosti (glasačima, poreskim obveznicima) da opravda svoje odluke u smislu usaglašenosti sa javnim interesima. Upravljačkom polaganju računa i VFM-u se od 1970-ih godina u razvijenim tržišnim ekonomijama pridaje posebna pažnja, a od OJU se očekuje da razviju mehanizme komuniciranja merila performansi i ostvarenja u domenu VFM-a.

U procesu merenja performansi je potrebno razrešiti nekoliko problema (izazova), među kojima su najznačajniji sledećih šest (Jones and Pendlebury, 2010, pp. 27-29):

- merenje troškova – troškove treba izmeriti korišćenjem obračunske, a ne novčane osnove finansijskog izveštavanja, imajući u vidu svrhu njihovog merenja – npr. za potrebe finansijskog izveštavanja se procenjuju ukupni, a za potrebe kratkoročnog odlučivanja relevantni troškovi (troškovi koji će se promeniti donošenjem odluke);
- pouzdanost merila autputa – za razliku od inputa koji se obično izražavaju finansijski, autputi OJU su obično nefinansijski, što umanjuje pouzdanost njihovog merenja (baze nefinansijskih podataka su manje pouzdane i teže proverljive od baza finansijskih podataka koje proizvode računovodstveni informacioni sistem);
- uzročna veza inputa i autputa – iako merenje nefinansijskih performansi, izračunavanjem odnosa autputa (ili ishoda) i inputa potrebnih za njihovo stvaranje, može biti relativno jednostavno i pouzdano, razumevanje uzročne veze autputa, ishoda i inputa je teško, bez obzira na to koji se pristup koristi (procena srednje i ekstremnih vrednosti na osnovu velike baze podataka OJU ili analiza studije slučaja);
- neuporedivost nefinansijskih merila autputa – npr. teško je uporediti uspeh učenika različitih škola ili pratiti trend uspeha učenika iste škole tokom godina, jer su učenici koji se porede različiti;
- sveobuhvatnost nasuprot konciznosti izveštavanja o merilima – potrebno je pronaći ravnotežu između želje menadžera OJU da se utvrdi veliki broj merila performansi i potrebe klijenata, političkih vlasti i šire javnosti da dobiju jednostavno objašnjenje performansi OJU;

- kontrolabilnost performansi – ako je svrha merenja performansi njihovo unapređenje, onda menadžeri treba da mere one performanse na koje mogu da utiču, tj. menadžerima su potrebna merila koja mogu da koriste u procesu planiranja, izvršenja i nadzora aktivnosti OJU.

Ovi izazovi su karakteristični za sve OJU, bez obzira na to da li dobra stvara sama OJU ili u saradnji sa nekom drugom organizacijom ili od strane neke druge organizacije (outsourcing).

Problemi upravljanja performansama u javnoj upravi

Ekonomista i savetnik Centralne banke Engleske, Čarls Gudhart (*Charles Goodhart*) je 1975. godine dao izjavu (originalno, kako bi ukazao na probleme kontrole ponude novca) koja se sreće pod nazivom Gudhartov zakon (Bandy, 2015, p. 263): „Svaka uočena statistička zakonitost doživljava slom kada se na nju stavi naglasak za potrebe kontrole“. Drugim rečima, kada postane cilj, merilo prestaje da bude dobro – informacije o stvarnim performansama treba prikupljati i koristiti za unapređenje performansi, ali ne i za definisanje ciljnih performansi (targeta) i kontrolu menadžera OJU. Upravljanje performansama, tako, može neplanirano izazvati razne vidove disfunkcionalnog ili devijantnog ponašanja, koji mogu da budu klasifikovani na sledeći način (Smith, 1995):

- pogled kroz tunel - usmeravanjem na performanse koje su predmet merenja, menadžeri iz vida gube ostale važne aspekte svog posla, odnosno menadžeri mogu da budu skloni da izaberu one ciljne performanse koje mogu najlakše da izmere i da zanemare ostale (npr. ako se uspeh poreske uprave meri brojem izdatih poreskih rešenja, onda mogu biti zanemarene aktivnosti naplate poreza ili dugovanog poreza);
- suboptimizacija - ako menadžeri OJU ostvaruju željeni (optimalni) nivo performansi na nivou svoje organizacione jedinice (službe), to ne mora da znači da deluju optimalno iz perspektive cele OJU (npr. povećanje broja hapšenja može biti optimalno iz perspektive policijskih snaga, ali suboptimalno iz perspektive sistema javne bezbednosti, ako tužilaštvo i sudovi nemaju dovoljno kapaciteta da procesuiraju sve slučajeve, pri čemu neki ozbiljni zločini ostaju nerešeni);
- kratkovidost - ciljne performanse mogu navesti menadžere da se usmere na njihovo ostvarenje u kratkom roku, bez obzira na moguće posledice u dugom roku (npr. mogu zanemariti ulaganja u obuku kadrova i/ili nabavku nove opreme kako bi očuvali performanse u kratkom roku, iako takvo ponašanje može imati negativne posledice u dugom roku);
- okupiranost merenjem - menadžeri mogu previše pažnje usmeriti na merenje i merilo performansi, umesto na ishode (ciljeve) koje treba da ostvare, što za rezultat često ima preteranu ponudu jednih i smanjenje ponude drugih dobara (naročito ako je mera performansi efikasnost proizvodnje nekog dobra, jer će menadžeri nastojati da povećaju ponudu tog dobara kako bi smanjili fiksne troškove po jedinici, dok će istovremeno zanemariti ostale aktivnosti ili dobra – način ispoljavanja pogleda kroz tunel), ili smanjenje kvaliteta dobara OJU (npr. kvalitet inspekcijских poslova može opasti ako se pažnja menadžera usmeri na smanjenje troška po jednom izlasku na teren);
- pogrešno predstavljanje - ukoliko su pod jakim pritiskom da ostvare određeni nivo performansi i naročito ako njihova lična primanja zavise od ostvarenih performansi, menadžeri OJU mogu biti skloni da pogrešno utvrde i/ili prikažu informacije o performansama;

- pogrešno interpretiranje - kod interpretacije ostvarenih performansi menadžera OJU se često zaboravlja da na performanse (naročito ishode) utiče veliki broj faktora, ali i drugi menadžeri OJU (npr. skraćanje vremena upisa nepokretnosti u katastar može biti posledica efikasnijeg rada službenika, ali i smanjenja broja zahteva za upis);
- igranje performansama - menadžeri upravljanje performansama vide kao igru u kojoj mogu manipulirati svojim ciljnim i ostvarenim performansama kako bi ostvarili stratešku prednost (npr. mogu uložiti nešto manji napor i ostvariti zadovoljavajuće performanse u tekućoj godini, kako bi izbegli povećanje ciljnih performansi naredne godine);
- okoštavanje - ako OJU ili njeni delovi ostvaruju zadovoljavajuće performanse, menadžeri neće želiti da promene (inoviraju) sistem upravljanja performansama kako bi izbegli mogućnost (rizik) da ostvare ili izmere lošije performanse.

Prva tri tipa ponašanja su povezana sa neusklađenošću organizacionih ciljeva i sistema merenja performansi, četvrti i peti sa problemom merenja kompleksnih fenomena, šesti i sedmi sa poteškoćama u obradi podataka, a osmi sa nesposobnošću sistema merenja performansi da odgovori na nove izazove. Pid (Pidd, 2005), međutim, ističe da je disfunkcionalno ponašanje moguće čak i onda kada pojedinci imaju dobre namere i čine napor da pošteno urade svoj posao. Na primer, neželjeni efekti mogu biti posledica napora da se postignu željene vrednosti merila performansi, iako to ne mora značiti unapređenje stvarnih ishoda, kao i zahteva da se u analizu performansi uključi javnost, iako to može otežati diskusiju i usporiti donošenje zaključaka o funkcionisanju OJU.

Konflikti između različitih interesnih grupa mogu usloviti pojavu sledećih problema u sistemu merenja performansi OJU (Fryer, Antony and Ogden, 2009):

- tehnički problemi - tiču se prikupljanja, interpretacije i analize podataka i merila performansi;
- sistemski problemi - tiču se integrisanja sistema upravljanja performansama u sistem OJU, nedostatka strateške usmerenosti koji uslovljava kratkovidost, nejasnih ciljnih performansi, suboptimizacije i troškova upravljanja performansama;
- problemi uključivanja - tiču se uključivanja različitih interesnih grupa u sistem upravljanja performansama, nedovoljne uključenosti klijenata, igranja performansama i nedovoljne uključenosti cele OJU, a naročito viših nivoa menadžmenta ili donosilaca odluka.

Na primer, stav menadžera u katastru nepokretnosti može biti da vreme čekanja na upis u list nepokretnosti ne utiče na ishode upisa, dok političke vlasti mogu doneti odluku da se performanse katastra i njegovih menadžera mere prema prosečnom vremenu čekanja na upis. Efekat ovakve odluke može biti skraćanje vremena čekanja (izraz unapređenja performansi), postignuto utvrđivanjem redosleda upisa prema njihovoj kompleksnosti, a ne prema trenutku prijema zahteva za upis. Tako bi prvo bili izvršeni jednostavniji upisi, dok bi se na realizaciju kompleksnijih upisa dugo čekalo.

Paradoks performansi je izraz slabe korelacije merila (indikatora) performansi i samih performansi, a posledica je propadanja merila performansi (Van Thiel and Leeuw, 2002). Propadanje merila performansi uzrokuju sledeća četiri procesa: 1) pozitivno učenje – kada pojedinci ili organizacije stalno unapređuju performanse, merila u nekom trenutku neće više moći da otkriju loše performanse; 2) iskrivljeno učenje – kada nauče koji su aspekti performansi predmet merenja, a koji nisu, pojedinci ili organizacije ovo znanje mogu da iskoriste za manipulisanje merilima (npr. ako se vreme čekanja na izvršenje rešenja meri od trenutka kada

izvršitelj preuzme rešenje, onda OJU može težiti da odloži trenutak predaje rešenja izvršitelju i, tako, fiktivno skratiti vreme čekanja); 3) selekcija – kada oni koji ostvaruju dobre, zauzimaju pozicije onih koji ostvaruju loše performanse, razlika onih koji ostvaruju dobre i onih koji ostvaruju loše performanse se sve više smanjuje (u OJU ostaju samo oni koji ostvaruju dobre performanse), tako da merila više ne mogu da naprave razliku između ove dve grupe pojedinaca ili organizacija; 4) prikrivanje – kada merila zanemaruju razlike između performansi (npr. ako se kao izraz performansi katastra nepokretnosti koristi broj izvršenih upisa u katastar, onda merila performansi treba da uvažavaju razliku upisa objekta i upisa hipoteke, kao i upisa jednog ili više objekata u jedan list nepokretnosti.

Zaključak

Jasni ciljevi i merljivi rezultati su neophodni kako bi se sprečilo rasipanje resursa organizacije. Kvantificiranjem ciljeva i merenjem stepena njihovog ostvarenja organizacija smanjuje ili potpuno otklanja nedoumice u pogledu ciljeva i doprinosi većem stepenu koherentnosti i fokusa u ostvarenju svoje misije. Osim toga, korišćenjem odgovarajućeg sistema podsticaja (nagrada i kazni) i primenom korektivnih mera organizacija doprinosi unapređenju performansi. U javnoj upravi i uopšte javnom sektoru je upravljanje performansama značajno određeno činjenicama da menadžeri OJU računaju polazu velikom broju interesnih grupa (pre svega, državi, javnosti, medijima i profesionalnim organizacijama) i da u svom delovanju moraju da slede više različitih ciljeva. S tim u vezi su mogući problemi upravljanja performansama u javnom sektoru međusobno suprotstavljeni (isključivi) ciljevi i izbor odgovarajućeg sistema podsticaja. Pored zahteva za profesionalizaciju upravljanja i uključivanje organizacija privatnog sektora u aktivnosti obezbeđenja dobara od značaja za javnost, merenje performansi predstavlja jedan od osnovnih principa NPM-a. U ovom sistemu javnog upravljanja se poseban naglasak stavlja na autonomiju i fleksibilnost menadžera u odlučivanju, budžetiranje i kontrolu performansi i merila ishoda i outputa.

U radu je istaknuto da, u skladu sa proširenim proizvodnim modelom razvijenim za organizacije privatnog sektora, performanse OJU mogu biti definisane kao inputi, aktivnosti, outputi i ishodi. Merenje performansi je proces koji se obično realizuje kroz četiri koraka - definisanje predmeta merenja, izbor merila i načina merenja, prikupljanje, analizu i interpretaciju podataka i izveštavanje (komuniciranje) rezultata merenja. Iako se merenje performansi često poistovećuje sa upravljanjem performansama, treba primetiti da se merenje performansi odnosi na kvantitativno ili kvalitativno procenjivanje inputa, outputa i aktivnosti nekog događaja ili procesa, dok upravljanje performansama predstavlja aktivnost zasnovanu na merenju performansi i izveštavanju o performansama, koja za rezultat ima unapređenje ponašanja, motivacije i procesa, kao i promociju inovacija. Iako upravljanje performansama treba da doprinese unapređenju performansi OJU, ono može neplanirano izazvati razne vidove disfunkcionalnog ili devijantnog ponašanja. Ovi problemi u funkcionisanju sistema upravljanja performansama OJU nastaju u vezi sa neusklađenošću organizacionih ciljeva i sistema merenja performansi, merenjem kompleksnih fenomena, poteškoćama u obradi podataka i nesposobnošću sistema merenja performansi da odgovori na nove izazove.

Reference

1. Bandy, G. (2015). *Financial Management and Accounting in the Public Sector*. New York, NY: Routledge.
2. Behn, R. D. (2003). Why Measure Performance? Different Purposes Require Different Measures. *Public Administration Review*, 63(5), 586-606.
3. Bouckaert, G. and Van Dooren, W. (2009). Performance measurement and management in public sector organizations. In Bovaird, T. and Loeffler, E. (eds) *Public Management and Governance*, (pp. 151-164). New York, NY: Routledge.
4. Dubnick, M. (2005). Accountability and the promise of performance: In search of the mechanisms. *Public Performance and Management Review*, 28(3), 376-417.
5. Frzer, K., Antony, J. and Ogden, S. (2009) Performance management in the public sector. *International Journal of Public Sector Management*, 22(6), 478-498.
6. Gardner, D. (1998). Performance Measurement. In Wilson, J. (ed) *Financial Management for the Public Services*, (pp. 169-196). Buckingham, United Kingdom: Open University Press.
7. Hood, C. (1991). A public management for all seasons? *Public Administration*, 69(1): 3-19.
8. Jones, R. and Pendlebury, M. (2010). *Public Sector Accounting*. Harlow, UK: Pearson Education.
9. Kelly, J. M. (2005). The dilemma of the unsatisfied customer in a market model of public administration. *Public Administration Review*, 65(1), 76-84.
10. Lemieux-Charles, L., McGuire, W., Champagne, F., Barnsley, J., Cole, D. and Sicotte, C. (2003). The use of multilevel performance indicators in managing performance in health care organizations. *Management Decision*, 41(8), 760-770.
11. Pidd, M. (2005). Perversity in public service performance measurement. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 54(5/6), 482-493.
12. Radnor, Z. and Barnes, D. (2007). Historical analysis of performance measurement and management in operations management. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 56(5-6), 384-96.
13. Rainey, H. G. and Steinbauer, P. (1999). Galloping Elephants: Developing Elements of a Theory of Effective Government Organizations. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 9(1), 1-32.
14. Smith, P. (1995). On the unintended consequences of publishing performance data in the public sector. *International Journal of Public Administration*, 18(2/3), 277-310.
15. Theurer, J. (1998). Seven Pitfalls to Avoid When Establishing Performance Measures. *Public Management*, 8(7), 21-24.
16. Todorović, M. (2010). *Poslovno i finansijsko restrukturiranje preduzeća*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
17. Van Dooren, W., Bouckaert, G. and Halligan, J. (2015). *Performance Management in the Public Sector*. New York, NY: Routledge.
18. Van Thiel, S. and Leeuw, F. L. (2002). The performance paradox in the public sector. *Public Performance and Management Review*, 25(3), 267-281.
19. Verbeeten, F. H. (2008). Performance management practices in public sector organizations: Impact on performance. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 21(3), 427-454.

PRIMENA INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA U RAČUNOVODSTVU - IZAZOVI ZA REVIZIJU

Mirjana Todorović* i Snežana Ljubisavljević†

Poslovanje savremenog preduzeća se ne može zamisliti bez primene informaciono-komunikacionih tehnologija. Informacione tehnologije (IT) i informacioni sistemi (IS) donose brojne koristi, ali i izazove primene. Imajući u vidu rizike povezane sa njihovom primenom, nadzor je neophodan. Odnosno, ozbiljan i odgovoran menadžment ne prepušta slučaju pitanja funkcionisanja i nadzora nad IS preduzeća. Kao posledica, razvoj i primenu IS, prati i proces revizije. Otuda, osnovni cilj postavljen ovim radom jeste suštinsko određenje mesta i uloge revizije IS, kao i profesije revizora IS. Analiza je pokazala da je uticaj IT na reviziju višestruk. Sprovođenje revizije IS zahteva primenu novih revizorskih tehnika, a od revizora IS se očekuju šira i konkretnija znanja, naročito u oblasti IT.

Ključne reči: informacioni sistemi, informacione tehnologije, računovodstveni informacioni sistemi (RIS), revizija

Uvod

U savremenom poslovnom okruženju preduzeća dominantno zasnivaju svoje poslovanje na primeni informacionih tehnologija (IT). Primena IT je neophodna, ali nosi brojne izazove. Najpre, potrebna su znatna finansijska sredstva za kupovinu i implementaciju, a preduzeća su često prinuđena da sprovode značajna prilagođavanja ili reinženjering poslovnih procesa. Sa druge strane, proces implementacije zavisi od velikog broja faktora, te ishod može biti neizvestan. Pored toga proces implementacije informacionog sistema (IS) nije jednokratni postupak, već može da traje više meseci i godina. Jednom instaliran sistem zahteva kontinuirano ažuriranje i održavanje. Poseban problem mogu biti rizici koji ugrožavaju sigurnost IS, te s tim u vezi povezani troškovi ili gubitak poverenja stejkholdera. Ovo naročito iz razloga što informacije i IS mogu biti sredstvo manipulacije i zloupotrebe. Opseg zadataka koje može realizovati IS stalno raste, tako da pored tradicionalne obrade podataka i evidentiranja poslovnih promena, IS realizuje zadatke u oblasti analize podataka, odlučivanja i upravljanja. Činjenice da se broj poslova koji se odvijaju uz pomoć IS stalno povećava i da sa druge strane, menadžment često poseduje vrlo malo znanja o IS, dodatno potenciraju pitanja upravljanja i kontrolisanja IS.

Kompleksnost problematike ukazuje na neophodnost nadzora nad IS preduzeća, bilo u formi interne ili eksterne provere. Uspešan nadzor nad IS treba da se zasniva na nezavisnosti i kompetentnosti. Nezavisnost je jedan od ključnih preduslova adekvatnog nadzora, kako bi se obezbedila pouzdanost rezultata. Kada je reč o kompetentnosti treba imati u vidu sposobnosti definisanja i sprovođenja procesa provere, ali i posedovanje tehničkih znanja o funkcionisanju IS. Imajući u vidu zahtevane kriterijume, u literaturi se ističe uloga revizora, odnosno potreba da se pored redovne eksterne revizije finansijskih izveštaja i interne revizije, sprovodi kao oblik nadzora i revizija IS preduzeća. Revizija IS je veoma kompleksna, te podrazumeva reviziju računovodstvenog i neračunovodstvenog informacionog sistema. Dakle, revizija IS nije usmerena samo na proces obrade podataka i finansijske izveštaje, već su njeni ciljevi znatno šire

* Vanredni profesor, e-mail: mtodorovic@kg.ac.rs

† Redovni profesor, e-mail: ljubisavljevic@kg.ac.rs

postavljeni. Otuda, osnovni cilj postavljen ovim radom jeste suštinsko određenje mesta i uloge revizije IS, kao i profesije revizora IS. Strukturu rada pored uvoda i zaključka, čine četiri dela. U prvom delu rada se analiziraju efekti primene IT na računovodstveni i revizorski proces i profesiju. Drugi deo rada ima za cilj suštinsko određenje revizije IS, uz fokus na analizu odnosa između revizije IS i revizije računovodstvenog informacionog sistema (RIS-a), sa jedne strane, i revizije IS i revizije finansijskih izveštaja, sa druge strane. Treći deo rada se fokusira na tehnike revizije IS, a poslednji četvrti deo ukazuje na razvoj i značaj profesije revizora IS.

Posledice primene informacionih tehnologija na računovodstvo i reviziju

Pitanje uticaja IT na računovodstvo (računovodstveni informacioni sistem – RIS), reviziju i profesiju zaokuplja pažnju brojnih istraživača, struke i opšte javnosti. Dok sa jedne strane, postoje čak i previše napredni stavovi da će IT eliminisati zanimanje računovođa, drugi, nešto tradicionalniji stavovi, ukazuju da IT ne mogu da zamene čoveka. Odgovor na ovu dilemu nije jednostavan, a svakako i nije moguće dati konačan odgovor. Odgovor nije jednostavno dati zato što je uticaj IT na računovodstveni koncept, organizaciju i funkcionisanje RIS-a, kao i na samu reviziju višestruk. Sa druge strane, nemoguće je dati konačan odgovor jer u ovom trenutku ne može ni da se pretpostavi kakve će tehnologije i sistemi postojati za 50 ili 100 godina. Ipak, u pokušaju da se navedeni problem detaljnije analizira, neophodno je identifikovati dva ključna područja promena. Prvo se odnosi na računovodstvene (uključujući pitanja organizacije i funkcionisanja RIS-a) i revizorske procedure, a drugo na promene u domenu računovodstvene profesije (Sutton, 2000).

Kada je u pitanju uticaj IT na organizaciju i funkcionisanje RIS-a treba istaći da promene nastaju u domenu instrumenata organizacije računovodstva (knjigovodstvene dokumentacije, poslovnih knjiga i izveštaja), ali i u domenu metodoloških rešenja (Malinić, 2001, 207). Značaj knjigovodstvene dokumentacije se smanjuje, usled pojave elektronskih dokumenata. Dokumentacija suštinski zadržava funkciju verifikacije (potvrđivanja) nastalih poslovnih promena, ali neke njene druge funkcije gube na značaju (npr. poput sredstva za kontiranje). Takođe, iako obaveza vođenja dnevnika, kao obavezne i osnovne poslovne knjige i dalje postoji, njegov značaj se smanjuje (gubitak funkcije automatske kontrole dvojnog knjiženja). Primena integrisanih informacionih sistema (Enterprise Resource Planning - ERP), na primer, omogućava evidentiranje poslovnih događaja na mestu i u vremenu nastanka događaja. Na bazi toga, postaje moguće sprovesti gotovo dnevni zaključak poslovnih knjiga, te time i sastavljanje finansijskih izveštaja na dnevnom nivou. Otuda, raznovrsnost i obim produkovanih informacija i izveštaja za brojne korisnike se uvećava. Agresivni prodor IT na područje računovodstvenog, a posebno upravljačko-računovodstvenog sistema, rezultirao je u izmeni ne samo njegovih organizacionih osnova, već i u unapređenju metodoloških pristupa realizaciji računovodstvenih procedura. Gotovo je opšteprihvaćeno da integrisani informacioni sistemi inkorporiraju posebne softverske alate (module) za obračun troškova primenom obračuna troškova po aktivnostima (Activity Based Costing – ABC), na primer.

U vezi sa uticajem IT na računovodstvenu profesiju ključni efekat je promena obima, prirode i strukture zadataka koje obavljaju računovođe. Činjenica je da IT utiču na smanjenje broja ljudi angažovanih na računovodstvenim poslovima, međutim, sa druge strane, poslovi onih "koji ostaju" postaju složeniji i zahtevniji (Mamić-Saćer, Žeger, 2007, 296). Računari dominiraju kada su u pitanju rutinski i operativni poslovi, ali bar još uvek ne mogu da obavljaju kreativne poslove, planiranja, analize, interpretacije, upravljanja i sl. Šta to zapravo, znači za profesiju? Šta se očekuje od profesionalnih računovođa? Suština je da dolazi do specijalizacije u

domenu računovodstvenih poslova i do integracije (usvajanja) stručnih znanja iz različitih povezanih oblasti. Od računovođa se očekuje da poseduju interdisciplinarna znanja i brojne veštine iz oblasti IT, korišćenja različitih aplikativnih softvera, organizacije i timskog rada, analize, upravljanja i dr. Prema tome, IT utiču na redukovanje tradicionalno shvaćene uloge računovođe, po kojoj se on poistovećuje sa knjigovođom, ali istovremeno ih čine posrednicima između računovodstva i IT, odnosno šire opseg potrebnih znanja, te se njihov angažman pomera ka poslovima savetovanja, analize, interpretacije i upravljanja.

Činjenica je da primena IT utiče na proces računovodstvenog evidentiranja, izveštavanja, pa i na proces formiranja mišljenja od strane revizora. Zapravo, primena IT utiče na sve faze i sve učesnike u sistemu finansijskog izveštavanja i revizije. Suština je da dolazi do promene u obuhvatnosti revizije, načina realizacije revizije i zahteva koji se postavljaju pred revizora. Revizori koji sprovode reviziju u IT okruženju treba da razumeju karakteristike tog okruženja budući da takvo okruženje pred revizore postavlja različite izazove, olakšavajući ili komplikujući njihove zadatke (Andrić, Jakšić, Mijić, 2015, 4). Realizacija ciljeva revizije u IT okruženju zahteva da revizori poseduju specifične veštine i kompetentnosti, uključujući i oblast IT. Sa druge strane, kako bi se izrazilo mišljenje koje povećava kredibilitet finansijskih izveštaja, neophodno je primeniti i specifične revizorske postupke, budući da IT omogućavaju izvršenje određenih revizijskih postupaka koji bi se inače izvršavali ručno. Otuda, može se govoriti o reviziji oko kompjutera, reviziji kroz kompjuter i reviziji pomoću kompjutera. Upotreba IT u reviziji dovodi do povećanja efikasnosti i efektivnosti samog revizorskog postupka (Andrić, Jakšić, Mijić, 2015, 98). Značajne koristi koje se ostvaruju primenom IT u reviziji su da je revizor nezavisniji, kompjuterski generisani radni papiri su efikasniji i konzistentniji, manje vremena je potrebno za manuelne operacije (npr. računске), rezultati obrade su tačniji, analiza podataka je efikasnija, informacije se brže generišu, čuvanje i pregled radnih papira su jednostavniji, troškovi revizije se smanjuju (ista aplikacija se koristi kod većeg broja klijenata) i dr. (Bodnar, Hopwood, 2001, 651).

Revizija informacionih sistema - ciljevi, predmet i doprinos

U literaturi i praksi se često kao sinonimi koriste izrazi revizija informacionih sistema, revizija kompjuterski podržanih računovodstvenih informacionih sistema, revizija računara i dr. Uobičajeno se pod revizijom informacionih sistema (IS) podrazumeva revizija elektronske obrade podataka. Iako su ova dva pojma vrlo slična, neophodno ih je razgraničiti. U vreme početaka elektronske obrade podataka osnovni zadatak računara bio je automatizacija računovodstvenog procesa. S tim u vezi, revizija elektronske obrade podataka je primarno u fokusu imala hardver i softver. Danas u eri opšte umreženosti, te primene IT ne samo u domenu obrade podataka, nego i u oblastima odlučivanja i upravljanja na temeljima informacija produkovanih od strane IS, revizija IS se daleko šire definiše. Pored hardvera i softvera fokus je na brojnim poslovnim aplikacijama koje su u neposrednoj vezi sa upravljanjem, organizacijom podataka, kreiranjem i distribucijom informacija.

Prema tome, revizija IS predstavlja proces prikupljanja i nezavisne, stručne procene dokaza kojim se proverava efikasnost delovanja i procenjuje kvalitet IS preduzeća. Zapravo, revizija IS podrazumeva sistematsko, temeljno i pažljivo ispitivanje sistema kontrola u okviru IS, kako bi se upozorilo na moguće propuste i rizike, čime se utvrđuje i obezbeđuje kvalitet IS (Spremić, 2005, 64-69). Reč je o složenim upravljačkim, revizorskim i tehničko-tehnološkim postupcima usmerenim ka proveravanju učinaka i rizika korišćenja IS, ali i oceni efekata IS na poslovanje. Revizija IS je usmerena ne samo na aspekt funkcionisanja RIS-a (kao informacionog podsistema

preduzeća ili jednog od modula integrisanog informacionog sistema), već i svih drugih neračunovodstvenih informacionih podsistema (modula) u preduzeću. Često se ističe da revizija IS treba da obuhvati kontrolu pravne, informacione i ekonomske komponente informacionog sistema (Stanimirović, Gajić, 2017, 24-32). Revizija IS treba da identifikuje da li IS preduzeća deluje sa ciljem i u funkciji očuvanja imovine, održavanja celovitosti podataka, ostvarivanja ciljeva preduzeća i efikasnog korišćenja resursa (Weber, 1999, 5). Odnosno, revizija IS treba da omogući ostvarenje čitavog spektra revizorskih ciljeva koji se mogu grupisati u četiri oblasti (Mijić, 2009, 250):

- zaštita podataka i informacionih resursa,
- obezbeđenje istinitosti i objektivnosti finansijskog izveštavanja
- obezbeđenje efikasnosti i efektivnosti funkcionisanja informacionih sistema i
- obezbeđenje funkcionisanja sistema internih kontrola u skladu sa definisanim pravilima.

Revizija IS je usmerena kako na obezbeđenje sigurnosti podataka, tako i na sam proces obrade, ali i na autpute, tj. različite informacione sadržaje, koji potiču iz različitih podsistema IS preduzeća. Otuda, predmet revizije IS su (Davis et al., 2007, 20):

- kontrole prisutne na nivou čitavog preduzeća koje predstavljaju osnovu kontrolnog okruženja;
- fizički objekti i centar podataka;
- mrežna i komunikaciona infrastruktura koja obuhvata uređaje za rad na mreži i sa mrežama;
- operativni sistem;
- međusoftver ili program koji obezbeđuje integraciju dva nezavisna programa;
- baze podataka, tj. aplikacija koja organizuje i omogućava pristup podacima koji se koriste od strane različitih aplikacija i
- aplikacije ili programi koji se koriste od strane korisnika za realizaciju različitih zahteva.

Revizija IS treba da da procenu kvaliteta IS preduzeća. Revizori IS polaze od činjenice da kvalitetan IS karakteriše sledeće (Mamić-Sačar i Žeger, 2007, 305; Romney & Steinbart, 2003):

- efikasna zaštita računarske opreme, programa i podataka od neovlašćenog pristupa, izmene podataka ili njihovog uništavanja;
- razvoj i unapređenje programa u skladu sa nadležnim organima preduzeća,
- tačna, brza i potpuna obrada poslovnih transakcija, dokumenata i izveštaja,
- identifikovanje i eliminisanje netačnih i neovlašćenih izvora podataka u skladu sa unapred propisanim politikama preduzeća i
- tačne, pouzdane i potpune baze podataka dostupne i pristupačne samo ovlašćenim osobama.

Kroz proveru efikasnosti i sigurnosti IS preduzeća, revizija IS daje doprinos uspešnom poslovanju preduzeća, zaštiti interesa vlasnika, minimiziranju rizika ulaganja u preduzeće i dr. Njen doprinos se ogleda i u osiguranju kvalitetne, relevantne i pouzdane informacione podrške procesima odlučivanja i upravljanja. Revizorski izveštaj, kao rezultat revizije IS, treba da omogući, ukoliko je neophodno, promenu načina organizovanja i funkcionisanja IS, kao i promene u načinu organizovanja i upravljanja preduzećem (Stanimirović i Gajić, 2017, 24-32). Preduslov za to je adekvatno upravljanje revizijom IS, što obuhvata procese planiranja, organizacije, upravljanja kadrovima, vođenja i kontrole funkcije revizije IS (Mamić Sačar i Žager, 2007, 308).

Revizija računovodstvenog informacionog sistema

U vezi sa značenjem pojma računovodstveni informacioni sistem (RIS) postoje određena nerazumevanja. Šta se zapravo, podrazumeva pod RIS-om? Da li je reč o računovodstvenom softveru ili ne? Tradicionalno pojam RIS se može izjednačiti sa pojmom računovodstvo. Međutim, savremeni pristup podrazumeva razmatranje RIS-a iz više perspektiva. RIS se, u nešto širem - kibernetikom pristupu, može shvatiti kao uređena organizaciona celina sa međusobno svrsishodno povezanim i uslovljenim komponentama aktivnosti računovodstvene funkcije preduzeća, usmerenim ka realizaciji odgovarajućih ciljeva. RIS svojom kvantitativnom osnovom čini glavni deo ukupnog informacionog sistema preduzeća, te se u širem sistemsko dispozitivnom smislu, može smatrati najpouzdanijim i najkvalitetnijim podsistemom informacionog sistema preduzeća. RIS kao sistem ima svoje ciljeve, funkcije, strukturu, norme ponašanja i okruženje, odnosno specifične inpute, proces obrade i autpute. Savremeno shvatanje RIS-a podrazumeva i primenu IT, tj. odgovarajućih softvera, ali na način da softver predstavlja alat iz perspektive RIS-a. Otuda, nikako ne bi trebalo stavljati znak jednakosti između RIS-a i računovodstvenog softvera. Kako bi se dodatno terminološke dileme razrešile, u literaturi se pojavljuju dva termina, i to: računovodstveni informacioni sistem (onaj koji ne podrazumeva korišćenje softvera) i kompjuterski podržan računovodstveni informacioni sistem.

Upravo, informacionim tehnologijama podržan RIS ima ključnu ulogu u (Boczko, 2007):

- beleženju, evaluaciji i upravljanju obimnih i različitih aspekata ekonomskog i društvenog života,
- omogućavanju da društvene aktivnosti budu prepoznate, merene i da se njima upravlja sa distance.

Kvalitet takvog RIS-a nije samo "estetske" prirode. On ima ekonomski, politički i društveni značaj. RIS zasnovan na primeni IT treba:

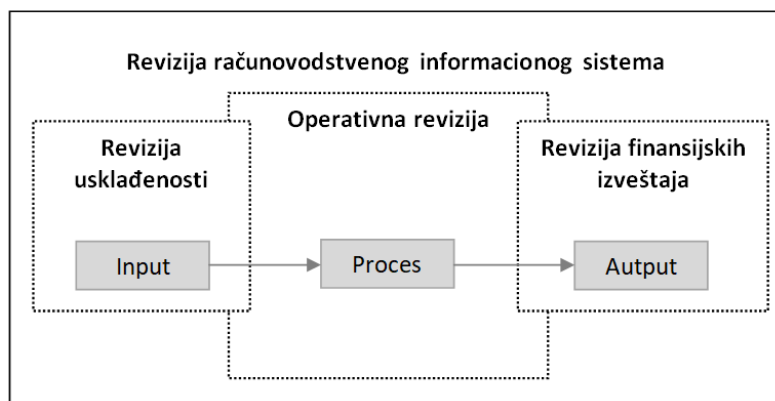
- da održi i ojača aktivnosti preduzeća – što je aspekt upravljanja procesima;
- da podrži proces donošenja odluka i obezbedi kreiranje adekvatnih informacija – što je aspekt informisanja menadžmenta;
- da omogući rukovođenje, kontrolu nabavke, upotrebu resursa – što je aspekt interne kontrole;
- da omogući ispunjenje pravnih, društvenih i političkih obaveza i odgovornosti, da omogući ispunjavanje zahteva regulative – što je aspekt eksterne kontrole.

Ako se na ovaj način, sveobuhvatno i konceptualno, posmatra RIS onda je svakako neophodno otvoriti pitanje revizije takvog sistema. Ključno, s tim u vezi, je pitanje obuhvatnosti revizije RIS (Slika 1). Slika 1 prikazuje sistemski i sveobuhvatan pogled na proces revizije RIS. Klasifikacija tipova revizije je izvršena iz perspektive predmeta i cilja.

Revizija finansijskih izveštaja podrazumeva sistematsko ispitivanje finansijskih izveštaja, knjizenja i odnosnih poslovnih promena sa ciljem utvrđivanja podudarnosti sa opšteprihvaćenim računovodstvenim principima i zakonskim propisima (Ljubisavljević, Jovković, 2016, 39).

Operativna revizija je šira i sveobuhvatnija od prethodne, jer se odnosi na sve funkcije u preduzeću (izvršne funkcije), a može ocenjivati ekonomičnost, efikasnost i efektivnost samo jednog poslovnog dela preduzeća. Rezultat njenog sprovođenja treba da budu preporuke za unapređenje, tako da ona ima karakter podfunkcije upravljanja. Najčešće se navodi da operativna revizija obuhvata reviziju rizika, odnosno ispitivanje efektivnosti poslovnih procesa, procedura i protokola, reviziju društvenih implikacija (*social audit*), tj. ispitivanje doprinosa

kompanije realizaciji društvenih ciljeva, ekološku reviziju (*environmental audit*), tj. ispitivanje usaglašenosti za ekološkim propisima i vrednovanje ekoloških politika, procedura, prakse i kontrola i tzv. "vrednost za novac (value for money)" reviziju, sa ciljem utvrđivanja načina alokacije i korišćenja imovine i resursa kompanije.



Slika 1 Revizija RIS-a: sistemski pristup

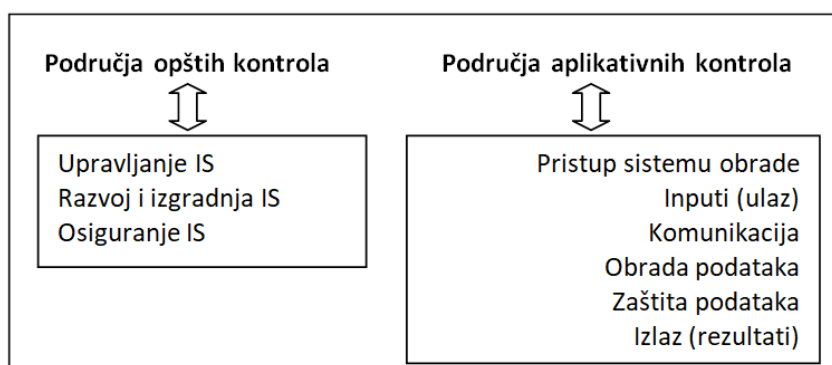
Izvor: Boczko, 2007, 786.

Revizija usklađenosti ima za cilj proveru usklađenosti poslovanja preduzeća sa zakonskim propisima, kao i ugovornim sporazumima, propisanim pravilima, procedurama i drugim internim aktima i odlukama rukovodstva preduzeća (Ljubisavljević, Jovković, 2016, 40). Revizija usklađenosti obuhvata reviziju sistema internih kontrola, reviziju upravljanja i reviziju korporativnog upravljanja (Boczko, 2007, 782).

Revizija informacionih sistema i revizija finansijskih izveštaja

Očigledno je da se revizija IS razlikuje od revizije finansijskih izveštaja i revizije RIS-a, bar u toj meri što nije usmerena samo na RIS, već i na druge podsisteme preduzeća. Odnosno razlika između ova dva oblika revizije postaje još očiglednija ukoliko se sagledaju njihov objekat i predmet ispitivanja. Objekat revizije IS jeste ispitivanje kvaliteta (relevantnosti i pouzdanosti) računovodstvenog, ali i neračunovodstvenih informacionih podistema (modula) preduzeća. Ispitivanje kvaliteta IS se sprovodi ocenjivanjem opštih (upravljajčkih) i aplikativnih kontrola, kako bi se dobio odgovor na pitanje da li IS deluje u pravcu očuvanja imovine, celovitosti podataka, te efektivnosti i efikasnosti poslovanja preduzeća. Opšta kontrola IS se odnosi na celokupne uslove u kojima se sprovodi proces obrade podataka, dok se aplikativna kontrola odnosi na proveru pojedinih aplikativnih softvera unutar IS. Bilo da preduzeća koriste autonomne, jednostavnije ili integrisane, složene softvere kontrola je neophodna kako bi se redukovao rizik da će informacije biti netačne ili manipulativne. Opšte kontrole IS podrazumevaju kontrolu svih faktora koji utiču na proces obrade podataka. Važne su iz razloga što ukoliko ne funkcionišu adekvatno, mogu da ugroze funkcionisanje aplikativnih kontrola. Aplikativna kontrola IS se odnosi na proveru IS, odnosno proveru ulaza, obrade podataka i izlaza. Slika 2 prikazuje područja opštih i aplikativnih kontrola.

S druge strane, predmet revizije IS je utvrđivanje stepena usklađenosti IS preduzeća i unapred definisanih kriterijuma. Pomenuti kriterijumi se odnose na politiku preduzeća, različite standarde, zakonske propise, načela računovodstvene i informatičke struke, zahteve korisnika informacija i dr.



Slika 2 Područja opštih i aplikativnih kontrola

Izvor: Autori, prema Ljubisavljević i Jovković, 2016, 161.

Položaj revizije IS se može posmatrati i u odnosu na reviziju finansijskih izveštaja i u odnosu na internu reviziju. Eksterni revizor finansijskih izveštaja u slučaju kompjuterski podržanog RIS-a treba da razmotri i informatičku komponentu računovodstvenog sistema i sistema internih kontrola. Njegovi ciljevi su isti, ipak njihovo ostvarivanje zahteva izmjenjene postupke prikupljanja revizorskih dokaza (i podaci u elektronskoj formi, kao i opšte i aplikativne kontrole). Takođe, treba imati u vidu da brojne specifičnosti postoje u vezi sa revizijom IS u okviru interne revizije, imajući u vidu da delokrug interne revizije prevazilazi okvire računovodstvene funkcije. Otuda, revizija IS u okviru interne revizije može biti usmerena na kompjuterski podržane interne kontrole u bilo kom segmentu poslovanja preduzeća (Andrić, Jakšić, Mijić, 2015, 106).

Na kraju treba istaći, da su postupci revizije IS određeni i standardima revizije, Zakonom o reviziji, Kodeksom profesionalne etike, standardima o računovodstvenom softveru i drugim propisima. Takođe, očigledno je da se revizija IS ne može posmatrati odvojeno od drugih oblika revizije. Na primer, revizija IS će imati uticaj na kvalitet outputa RIS-a, tj. na finansijske izveštaje. Time revizija IS obezbeđuje kvalitetnu osnovu za reviziju finansijskih izveštaja. Navedeno ukazuje da revizor IS mora pored znanja iz domena IT i IS, da poseduje odgovarajuća računovodstvena i revizorska znanja. Istovremeno, može se zaključiti da korisnici revizije IS nisu samo korisnici unutar preduzeća, već i brojni eksterni korisnici, što dodatno potencira njen značaj.

Tehnike revizije informacionih sistema

Imajući u vidu odnos revizije i IS, u literaturi se najčešće govori o tehnikama revizije oko kompjuterskog sistema (*auditng-aroung-the-computer*), kroz kompjuter (*auditing-through-the-computer*) i pomoću kompjutera (*auditing-with-the-computer*) (Wilkinson, Cerullo, 1997, 374).

Prema prvom pristupu - *revizija oko kompjuterskog sistema*, kompjuter se posmatra kao „crna kutija“, te se umesto da se analizira šta je u kutiji, fokus pomera na inpute i outpute. U osnovi ovog pristupa se nalazi pretpostavka da ako revizor može da pokaže da su stvarni outputi korektni i tačni rezultati koji se mogu očekivati od postojećeg skupa inputa koje sistem obrađuje, onda proces obrade funkcioniše na pouzdan način. Budući da se zapravo kompjuter ignoriše revizor ne mora da razume proces obrade podataka, odnosno on sprovodi reviziju kao da je reč o ručnoj obradi podataka. Otuda, tehnike revizije mogu biti jednostavno i ekonomično primenjene. Suština je u praćenju transakcija od izvora dokumenata do sumarnih podataka i

informacija, i obratno. Ovaj pristup se smatra pogodnim ukoliko su ispunjena tri uslova (Wilkinson, Cerullo, 1997):

- revizorski trag je potpun i vidljiv;
- proces obrade je pravolinijski, jednostavan i malog obima;
- dokumentacija je potpuna, uključujući i hodograme, i dostupna je revizoru.

Čak iako su ispunjena sva tri uslova ovaj pristup često nije dovoljan. Njegovo ključno ograničenje je što ne omogućava revizoru da utvrdi kako se tačno transakcije kompjuterski mogu obraditi, odnosno ne otkriva kako će reagovati softver u slučaju transakcija koje sadrže greške ili nepotpune podatke.

Prema drugom pristupu – *revizija kroz kompjuter*, revizija se fokusira na faze obrade i na postavljene kontrolne mehanizme. Zasniva se na pretpostavci da ukoliko je softver čvrsto postavljen i razvijen, te sadrži adekvatne kontrolne mehanizme, onda je malo verovatno da greške i nepravilnosti neće biti otkrivene. Kao posledica, rezultati mogu biti prihvaćeni kao pouzdani. Ovaj pristup je posebno koristan za složene sisteme obrade, koji uključuju i on-line aplikacije, tj. u svim situacijama kada je otežano pratiti revizorski trag. Čak se u takvim situacijama preporučuje, ukoliko je izvodljivo i isplativo, sprovesti prvi i drugi pristup istovremeno, kako bi se postigao visok stepen sigurnosti da će ciljevi revizije biti ostvareni. Revizija kroz kompjuter podrazumeva primenu velikog broja različitih tehnika. Najznačajnije su: testiranje podataka, integrisano testiranje i tehnika ugrađenog modula revizije. Iako nešto manjeg značaja u upotrebi su i provera programskog koda, paralelno procesuiranje, paralelna simulacija i kontrolisana obrada.

Testiranje podataka je prva tehnika koja je razvijena za potrebe revizije kroz kompjuter, a za potrebe revizije kompleksnih kompjuterskih sistema. Sve druge pomenute tehnike, predstavljaju varijaciju ove tehnike. Ova tehnika podrazumeva upotrebu seta hipotetičkih podataka za reviziju programiranih kontrola u transakcionim (potraživanja, obaveze, novčani tokovi, zalihe i dr.) i netransakcionim programima (ekspertski sistemi, sistemi za podršku odlučivanju, sistemi za upravljanje bazama podataka i dr.). Testiranje podataka je relativno jednostavno primeniti, budući da ne zahteva da revizori poseduju visok nivo znanja iz oblasti IT. Efektivna primena ove tehnike zavisi od sledećih uslova:

- raznovrsnosti mogućih grešaka u domenu inputa, logičkih grešaka obrade i neregularnosti;
- test fajlovi treba da budu korišćeni ili kopije realnih fajlova, inače može doći do ugrožavanja realnih podataka;
- pažljive procedure treba da budu sprovedene kako bi se obezbedila nezavisnost revizora.

Ključni nedostatak je da ova tehnika može biti veoma skupa i zahteva puno vremena za primenu, budući da je verovatnoća nastanka grešaka visoka, čak i kod jednostavnih aplikacija. Karakteriše je statičnost, tj. fokus na jedan trenutak u vremenu (sa druge strane, programi su brzo menjajući). Takođe, usmerena je na pojedinačne aplikacije, a ne na čitav sistem.

Integrisano testiranje predstavlja proširenu verziju tehnike testiranja podataka. Javlja se u više varijanti i često se naziva tehnika "minikompani". Ova tehnika omogućava da podaci za testiranje budu kontinuirano evaluirani tokom procesuiranja transakcija od strane on-line sistema. Ključna prednost ove tehnike je da test transakcije simuliraju realne transakcije mnogo efikasnije, budući da se test transakcije unose po principu slučajnosti i kontinuirano tokom godine. Imajući u vidu da se test i realne transakcije unose zajedno, revizor stiče uveravanje da program procesuiraju obe na isti način. Zapravo, ova tehnika omogućava integrisan pristup testiranju on-line programa, bez opasnosti od ugrožavanja realnih podataka. Najveći problem sa

ovom tehnikom jesu visoki troškovi, puno potrošenog vremena i kadrovi koji treba dobro poznaju suštinu IT.

Tehnika ugrađenog modula revizije podrazumeva da je modul revizije, kao programski modul, sastavni deo aplikativnog programa. Njegova svrha je monitoring i prikupljanje podataka o transakcijama, naročito onim koje procesuiraju on-line kompjuterski sistemi. Zapravo, ovaj modul prati realne transakcije koje se unose u sistem, te u slučaju kada neka od transakcija ispuni kriterijum ili uslov koji postavi revizor, ista se beleži (kopira u poseban segment aplikacije). Sistem može biti postavljen tako da se vrši na primer, tagovanje ili da se javljaju notifikacije u vezi sa transakcijama. Ove podatke zatim, koriste revizori za testiranje kontrola i evaluaciju kontrolnog rizika. Prednost ove tehnike je što omogućava da se (Wilkinson, Cerullo, 1997):

- podaci relativno jednostavno prikupe, čak i kada je revizorski trag nejasan;
- sprovodi monitoring svih transakcija;
- otkrije narušavanje sigurnosti, kao i programske nepravilnosti.

Iako je prilično popularna, ova tehnika ima i određene nedostatke. Vreme procesuiranja transakcija se povećava, budući da uključuje i vreme potrebno da se realizuju zahtevi sadržani u modulu revizije. Modul revizije treba da bude ugrađen u aplikativni program u vreme kada se taj program kreira, jer ugrađivanje ovog modula u kasnijim fazama izaziva brojne probleme. Zahtevi u domenu sigurnosti sistema se povećavaju, budući da modul za reviziju treba da bude siguran i nedodirljiv za korisnike.

Treći pristup - *revizija pomoću kompjutera*, podrazumeva upotrebu računara (mainframes – glavnih računara ili mikrokompjutera) za realizaciju faza revizije, čime se deo procesa revizije automatizuje. Zapravo, softveri realizuju neke funkcije revizije, poput testiranja kontrola i sprovođenja suštinskih testova. Softveri za reviziju se klasifikuju na specijalizovane i opšte. Specijalizovani softveri sadrži jednu ili više programskih rutina (sekvenca koda koji se poziva i koristi više puta tokom izvršenja programa) koje su prilagođene za specifične situacije u reviziji. Ređe se koriste, zbog visoke cene i dugog vremena razvoja. Opšti softveri za reviziju obuhvataju jednu ili više programskih rutina koje su primenjive u velikom broju različitih situacija u reviziji. Najšire primenjivani opšti softveri za reviziju su IDEA (Interactive Data Extraction and Analysis) i ACL (Audit Command Language).

Brojne su prednosti korišćenja ovih softvera. Najznačajnije su (Wilkinson, Cerullo, 1997):

- omogućavaju pristup podacima u različitim aplikacijama i organizacijama;
- obim podataka koji se ispituje je daleko veći nego kod ručne obrade;
- uzorkovanje se sprovodi brzo i precizno;
- smanjuju potrebu za nerevizorskim kadrovima koji bi realizovali neke rutinske operacije tokom revizije;
- nije potrebno da revizor poseduje visok nivo znanja iz domena IT.

Ključno ograničenje opšteg softvera za reviziju je što ne omogućava direktno ispitivanje aplikativnih programa i kontrola programa, tako da ne može da zameni tehnike koje se odnose na reviziju kroz kompjuter.

Profesija revizora informacionih sistema

Nastanak i razvoj profesije revizora IS se ne može posmatrati odvojeno od razvoja i primene savremenih IT. Otuda, njeni začeci se vezuju za 60-te godine 20. veka. Ključnu ulogu u nastanku

i inicijalnom razvoju ove profesije su imali Američki institut ovlašćenih javnih računovođa (*American Institute of Certified Public Accountants – AICPA*), Institut ovlašćenih revizora Australije (*Institute of Chartered Accountants in Australia – ICAA*), Institut inženjera elektrotehnike i elektronike (*Institute of Electrical and Electronic Engineers – IEEE*) i Udruženje za računarske mašine (*Association for Computing Machinery – ACM*). Kao rezultat potrebe da se konkretnije i ozbiljnije uredi oblast ovog oblika revizije u Los Angelesu 1969. godine je osnovano Udruženje revizora elektronske obrade podataka (*EDP Auditors Association – EDPAA*), koje je 1994. godine promenilo naziv u Udruženje za kontrolu i reviziju informacionih sistema (*Information Systems Audit and Control Association – ISACA*). Ključni zadaci ovog udruženja su razvoj standarda i kodeksa etike revizora IS, organizovanje edukativnih seminara, proces sertifikovanja, izdavanje stručnih publikacija, organizacija konferencija i dr. Reč je o profesionalnoj globalnoj organizaciji koja objedinjuje profesionalce koji se bavi pitanjima upravljanja u domenu IT, kontrole, sigurnosti i revizije IS. Zapravo, ISACA ima veoma razvijenu mrežu profesionalaca širom sveta. Raznolikost članova predstavlja važan potencijal ovog udruženja, budući da članovi mogu da uče jedni od drugih i da razmenjuju znanja i iskustva. Članovi ISACA se bave različitim profesijama povezanim i uslovljenim primenom IT, i to: revizore IS, interne revizore, konsultante, edukatore, stručnjake za sigurnost i bezbednost IS i druge. ISACA danas, ima više od 135.000 članova iz 188 zemalja (<https://www.isaca.org>).

Proces međunarodnog sertifikovanja u zvanje ovlašćeni revizor IS (*Certified Information System Auditor - CISA*) je otpočeo još 1978. godine i sprovodi se i danas u zemljama članicama ovog udruženja. Revizor IS treba da poseduje specifična znanja i veštine iz domena hardvera i softvera, baza podataka, komunikacija, specifičnih tehnika i alata kontrole i revizije IS.

Takođe, ISACA je objavila dve grupe standarda, i to: standarde za reviziju informacionih sistema (*Information System Auditing Standards*) i standarde za profesionalce koji sprovode kontrolu informacionih sistema (*Information System Control Professionals Standards*).

Standardi revizije IS definišu obavezne uslove za reviziju i izveštavanje, odnosno odnose se na:

- minimalni nivo ispunjenja obaveza definisanih ISACA Kodeksom profesionalne etike;
- očekivanja korisnika od rada profesionalnih revizora IS;
- zahteve koji se postavljaju pred nosioce sertifikata (CISA), kao i posledice nepridržavanja standarda (istrage i disciplinske postupke).

Vrlo značajna publikacija za revizore IS je objavljena 1996. godine. Reč je o publikaciji pod nazivom Ciljevi kontrole za informacione i povezane tehnologije (*Control Objectives for Information and Related Technology – COBIT*). COBIT predstavlja opšteprihvaćeni standard koji obezbeđuje zaštitu kvaliteta IT, odnosno omogućava zaštitu IS. Praktična iskustva koja su preporučena u formi COBIT okvira, rezultat su objedinjavanja znanja brojnih stručnjaka i definisana su tako da budu primenljiva u bilo kojem tipu organizacije, od komercijalnih do neprofitnih ili državnih.

Zaključak

Kao i u svim drugim oblastima privrede i društva, IT su poslednjih decenija kreirale značajne promene u domenu računovodstva (RIS-a) i revizije. Akademska zajednica, profesionalne organizacije i profesionalne računovođe, praksa, kao i stručna javnost pokušavaju da odgovore na izazove koje IT donose i time daju doprinos realizaciji ciljeva i zadataka ove

profesije. To nije nimalo lak zadatak, a imajući u vidu dinamiku promena, očekivanja od profesije i kompleksnost čitave problematike.

Upravo sa ciljem da se sagledaju mesto i uloga revizije IS, kao i izazovi za revizore IS sprovedena je analiza u ovom radu. Utvrđeno je da primena IT utiče na promene u domenu obuhvatnosti revizije, načina realizacije proces revizije i zahteva koji se postavljaju pred revizora. Područje revizije se širi, te se revizori usmeravaju ka IS preduzeća. Pored hardvera i softvera fokus je na brojnim poslovnim aplikacijama koje su u neposrednoj vezi sa upravljanjem, organizacijom, te kreiranjem i distribucijom informacija. Revizor ima zadatak da proverava efikasnost delovanja i procenjuje kvalitet IS preduzeća.

IT su zastupljene u procesu revizije, naročito u delu izrade radnih papira i procesu uzrokovanja. Takođe, primena IT skraćuje potrebno vreme za reviziju i čini proces efikasnijim (Mustapha, Lai, 2017). Realizacija procedura revizije podrazumeva upotrebu novih tehnika i alata, a čitav proces revizije postaje efikasniji. Razvijaju se tehnike revizije oko kompjuterskog sistema (*auditng-aroung-the-computer*), kroz kompjuter (*auditing-through-the-computer*) i pomoću kompjutera (*auditing-with-the-computer*).

Već više decenija stručnjaci se licenciraju za zvanje revizora IS. Od revizora se očekuju sveobuhvatnija znanja. Revizor IS treba da poseduje specifična znanja i veštine iz domena hardvera i softvera, baza podataka, komunikacija, specifičnih tehnika i alata kontrole i revizije IS. Nedostatak adekvatnih znanja je ključni ograničavajući faktor šire primene IT u procesu revizije. Pored toga što revizori treba da povećaju svest o značaju i znanja u vezi sa IT u RIS-u, neophodno je da budu upoznati i sa rizicima koji proizilaze iz upotrebe IT (Budget et al., 2009). Pored toga, jedan od ključnih izazova u oblasti revizije IS je nedostatak adekvatnog regulatornog okvira, odnosno i onaj koji postoji kompleksan je za primenu. Otuda, u sprovođenju revizije IS od značaja je pre svega, dobra poslovna praksa i smernice, s tim u vezi.

Ključno ograničenje sprovedenog istraživanja se odnosi na nedostatak empirijskih dokaza u vezi sa uticajem IT na reviziju. Otuda, buduća istraživanja treba da budu usmerena na analizu uticaja IT na proces revizije i revizore na području Republike Srbije.

Reference

1. Bierstaker, J., Burnaby, P., Thibodeau, J. (2001). The impact of information technology on the audit process: an assessment of the state of the art and implications for the future. *Managerial Auditing Journal*, 16 (3), 159-164.
2. Boczko, T. (2007). *Corporate Accounting Information Systems*. Edinburgh: Prentice Hall.
3. Bodnar G. H., Hopwood W S. (2001). *Accounting Informations System*. SAD: Prentice Hall.
4. Bunget, O. C., Grigori, L., Dumitrescu, A. C. (2009). Detecting and reporting the frauds and errors by the auditor. *Megatrend Review*, 6(2), 279-291.
5. Davis C., Schiller M., Wheeler K. (2007). *Revizija informacionih tehnologija*. Beograd: Savez računovođa i revizora Srbije.
6. Ljubisavljević, S., Jovković, B. (2016), *Revizija finansijskih izveštaja*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
7. Malinić, S. (2001). *Organizacija računovodstva*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
8. Mamić-Sačar, I., Žeger. K. (2007). *Računovodstveni informacijski sustavi*. Zabreb: Zajednica računovođa i finansijskih djelatnika.
9. Malinić, S., Todorović, M. (2011). Implementacija integrisanog računovodstvenog-informacionog sistema - teorijskog metodološke osnove i rizici. *Računovodstvo*, 55(1/2), 20-34.

10. Mijić K. (2009). Profesionalni i etički aspekt revizije informacionih sistema. Subotica: *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici*, 245.
11. Mustapha, M., Lai, S. J. (2017). Information Technology in Audit Processes: An Empirical Evidence from Malaysian Audit Firms. *International Review of Management and Marketing*, 7(2), 53-59.
12. Romney, M., Steinbart, P. (2003). *Accounting Information System*. NY: Pearson Education International.
13. Spremić, M. (2005). *Managing IT risks by implementing information system audit function: Case of Croatian Large Companies*, 3rd International Workshop in Wireless Security Technologies (64-69), London: Westminster University.
15. Stanimirović, V., Gajić, M. (2017). Revizija informacionih sistema. *Financing*, 8(3), 24-32.
16. Sutton, G. S. (2000). The Changing Face of Accounting in an Information Technology Dominated World. *International Journal of Accounting Information Systems*, 1, 1-8.
17. Tarek, M., Hussain, M., Mohamed, E., Basuony, M. (2017). The implication of information technology on the audit profession in developing country: Extent of use and perceived importance. *International Journal of Accounting and Information Management*, 25(2), 237-255
18. Wilkinson, J., Cerullo, M. (1997), *Accounting Information Systems*, New York: John Wiley & Sons.
19. Weber, R. (1999). *Information Systems Control and Audit*. NY: Prentice Hall.
20. <https://www.isaca.org>

TRŽIŠTE OSIGURANJA U SRBIJI U PROCESU EVROINTEGRACIJA

Mirjana Knežević* i Zlata Đurić**

U radu je razmatran značaj tržišta osiguranja u Republici Srbiji u procesu evropskih integracija i metode kojima se uspostavljaju jedinstvena pravila u oblasti osiguranja kroz implementaciju evropskih direktiva. Cilj rada je da se istraže mogućnosti uspostavljanja jedinstvene regulative u oblasti osiguranja kroz procese integracija putem razmatranja dosadašnjih rezultata unifikacije i harmonizacije prava, kao i kroz prikaz stanja na tržištu osiguranja u Srbiji. Predmet sagledavanja postignutih rezultata je oblast koja je od najvećeg značaja za privredni prosperitet i integraciju osiguranja, a to je oblast finansijskih usluga. Autor posebno ukazuje na značaj dalje integracije i stvaranje novih pravnih i institucionalnih okvira neophodnih za stvaranje jedinstvene regulative u oblasti osiguranja koja bi domaće tržište osiguranja internacionalizovala.

Ključne reči: tržište osiguranja, evropske integracije, regulativa

Uvod

Prirodno okruženje svakog pojedinca, kako u savremenim tako i u pređašnjim uslovima života, stvara njegovu stalnu izloženost raznim opasnostima i štetama. Rizik kao budući neizvestan događaj od čijeg nastupanja zavisi da li će nastati šteta, je postojao u svim oblicima ljudske zajednice. Pitanje koje može da se postavi da li je prvobitna društvena zajednica imala organizovan način nadoknade nastale štete ili ne. S obzirom na to da privatna svojina nije postojala, uništenu stvar zajednica je nadoknađivala sa novostvorenom stvari. Pojedinaac i ljudsko društvo je oduvek izloženo najrazličitijim opasnostima koje su pretile da ih unište, povrede, ugroze život, zdravlje ili imovinu, dovodeći u pitanje čak i njihov opstanak. Svaka opasnost, tj. rizik imao je pandan u određenom obliku zaštite. Sa širenjem spektra rizika menjali su se i oblici zaštite. Početni oblici zaštite ljudima koje je pogodila nesreća (bolest ili smrt hranioca porodice, nastanak radne nesposobnosti, uništenje imovine posle požara i slično) bili su zajednički prilozi i pomoć zajednice - rodbine, sela ili plemena. Vrlo rano se došlo do saznanja da pojedinac sopstvenim snagama nije mogao da dođe do potrebne zaštite od potencijalne opasnosti. Tako da je vrlo rano nastala ideja o stvaranja zaštite preko mehanizama kojim će pojedinci kojima pretila ista opasnost, svojim naturalnim ili, kasnije novčanim doprinosima obezbediti naknadu onima koje opasnost pogodi (Piljan i sar., 2017).

U cilju sopstvene zaštite dolazi do udruživanja sredstava kroz stvaranje posebnih fondova iz kojih se isplaćuje naknada za pretrpljenu štetu i na taj način, kao odgovor na postojeće okolnosti, nastaje osiguranje. Etimološki osiguranje potiče od latinske reči *securus*, što znači siguran i na taj način pojmovno određuje osiguranje bilo da se radi o prvobitnim ljudskim zajednicama ili o savremenim uslovima života pojedinaca.

Savremeno osiguranje je nastalo kao potreba udruživanja u cilju zajedničkog snošenja nepoželjnih posledica od neizvesnih rizika (Clarke, 2002, 921). Osiguranje je privredna delatnost od posebnog značaja za pojedinca i kao takva zavređivala je pažnju zakonodavca, tako da su pravila o osiguranju svoje mesto pranalazila u prvim trgovinskim i građanskim zakonicima u

* Redovni profesor, e-mail: mknezevic@kg.ac.rs

** Docent, e-mail: zdjuric@kg.ac.rs

devetnaestom i dvadesetom veku. Redovna je pojava da se posao osiguranja detaljno reguliše građanskim i privrednim zakonicima. Prvi zakon koji reguliše posao osiguranja se javlja u Nemačkoj 1901. godine, a odgovarajući propisi doneti su u pojedinim državama članicama SAD (Montana, Dakota, Džordžija), zatim u Francuskoj 1938. godine, u Japanu i Italiji 1939. godine, itd. Prvi srpski Zakon o osiguravajućim društvima donet je 1804. godine. Od posebnog značaja za regulisanje osiguranja je poslovna praksa, a pre svega pravila osiguranja, tarife osiguranja, uslovi i polise osiguranja, i drugi poslovni dokumenti i akti osiguravajućih društava (Knežević, 2010).

Državna intervencija u oblasti osiguranja je prisutna tako da država kroz nacionalne propise proklamuje uslove koje moraju da ispunjavaju osiguravajuća društva i organizuje nadzor nad njihovom delatnošću. Javni interes kod delatnosti osiguranja ostvaruje se u posebnim pravilima koja se odnose na uređivanje načina njenog organizovanja i obavljanja, vršenja nadzora nad njom, kao i na zaključivanje i izvršavanje ugovora o osiguranju.

Sa druge strane postoji stalna tendencija internacionalizacije finansijskih usluga uopšte, a samim tim i internacionalizacije usluga u oblasti osiguranja. U praksi, davalac i korisnik usluge osiguranja prilikom zaključivanja ugovora o osiguranja, ne moraju da budu pripadnici istog entiteta, jer društva za osiguranje koja posluju na nadnacionalnom nivou, mogu da pružaju usluge osiguranja u drugim državama. Ali, upravo različita nacionalna zakonodavna rešenja kojima je regulisano tržište osiguranja, predstavljaju prepreku za nesmetano poslovanje društava za osiguranje van granica zemlje porekla. Iz tog razloga, regulatorne i proceduralne prepreke se uklanjaju stvaranjem jedinstvenog tržišta osiguranja na teritoriji Evropske unije. Prema jednom mišljenju, jedinstveno i usklađeno pravo osiguranja Evropske unije važi jedino za kompanijsko pravo osiguranja, dok u oblasti ugovornog prava osiguranja, pravila koja štite javni interes, derogiraju opšti princip usklađenosti i jedinstva (Norio - Timonen, 2012).

Potrebno je izgraditi institucionalni okvir za integraciju domaćeg u jedinstveno evropsko tržište osiguranja. Tako da su, u cilju integracije tržišta osiguranja Republike Srbije u jedinstveno evropsko tržište pokrenute brojne zakonodavne aktivnosti usaglašavanja propisa sa direktivama Evropske unije.

Evropska regulativa tržišta osiguranja

Jedinstveno evropsko tržište osiguranja je nastalo kao rezultat usaglašavanja država članica Evropske unije o pitanjima koja su od važnosti za ekonomski razvoj svake države. U postupku stvaranja jedinstvenog tržišta, kao aktivnosti od posebnog značaja su donošenje direktiva neživotnog i životnog osiguranja (1973/1979) i drugih direktiva koje su imale prelazni karakter (1988/1990). Postojeće mišljenje je da nije napravljen veći napredak u stvaranju uslova za uspostavljanje jedinstvenog tržišta (Pak, 2011).

Uspostavljanje jedinstvenog evropskog tržišta osiguranja, je ostalo bez većih uspeha sve do 1986. godine, kada je postavljen cilj usaglašavanja - ostvarivanje slobode pružanja usluga i slobode osnivanja. Konačno je zaživelo jedinstveno tržište osiguranja (Directive 86/653/EEC). Države članice Evropske unije slobodu pružanja usluga (*freedom of service*), i slobodu osnivanja (*freedom of establishment*), sprovode tako što osiguravači iz jedne zemlje Evropske unije, imaju mogućnost direktnog osiguranja rizika u drugoj državi članici, i tako što osiguravajuće kompanije osnivaju svoja društva ili predstavništva u drugoj državi članici Evropske unije.

Domaće tržište osiguranja je pretrpelo velike promene sa prelaskom na tržišnu ekonomiju. Nastupajuća reforma zakonske regulative, demonopolizacija, promena u regulisanju nadzora

nad sektorom osiguranja, priliv stranog kapitala, povećanja broja društava za osiguranje, donosi razvoj celokupnog tržišta osiguranja.

Novonastalo tržište osiguranja u Republici Srbiji, već dugi niz godina se nalazi pred velikim izazovom procesa integracije u evropsko tržište osiguranja. Implementacija rešenja evropskog zakonodavstva u oblasti osiguranja se postiže kroz kreiranje novih i izmenu postojećih zakonskih rešenja, uz istovremeno uvažavanje specifičnosti domaćeg tržišta i održavanje njegove stabilnosti.

Proces integracije u evropsko tržište osiguranja, zahteva od društava za osiguranje prihvatanje standarda poslovanja evropskih zemalja i njihovih tržišta osiguranja. Harmonizacija domaćeg, sa evropskim zakonodavstvom, je proces koji iziskuje ujednačavanje važeće regulative adekvatnosti kapitala i solventnosti u Republici Srbiji sa propisima koji važe u zemljama članicama Evropske unije.

Usvajanjem osnovnih zakona i kasnijim izmenama zakona u oblasti osiguranja (Zakon o osiguranju, Zakon o obaveznom osiguranju u saobraćaju i Zakon o stečaju i likvidaciji društva za osiguranje), Republika Srbija se našla u procesu usklađivanja domaće regulative sa propisima Evropske unije. Uskladjivanje Zakona o osiguranju sa direktivama Evropske unije se odnosi na obavezu usaglašavanja sa: Direktivom 92/49/EEC, o usklađivanju zakona, propisa i administrativnih odrebi koje se odnose na poslove direktnog osiguranja osim životnog osiguranja (Directive 92/49/EEC); Direktivom 2007/44/EC, koja reguliše proceduralna pravila i kriterijume za ocenjivanje razumnih procena kupovine i sticanja kapitala u finansijskom sektoru (Directive 2007/44/EC); Direktiva 2002/83/EC, koja reguliše obavljanje poslova životnih osiguranja (Directive 2002/83/EC); Direktiva 2002/92/EC, koja reguliše medijaciju u osiguranju (Directive 2002/92/EC). Reformisana pravila se odnose na aktuarske poslove, internu i spoljnu reviziju, posredovanje i zastupanje u osiguranju, kao i zaštitu osiguranika.

Od posebne važnosti je usaglašavanje propisa sa evropskom direktivom o osnivanju i poslovanju u oblasti osiguranja i reosiguranja, poznatijoj pod nazivom Direktiva o solventnosti II. Direktiva o solventnosti II o osnivanju i poslovanju u delatnosti osiguranja i reosiguranja je okvirna direktiva koja reguliše delatnost osiguranja i društva za osiguranje na teritoriji Evropske unije. Cilj je konsolidacija i izmena svih direktiva o osiguranju u jednom tekstu, kao i uvođenje novog organizacionog, upravljačkog i nadzornog pristupa zasnovanog na riziku. Promena nazora osiguranja u Evropskoj uniji je suština ove direktive, koja treba da dovede do finansijske integracije na jedinstvenom tržištu i da pruži doprinos konkurentnosti u Evropskoj uniji, kao i da pomiri promenljive potrebe privrede i društva (Rokas, 2017). Direktiva „Solventnost II“ zamenjuje postojeće direktive jedinstvenog pravnog okvira u osiguranju. Originalni tekst Direktive 2009/138 o solventnosti II Evropski parlament je usvojio 22.4.2009. godine, dok je počela da se primenjuje 1.1.2016. godine (Directive 2009/138/EC). Postupak uvođenja direktive „Solventnost II“ u Republici Srbiji, ali i u drugim zemljama u regionu, mora da se sprovodi uz uvažavanje posebnosti domaćeg tržišta osiguranja i karakteristike poslovanja domaćih društava za osiguranje, a sve u cilju očuvanja stabilnosti tržišta osiguranja (Novović i sar., 2013). Direktiva „Solventnost II“ traži od osiguravajućih kompanija jačanje sistema internih kontrola, drugačije izračunavanja kapitalnih zahteva, sopstvenu procenu rizika, kao i izveštavanje o rizicima. Implementacijom ove direktive u sopstveno zakonodavstvo, osiguravajuće kompanije će morati da identifikuju i vrednuju sve rizike kojima su izložene uz jačanje unutrašnje kontrole. Direktiva „Solventnost II“ uređuje pitanje zaštite osiguranika, definiše granice solventnosti, proklamuje principe a ne samo stroga pravila, kao i održavanje finansijske stabilnosti i izbegavanje procikličnosti regulatornih odredbi (Krišto, 2010). Primena Direktive „Solventnost II“ predstavlja najveći izazov za domaće tržište osiguranja (Kuhnhausen, 2016).

Direktive minimalne harmonizacije u oblasti osiguranja „Solventnost I“ (kao što su direktive o pružanju pravne pomoći, pomoći na putovanju, osiguranje troškova pravne zaštite, reorganizaciji i likvidaciji društava za osiguranje), postojeći naziv koristi se po uzoru na „Solventnost II“. Direktive minimalne harmonizacije u oblasti osiguranja „Solventnost I“ odnosi se na direktive o osiguranju života i direktive o neživotnom osiguranju, posle njihovih izmena direktivama 2002/12 i 2002/13 koje se odnose na unapređenje margine solventnosti u prethodnim sistemima. Direktive o solventnosti I su dopunjene kroz nacionalno zakonodavstvo, koje je otežalo funkcionisanje unutrašnjeg tržišta, dok je Solventnost II direktiva pune harmonizacije koja smanjuje sklonost nacionalnih zakonodavstava ka uvođenju dodatnih pravila.

Nova pravila o nadzoru osiguranja 2016. godine sadržanih u Direktivi o solventnosti II, povećava kapitalne zahteve za većinu osiguravača, posebno za one osiguravače koji imaju visoko rizične portfelje. Zbog toga ta društva za osiguranje traže načine da kako da optimizuju svoje poslovanje i oslobode se neprofitabilnih vrsta osiguranja, često se koristeći prenosom portfelja. To stvara potrebu uspostavljanja mehanizma koji omogućava smanjenje rizika u nacionalnim propisima (Khomenko, 2017).

Domaća regulativa tržišta osiguranja

Osnovni izvori prava u oblasti osiguranja predstavljaju Zakon o osiguranju (Službeni glasnik RS, 139/2014), Zakon o obaveznom osiguranju u saobraćaju (Službeni glasnik RS, 51/2009, 7/2013), Zakon o obligacionim odnosima (Službeni list SFRJ, br. 29/78), Zakon o bezbednosti u saobraćaju i Zakon o dobrovoljnim penzijskim fondovima i penzijskim planovima (Službeni glasnik RS, 85/2005, 31/2011).

Donošenjem Zakona o osiguranju 2014. godine i drugih odgovarajućih podzakonskih akata, stvoren je zakonodavni okvir za poslovanje društva za osiguranje, zasnovan na međunarodnoj praksi. Rešenja zakona su rađena po uzoru na rešenja u zakonima razvijenih evropskih zemalja, uz vođenje računa o određenim zahtevima utvrđenim u direktivama Evropske unije u domenu osiguranja.

Jedno od važnijih pitanja koje rešava zakon, je vršenje nadzora nad osnivanjem i poslovanjem društva za osiguranje. Ne treba posebno isticati značaj nadzora nad osiguranjem, jer je očigledna nužnost ove vrste kontrole iz više razloga, a pre svega, zbog prirode delatnosti osiguranja, zaštite interesa korisnika osiguranja, sprečavanje nelojalne konkurencije u ovoj oblasti, kao i zbog obezbeđenja i zaštite opštih interesa, u obavljanju delatnosti značajne za zaštitu i bezbednost lica i imovine.

Zakon o osiguranju uređuje delatnost osiguranja, na taj način što ga regulatorno izdvaja kao važan deo finansijskog sistema Srbije. Predmet zakona predstavlja uređenje pitanja koja se odnose na uslova za osnivanje i poslovanje društava za osiguranje i društava za reosiguranje, obavljanje poslova posredovanja u osiguranju i reosiguranju, obavljanje poslova zastupanja u osiguranju, vršenje nadzora nad obavljanjem delatnosti osiguranja. Zatim, pitanja zaštite prava osiguranika, ugovarača osiguranja, korisnika osiguranja i trećih oštećenih lica, kao i obavljanje delatnosti osiguranja u Srbiji stranih lica.

U cilju približavanja evropskim standardima, zakonodavac ovim putem prihvata pravne tekovine i standarde evropskog prava. Od posebne važnosti u novom zakonodavstvu je proklamovan princip dobrovoljnosti, što znači da osim u slučajevima koji su uređeni posebnim propisima građani mogu sami da procene da li žele da budu potrošači usluga osiguranja i u kom obliku. Zakon određuje kao obavezno osiguranje, osiguranje u saobraćaju koje se reguliše

posebnim propisom, a zdravstveno osiguranje kao dobrovoljno osiguranje kojim se, na osnovu ugovora, mogu obezbediti prava iz zdravstvenog osiguranja na osnovu posebnog propisa.

Zakon o osiguranju obavljanje nadzora nad osnivanjem i poslovanjem društva za osiguranje, stavlja u nadležnost Narodne banke Srbije (Zakon o osiguranju, član 13). Značaj nadzora nad osiguranjem je očigledna. Nužnost kontrole postoji iz više razloga, a pre svega zbog prirode delatnosti osiguranja, zaštite interesa korisnika osiguranja, sprečavanje nelojalne konkurencije u ovoj oblasti, kao i zbog obezbeđenja i zaštite opštih interesa, u obavljanju delatnosti značajne za zaštitu i bezbednost lica i imovine (Knežević, 2010, 72-85).

Nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja vrši Narodna banka Srbije, u cilju očuvanja i jačanje finansijske stabilnosti tržišta osiguranja koji predstavlja deo modernog finansijskog sektora. Obavlja se kao nužna delatnost zbog same prirode osiguranja i potrebe zaštite interesa korisnika usluga osiguranja, sprečavanje nelojalne konkurencije, kao i potreba obezbeđenja opštih interesa u društvu. Narodna banka Srbije, vršeći nadzor u poslovanju društava za osiguranje ocenjuje zakonitost obavljanja delatnosti osiguranja, primenu sistema upravljanja u društvu i pravila o upravljanju rizikom, kao i primenu pravila struke osiguranja i aktuarske struke, dobrih poslovnih običaja i poslovne etike. Ovakvu nadležnost Narodne banke Srbije određuje

Narodna banka Srbije rešenjem odlučuje o izdavanju, prestanku važenja, kao i oduzimanju dozvola, i to prema zakonu kojim se uređuje opšti upravni postupak. Rešenje je konačno i protiv njega se može voditi upravni spor, sa tim da tužba protiv rešenja ne sprečava, niti odlaže izvršenje. Rešenje o izdavanju, odnosno o oduzimanju dozvole za obavljanje poslova osiguranja objavljuje se u „Službenom glasniku Republike Srbije“.

Kroz ocenu zakonitosti obavljanja delatnosti osiguranja, sistema upravljanja u društvu, tržišnog ponašanja, investicione aktivnosti, računovodstva i izveštavanja, delovanja organa uprave, kao i poštovanja pravila struke osiguranja i aktuarske struke, dobrih poslovnih običaja i poslovne etike, Narodna banka Srbije treba da obezbedi finansijsku stabilnost tržišta osiguranja.

Novine zakonodavnog okvira u oblasti osiguranja su bolji i efikasniji mehanizmi za zaštitu korisnika usluga osiguranja. Tržište osiguranja predstavlja deo modernog finansijskog sektora.

Privredni subjekti koji obavljaju poslove osiguranja obavljaju poslove zastupanja moraju da obezbede zaštitu prava i interesa korisnika usluga osiguranja. Korisnik usluge osiguranja ima pravo na prigovor i zaštitu svojih prava i interesa kod Narodne banke Srbije i u vezi s radom društava za osiguranje, pri čemu Narodna banka Srbije ima obavezu da posreduje u rešavanju zahteva za naknadu štete u cilju sprečavanja nastanka spora iz osnova osiguranja, kao i da postupa po prigovoru korisnika usluge osiguranja u vezi s radom društava za osiguranje i štiti prava i interese tih lica. Način zaštite prava i interesa korisnika usluge osiguranja, način posredovanja u rešavanju odštetnih zahteva i podnošenja prigovora korisnika usluge osiguranja, kao i postupanja po tom prigovoru je propisan od strane Narodne banke Srbije.

Zakon propisuje da je pravni izvor poslovanja društva za osiguranje, društva za reosiguranje, društva za posredovanje u osiguranju, društva za zastupanje u osiguranju i zastupnika u osiguranju Zakon o privrednim društvima, dok se na ugovor o osiguranju, ugovor o reosiguranju, ugovor o posredovanju u osiguranju, ugovor o posredovanju u reosiguranju i ugovor o zastupanju u osiguranju primenjuje Zakon o obligacionim odnosima.

Zakon daje mogućnosti potrošačima da koriste novine i brojne inovacije u oblasti usluga osiguranja, koje su proistekle iz savremenog ekonomskog okruženja i novih potreba korisnika usluga osiguranja.

Pored primarnog cilja sprečavanja nastanka štetnih događaja, putem korišćenja usluga osiguranja mogu se umanjiti ili u celosti eliminisati štetne posledice osiguranog događaja. Osiguranje nudi mogućnost i u dugoročnoj štednji potrošača usluga osiguranja. Potrošači uslugu osiguranja treba dobro da razumeju, i shvate svaki njen aspekt (cenu koštanja, korist). Narodna banka Srbije je zato u Zakon o osiguranju ugradila odredbe koje treba da omoguće korisniku usluge osiguranja da pre zaključivanja ugovora o osiguranju bude u celosti informisan o svim elementima koji su potrebni za njegovo opredeljenje. Tako da zakon propisuje da je društvo za osiguranje dužno da pre zaključenja ugovora o osiguranju obavesti korisnika usluga osiguranja o poslovnom imenu, pravnoj formi, sedištu i adresi sedišta društva za osiguranje; uslovima osiguranja; vremenu važenja ugovora; rizicima pokrivenim osiguranjem i isključenjima u vezi s tim rizicima; visini i načinu plaćanja premije osiguranja, i drugih troškova; pravu na raskid ugovora; roku u kome ponuda obavezuje društvo za osiguranje; načinu i roku za podnošenje odštetnog zahteva; načinu zaštite njegovih prava i interesa kod društva za osiguranje; nazivu, sedištu i adresi organa nadležnog za nadzor nad poslovanjem društva za osiguranje, kao i o načinu zaštite njegovih prava i interesa kod tog organa. Kad ugovarač osiguranja i osiguranik nisu isto lice, društvo za osiguranje je dužno da osiguranika obavesti o svim navedenim podacima.

Zakon o osiguranju omogućava da sva lica koja žele da poslove zastupanja u osiguranju obavljaju kao dopunsku delatnost, to mogu da rade, u skladu sa modalitetima koje je utvrdio Zakon o radu.

Narodna banka Srbije navodi da preduzima sve neophodne mere kako bi pružaoci usluga osiguranja poslovali u skladu sa propisima, ali i raspolagali dovoljnim sredstvima da u svakom trenutku mogu da izmire svoje obaveze po osnovu naknade šteta i ugovorenih iznosa. Pored Zakona o osiguranju, regulatorni okvir ove privredne delatnosti sačinjava set podzakonskih akata koji su neophodnih za punu primenu osnovnog zakona. Jačanje zakonodavnog okvira u oblasti osiguranja ima suštinski značaj u procesu evropskih integracija, koji se ogleda u tome što na taj način tržište osiguranja u Republici Srbiji pripremamo za konkurentnije, veće evropsko tržište.

Osiguranje predstavlja pravnu tekovinu Evropske unije u oblasti finansijskih usluga, čiji su glavni ciljevi finansijska stabilnosti, adekvatna zaštita potrošača, investitora i osiguranika.

Predstojeći koraci Srbije u procesu evrointegracije - (Pregovaračko Poglavlje 9 Finansijske usluge)

U prethodnom delu rada predstavljen je izrađen zakonodavni okvir kao normativni preduslov za približavanje sektora osiguranja Republike Srbije, stepenu razvoja sektora osiguranja u Evropskoj uniji. Za usklađivanje zakonodavstva zemalja potrebno je dosta vremena, sredstava, kao i edukacija stručnog kadra. Krajnji cilj stvaranja normativnih uslova je usaglašena zakonska regulativa sa propisima Evropske unije koji uređuju oblast osiguranja, čime se obezbeđuje isti nivo zaštite korisnika usluga osiguranja u Republici Srbiji i u Evropskoj uniji. U toku izrade navedenih reformskih zakona, sprovodio se proces usklađivanja i prihvatanja rešenja važećeg okvira „Solventnosti I“ i pojedinih zahteva „Solventnosti II“, u skladu sa posebnostima tržišta osiguranja u Republici Srbiji.

Pored okvira „Solventnosti I“ primenjuju se i pojedine odredbe „Solventnosti II“ koje se odnose na kvalitativne zahteve drugog stuba: sistem upravljanja s četiri ključne funkcije: upravljanje rizicima, sistem internih kontrola, interna revizija i aktuarska funkcija, kao i na

sopstven procenu rizika i solventnosti, superviziju zasnovanu na proceni rizika, zahteve *fit and proper* pri licenciranju subjekata nadzora i dr. (Tošić, 2017).

U cilju integrisanja u evropsko tržište osiguranja, Republika Srbija je već dugo u procesu sprovođenja aktivnosti analize usklađenosti regulative, procene efekata primene izmenjenih i dopunjenih zakona, kao i prelaska na usklađivanje regulatornog okvira.

Na taj način će se obezbediti potpuna usklađenost delatnosti osiguranja u Srbiji sa pravilima koja važe u Evropskoj uniji, što će doprineti stabilnosti sektora osiguranja i jačanju zaštite korisnika usluga osiguranja.

Jasno opredeljenje Republike Srbije ka članstvu u Evropskoj uniji, vodi u pravcu ispunjavanja preduslova koji su definisani poglavlja za koja se uobičajeno navodi da predstavljaju 35 stepenika u pregovaračkom procesu.

U ovoj godini smo imali značajan uspeh u pogledu otvaranja poglavlja, ali iako je Evropski parlament uputio zahtev da Evropska unija u pregovorima o članstvu otvori nova poglavlja koja su tehnički već spremna i koja ne podrazumevaju dodatne uslove, Poglavlje 9 – Finansijske usluge je ostalo i dalje zatvoreno za Republiku Srbiju. U strpljivom isčekivanju otvaranja Poglavlja 9, ističemo izuzetan značaj finansijskih usluga za funkcionisanje unutrašnjeg tržišta Evropske unije kao jednog od temelje evropskih integracija (Dugalić, 2018).

U sklopu usaglašavanja domaće regulative sa pravnim tekovinama Evropske unije u predmetnoj oblasti, od posebnog značaja je izmena pozitivnog zakonodavstva o tržištu kapitala i investicionim fondovima, koji su sada samo delom usklađeni sa evropskim propisima, kao i donošenje novog zakona o alternativnim investicionim fondovima. Na ovaj način bi se regulisalo funkcionisanje fondova u Republici Srbiji kakvi postoje u Evropskoj uniji. Izmene i dopune Zakona o tržištu kapitala bi, uz uvažavanje specifičnosti nacionalnog tržišta, poreskom efektu na učesnike, uredile pitanja: pravnog osnova za njihov rad, izdavanje dozvola, načina poslovanja i slično. Izmenjena zakonska rešenja bi trebalo da onemoguće zloupotrebe u ovoj oblasti, kao i da dodatno zaštite sve učesnike na finansijskom tržištu kroz veću transparentnost u objavljivanju podataka.

Sa takvim zakonskim izmenama i dopunama, stvorili bi uslove za efikasno sprovođenje Poglavlja 9, i njegovo zatvaranje. Navedene zakonske izmene i dopune se očekuju do kraja 2021. godine.

Oblast finansijskih usluga je targentna za Evropsku uniju u stvaranju jedinstvenog unutrašnjeg tržišta, kroz realizaciju cilja: obezbeđivanje finansijske stabilnosti i adekvatne zaštite potrošača, investitora i osiguranika. Poglavlje 9 obuhvata propise u oblasti bankarstva, osiguranja, reosiguranja, dobrovoljnih penzijskih fondova, infrastrukture finansijskog tržišta, tržišta hartija od vrednosti i investicionih usluga.

Evropska regulativa finansijskih usluga se odnosi na propise za izdavanje dozvola za rad, poslovanje i nadzor poslovanja finansijskih institucija i regulisanih tržišta. Od značaja su i propisi o zaštiti potrošača (korisnika) finansijskih usluga, kao i propisi kojima se uređuje pitanje načina saradnje tela zaduženih za nadzor finansijskog tržišta. U Evropskoj uniji se primenjuje „sistem jedinstvenog pasoša“, koji omogućava finansijskim institucijama da posluju na unutrašnjem tržištu Evropske unije, tj. finansijske institucije mogu da obavljaju svoje poslovanje u bilo kojoj državi članici Evropske unije bez traženja posebne dozvole od države domaćina, po principu „kontrole matične države“.

U strpljivom isčekivanju otvaranja Poglavlja 9, Republika Srbija može da vidi efekte sada već zatvorenih Poglavlja na istu temu u Hrvatskoj i Crnoj Gori. Poglavlje 9 za Crnu Goru

otvoreno je 22. juna 2015. godine, a ove godine se očekuje potpuna usaglašavanje sa usvajanjem dva reformska zakona: Zakona o investicionim fondovima i Zakona o alternativnim investicionim fondovima. Hrvatska je pregovore na temu poglavlja 9 je započela 2007. godine a u potpunosti zatvorila 2009. godine.

Uskladjeno zakonodavstvo u oblasti finansijskih usluga i osiguranja sa pravnim tekovinama Evropske unije, i pravilna primena istog treba da obezbedi stabilan i integrisan finansijski sistem.

Kroz proširivanje i razvijanje novih ponuda finansijskih usluga na većem tržištu, uporedo dolazi do jačanja pravnog položaja potrošača (korisnika) finansijskih usluga i njihove zaštite kroz bolje informisanje o finansijskim uslugama koje uključuju, pored usluge kredita ili platnog prometa i usluge u oblasti osiguranja koje su predmetno interesovanje autora.

Tržište osiguranja u Republici Srbiji

Republika Srbija na putu ka evrointegracijama, prepoznavanjem neophodnosti razvoja osiguranja za dalju ekonomsku stabilnost, kroz reformeske zakonodavne procese i stalnu institucionalnu aktivnost, čini veliki napor da nacionalno tržište osiguranja uključi u evropske finansijske tokove.

Opšti pokazatelji na domaćem tržištu osiguranja daju nam sliku o razvijenosti tržišta osiguranja u Republici Srbije i njenom odnosu prema drugim državama. U Izveštaju za 2017. godinu, za prvo i drugo tromesečje u 2018. godini, koje je izradila Narodna banka Srbije, Sektor za nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja daju se pokazatelji razvijenosti poslovanja tržišta osiguranja.¹ Na osnovu podataka o realnom rastu bruto domaćeg proizvoda u 2017. godini od 3%, nakon rasta 2,4% u 2016. godini, procenjuje se da je globalni rast ekonomske aktivnosti u 2017. godini bio pozitivan i da se nalazi u fazi cikličnog oporavka.

Premije neživotnih osiguranja u 2017. godini iznosile su 3%, dok u razvijenim zemljama iznose 2%, u zemljama u razvoju 6%, a u zemljama centralne i istočne Evrope 5%. Premije životnih osiguranja u 2017. godini iznosile su 3%, dok u razvijenim zemljama 0,2%, u zemljama u razvoju 17%, a u zemljama centralne i istočne Evrope imali smo znatan rast i oporavak.

Republika Srbija i dalje spada u slabo razvijene zemlje u oblasti osiguranja i znatno zaostaje prema pokazateljima razvijenosti tržišta osiguranja od zemalja članica Evropske unije. Najznačajniji pokazatelj razvijenosti tržišta osiguranja je odnos ukupne premije i bruto domaćeg proizvoda i ukupna premija po stanovniku. Najveće učešće u ukupnoj premiji osiguranja na svetskom tržištu u 2016. godini, imaju Sjedinjene Američke Države, Japan, Kina, Velika Britanija, sa više od pedeset procenata, dok je Srbija prema ostvarenoj premiji na 82. mestu u svetu.²

U 2016. godini, učešće premije u bruto domaćem proizvodu od 2,1%, u Srbiji, pokazuje da je ovaj parametar nizak ukoliko ga poredimo sa 7,4% za zemlje članice Evropske unije. U poređenju sa zemljama centralne i istočne Evrope, čiji je prosek 1,9% može se zaključiti da se Srbija nalazi na ne tako lošoj poziciji.³

¹ <https://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/index.html>
Preuzeto dana: 1. septembar 2018. godine

² Global Insurance Review 2017 and Outlook 2018/19, Swiss Re, November 2017.
http://institute.swissre.com/research/library/Global_insurance_review_2017.html
Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine

³ Swiss Re, *Sigma* No 3/2018: World insurance in 2017: solid, but mature life markets weigh on growth, 05 July 2018, http://www.swissre.com/library/publication-sigma/sigma_3_2018_en.html,

Ukupna premija u drugom tromesečju tekuće godine iznosila je 52,2 milijarde dinara (442 miliona evra ili 515 miliona američkih dolara) što predstavlja rast od 6,8% u odnosu na isti period 2017. godine. Učešće neživotnih osiguranja u strukturi premije iznosila je 77,9% dok je učešće životnog osiguranja smanjeno sa 22,5% u drugom tromesečju prethodne godine na 22,1%.

Razvijenost sektora osiguranja u Srbiji, kada je u pitanju iznos ukupne premije osiguranja je kao što se vidi dosta niži od proseka Evropske unije. Razlozi su brojni, a oni koji se lako izdvajaju su: nizak standard i nedovoljna edukacija potencijalnih korisnika usluga osiguranja i samim tim nedovoljna iskorišćenost potencijala tržišta osiguranja u Srbiji. Činjenica je ta da je osigurano malo građana, mali deo njihove imovine, kao i privrednih subjekata. Na osnovu takvog stanja domaćeg tržišta osiguranja mišljenja smo da postoje neiskorišćene mogućnosti za razvoj i jačanje integrisanog tržišta osiguranja. Očekivanja su da će domaće tržište osiguranja nastaviti da se razvija i jača bržim tempom u odnosu na susedne zemlje.

Ukupna premija po stanovniku u drugom tromesečju 2017. godine iznosila je 108 američkih dolara ili 102 evra, a u 2018. godini premija po stanovniku je povećana i iznosila je 133 američkih dolara, ili 112 evra.

Razvoj tržišta osiguranja u Srbiji pokazuje zadržavanje neopadajućeg trenda rasta.

U ukupnom finansijskom sektoru (banke, osiguranje, lizing i dobrovoljni penzijski fondovi), osiguranje po bilansnoj sumi, kapitalu i broju zaposlenih zauzima drugo mesto. U bilansnoj sumi finansijskog sektora u 2017. godini koja je iznosila 3.714 milijardi dinara, banke učestvuju sa 90,7%, a društva za osiguranje sa 6,3%.⁴

U drugom tromesečju 2018. godini u Srbiji je poslovalo 21 društvo za osiguranje i njihov broj je za dva manje nego u prethodnoj godini. Isključivo poslovima osiguranja bavi se sedamnaest društava, a samo poslovima reosiguranja četiri društva. Od društava koja se bave poslovima osiguranja, isključivo životnim osiguranjem bave se četiri društva, isključivo neživotnim osiguranjem sedam društava, a i životnim i neživotnim osiguranjem šest društava. Posmatrano prema vlasničkoj strukturi, od dvadesetjednog društva za osiguranje u 2018. godini, njih šesnaest je u većinskom vlasništvu.

Ulaskom inostranih kompanija na tržište, dobijanjem grinfield licenci ili privatizacijom, društva za osiguranje, društva za osiguranje u stranom vlasništvu u drugom tromesečju 2018. godini beleže preovlađujuće učešće u: premiji životnih osiguranja sa 90,8%, premiji neživotnih osiguranja sa 62,6% ukupnoj imovini sa 77,2% kao i u broju zaposlenih sa 69,0%.⁵

U prodajnoj mreži pored društava za osiguranje, učestvovalo je i devetnaest banaka, osam davalaca finansijskog lizinga, i jedan javni poštanski operator, koji su dobili saglasnost za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju, 89 pravnih lica (društva za posredovanje u osiguranju i društva za zastupanje u osiguranju) i 86 zastupnika u osiguranju (fizičkih lica - preduzetnika) i 6.761 aktivno ovlašćeno lice za obavljanje poslova zastupanja, odnosno poslova posredovanja u osiguranju.

Očekivanja su da će srpsko tržište osiguranja nastaviti da se razvija brže od susednih zemalja. Poseban akcenat se stavlja na rast i razvoj životnog osiguranja, zdravstvenog i penzionog osiguranja čiji su potencijali nedovoljno transparentni i dostupni stanovništvu. Na

Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine

⁴ https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_6/izvestaji/izv_IV_2017.pdf

Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine

⁵ https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_6/izvestaji/izv_II_2018.pdf

Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine

domaćem tržištu osiguranja su sve više prisutni novi proizvodi osiguranja, uz veću posvećenost i pažnju prema korisnicima osiguranja, zatim novi kanali prodaje kao što je on-line prodaja, bankoosiguranje. Posebnu atraktivnost dobija osiguranje u poljoprivredi (osiguranje useva) kao i širenje segmenta obaveznog osiguranja. Srpsko tržište osiguranja se smatra za jedno od perspektivnijih tržišta osiguranja i kao takvo je primamljivo za ozbiljne i velike svetske osiguravajuće kuće. Razvoj privredne delatnosti osiguranja postiže se ekonomskim razvojem zemlje, ali i kroz edukaciju građana o važnosti osiguranja, upoznavanje sa ponudama usluga osiguravača i načinom na koji se realizuje postupak osiguranja.

Zaključak

Radi obezbeđenja budućih integracija i daljeg rasta tržišta osiguranja, potrebno je i dalje raditi na harmonizaciji domaćih propisa i implementaciji evropskih direktiva iz oblasti osiguranja. Krajnji cilj reformskih procesa na tržištu osiguranja, kroz legislativnu aktivnost predstavlja stvaranje stabilnog finansijskog sistema i izlazak na konkurentno evropsko tržište. Sa jačanjem konkurencije, imaćemo i dalji pad prosečne premije neživotnog osiguranja. Osiguravajuća društva će morati više pažnje da poklone snižavanje troškova obrade šteta, otkrivanje i sprečavanje prevara kod neživotnih osiguranja. Inovacije u osiguranja, jačanje pravnog položaja korisnika usluga osiguranja, jačanje transparentnosti rada društva za osiguranje kroz potpunije organizovanje nadzora, obezbeđuju se buduće integracije i dalji prosperitet domaćeg tržišta osiguranja. Na domaćim društvima za osiguranje je da obezbede konkurentsku prednost na integrisanom, evropskom tržištu osiguranja kroz bolje upoznavanje potreba osiguranika i uvođenjem novih proizvoda osiguranja posebno u segmentu neživotnog osiguranja.

Reference

1. Clarke, Malkolm A. (2006). *The Law of Insurance Contracts*. London: Informa - Insurance law library.
2. Кнежевић, М. (2010). Insurance Market Reform in Serbia. *Petroleum-gas University of Ploiești Bulletin*, 62 (1):1-9.
3. Norio – Timonen, J. (2012). Legal Coherence as a Prerequisite for a Single European Insurance Market, u: Smits, Letto-Vanamo.
4. Pak, J. (2011). *Pravo osiguranja*. Beograd: Univerzitet Singidunum.
5. Council Directive 86/653/EEC of 18 December 1986 on the coordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents, *OJ L* 382:17 – 21.
6. Council Directive 92/49/EEC of 18 June 1992 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to direct insurance other than life assurance and amending Directives 73/239/EEC and 88/357/EEC, *OJ L* 228:0001 – 0023.
7. Directive 2007/44/EC of the European Parliament and of the Council of 5 September 2007 amending Council Directive 92/49/EEC and Directives 2002/83/EC, 2004/39/EC, 2005/68/EC and 2006/48/EC as regards procedural rules and evaluation criteria for the prudential assessment of acquisitions and increase of holdings in the financial sector, *OJ L* 247:1 – 16.
8. Directive 2002/83/EC of the European Parliament and of the Council of 5 November 2002 concerning life assurance, *OJ L* 345:1 – 51.
9. Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation, *OJ L* 9:3 – 10.
10. Rokas, J. (2017). Direktiva EU 2009/138 o osnivanju i vođenju poslova osiguranja i reosiguranja – opšti uvod u pravni okvir „Solventnost II“. *Evropska revija za pravo osiguranja*, 1: 60-71.

11. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II), *OJ L* 335:1 – 155.
12. Novović, M. i Lakićević, M. (2013). Evropska regulativa tržišta osiguranja – izazovi implementacije u Crnoj Gori. *Acta Economica*. XI (18):169-189.
13. Krišto, J. (2010). Solvency II - osnovni zahtevi pete kvantitativne studije. *Osiguranje: hrvatski časopis za teoriju i praksu osiguranja*, 9:7-11.
14. Khomenko, O. (2017). Evropska kompanija (Societas Europaca) i njena primena u delatnosti osiguranja. *Evropska revija za pravo osiguranja*, 3:4-25.
15. Zakon o osiguranju. Službeni glasnik RS, 139/2014.
16. Zakon o obaveznom osiguranju u saobraćaju. Službeni glasnik RS, 51/2009, i njegove izmene i dopune Službeni glasnik RS, 78/2011, 101/2011, 93/2012 i 7/2013 – odluka Ustavnog suda.
17. Zakon o obligacionim odnosima. Službeni list SFRJ, 29/78, 39/85, 45/89 - odluka USJ i 57/89 i Službeni list SRJ, 31/93 i Službeni list SCG, 1/2003 - Ustavna povelja.
18. Zakon o dobrovoljnim penzijskim fondovima i penzijskim planovima. Službeni glasnik RS, 85/2005 i izmene i dopune zakona i Službeni glasnik RS, 31/2011.
19. Knežević, M. (2010). Zakonodavni okvir poslovanja društva za osiguranje. *Bankarstvo*, 1(2): 72-85.
20. Tošić, I. (2017) Nadzor osiguranja - Direktiva Solventnost II. *Strani pravni život*, 2:147-162.
21. Dugalić, V. (2018). Poglavlje 9 – Finansijske uluge. *Bankarstvo*, 47(1):6-13.
22. Kuhnhausen, F. (2016) Direktiva o solventnosti II- status quo i koraci napred. *Evropska revija za pravo osiguranja*, 3:52-53
23. Piljan, T., Piljan, I., Cogoljević, D. (2017) Trendovi u osiguranju u Srbiji od 2005. do 2015. godine. *Vojno delo*, 69(5):390-403. <https://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/index.html>, Preuzeto dana: 1. septembar 2018. godine
24. Global Insurance Review 2017 and Outlook 2018/19, Swiss Re, November 2017. http://institute.swissre.com/research/library/Global_insurance_review_2017.html Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine.
25. Swiss Re, Sigma No 3/2018: World insurance in 2017: solid, but mature life markets weigh on growth, 05 July 2018. http://www.swissre.com/library/publication-sigma/sigma_3_2018_en.html Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine.
26. https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_6/izvestaji/izv_IV_2017.pdf Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine.
27. https://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_6/izvestaji/izv_II_2018.pdf Preuzeto dana: 5. septembar 2018. godine.

ANALIZA POSTOJANJA PREVARA U POSLOVANJU JAVNIH PREDUZEĆA U REPUBLICI SRBIJI UPOTREBOM BENEISH M-SCORE MODELA

Dragan Stojanović i Dragomir Dimitrijević*

Prevare u poslovanju preduzeća ne donose samo štete samim preduzećima već se gubici prelivaju direktno ili indirektno na širu društvenu zajednicu. I manje i veće prevare mogu da ostave dugoročne gubitke na poslovanje preduzeća, ne samo u finansijskom smislu već i po pitanju reputacije i ugleda firme kao i njene vrednosti na tržištu. Iz tih razloga veoma je bitno sprovesti stalne i različite oblike kontrole poslovanja preduzeća kako bi se na vreme te prevare otkrile i sprečile. Sa druge strane, poslovanje javnih preduzeća ima posebnu težinu sa više aspekata. Svu dobit koju javna preduzeća ostvare prenosi se u državni budžet iz kog država namiruje sve socijalne, ekonomske i društvene potrebe, dok sa druge strane svi gubici javnih preduzeća se pokrivaju novcem poreskih obveznika. Zato je veoma bitno da poslovanje, kao i kontrola javnih preduzeća budu transparentni. Poslovanje javnih preduzeća u Republici Srbiji nadziru državni organi (Državna revizorska agencija, Poreski organi, kontrolni organi raznih ministarstava i drugi) i eksterni revizori koji imaju zakonsku obavezu da godišnje sprovedu kontrolu poslovanja ovih preduzeća. Predmet ovog rada je analiza da li postoje znaci upozorenja na mogućnost postojanja prevara u poslovanju javnih preduzeća u Republici Srbiji primenom Beneish M-score modela, kao posebne tehnike za otkrivanje prevara koju koriste mnogi oblici kontrole u svetu (interna i eksterna revizija, forenzičke računovođe i sl.).

Ključne reči: javna preduzeća, Beneish M-score model, prevare, znaci upozorenja

Uvod

Prevare se ostvaruju dugi niz godina. U skoro svakom preduzeću se ostvari neki oblik prevare (krađa, lažni finansijski izveštaji, utaja poreza, korupcija, pranje novca, i sl.). Medjutim, globalizacija i internacionalizacija poslovanja, uvođenje novih tehnologija i digitalizacija dovele su do stvaranja mnogobrojnih novih mogućnosti za ostvarivanje prevara u poslovanju preduzeća. Današnje prevare su mnogo komplikovanije za otkrivanje, teže ih je uočiti i sprečiti, korišćenjem savremene tehnologije prevare postaju sofisticiranije i počinioци prevara su daleko oprezniji, lukaviji i spretniji nego ranije. Sve to umnogome komplikuje svim oblicima kontrole (revizorima, forenzičkim računovođama i sl.) da na vreme otkriju i spreče prevare i zato kontrolori moraju stalno da usavršavaju svoje tehnike i metode koje koriste. U Republici Srbiji određena preduzeća po osnovu zakonske obaveze imaju internu kontrolu i reviziju i na godišnjem nivou moraju da budu predmet eksterne revizije. Medjutim, u praksi situacija je malo drugačija. Vrlo često se dešava da interni revizori nemaju mnogo ovlašćenja u svom poslovanju, da obavljaju samo rutinske poslove i da ne mogu da sprovedu detaljnija istraživanja ukoliko posumnjaju da prevara postoji. Takodje, praksa je pokazala da eksterni revizori često u istim preduzećima u kojima vrše reviziju obavljaju i konsultantske usluge, i samim tim direktno ili indirektno na taj način ulaze u sukob interesa. To je jedan od razloga zašto u Republici Srbiji do sada nije izdato nijedno negativno mišljenje eksternog revizora. Situacija kod javnih preduzeća u Republici Srbiji je malo drugačija. Oni su pored interne i eksterne revizije vrlo često predmet

* Docent, e-mail: dimitrijevicd@kg.ac.rs

analize i Državne revizorske institucije poreskih organa i kontrolnih organa različitih ministarstava (najčešće ministarstva finansija, privrede, ministarstva za rad i socijalna pitanja i slično). Samim tim poslovanja javnih preduzeća je pod mnogom većom kontrolom nego drugih preduzeća. Ipak, svedoci smo da i pored svega toga u poslovanju javnih preduzeća se javljaju mnogi propusti i nelegalne radnje (namešteni javni tenderi, razni oblici korupcije, krađa, pranje novac i slično). Zato je potrebno da poslovanje javnih preduzeća u Republici Srbiji, pored eksterne revizije, bude i pod kontrolom drugih eksternih i nezavisnih oblika kontrole kao što su forenzičke računovođe. Ova disciplina je još uvek u razvoju u Republici Srbiji, kako u privatnom tako i u državnom sektoru. Potrebno je da ovakav oblik kontrole dobija adekvatna zakonska ovlašćenja kako bi se na vreme otkrile i sprečile manipulacije u poslovanju javnih preduzeća. Iz tih razloga predmet ovog rada ja analiza finansijskih izveštaja javnih preduzeća u Republici Srbiji primenom Beneish M-score modela sa ciljem da se sagleda da li postoje određeni znaci upozorenja koji mogu da ukažu na postojanje prevara u poslovanju ovih preduzeća. Beneish M-score model je matematički model koji se koristi za procenu verovatnoće da je kompanija manipulirala svojim računovodstvenim knjigama i, time, finansijskim izveštajima. Model se zasniva na indeksima kojima se mere promene salda na računima glavne knjige, tj. promene pozicija finansijskih izveštaja, u odnosu na prethodnu godinu.

Prevare u poslovanju preduzeća

Mnoga preduzeća i ostale institucije su u svom poslovanju izložene različitim vidovima prevara. Prevare u poslovanju nisu novina, njihova pojava i razvoj vežu se za razvoj kapitalizma, odnosno industrijske sfere (Rezaee and Rilez, 2014, 8-9). Prevara je rezultat namernog čina izvršena od strane jednog ili više lica, koja mogu biti u rukovodstvu, mogu biti neki od zaposlenih ili neka treća lica (Todorović i Čupić, 2007, 53). Ne postoji precizna pravna definicija prevare. Ovaj termin se koristi za opisivanje postupaka kao što su obmana, podmićivanje, krivotvorenje, iznuda, korupcija, krađa, kovanje zavere, pronevera, nezakonito prisvajanje, davanje netačnih podataka, skrivanje materijalnih činjenica. Prevara je namerna obmana učinjena radi ostvarenja ličnog ili korporativnog cilja, ili kako bi se nanela šteta drugom licu (Stančić, P., Dimitrijević, D. i Stančić, V., 2013, 1884). Institut internih revizora (Institute of Internal Auditors) definiše prevaru kao bilo koju nezakonitu radnju sa karakteristikama varanja, prikrivanja ili povrede poverenja koje nisu zasnovane na pretnjama ili fizičkoj prinudi i koja se vrši od strane organizacija kako bi se stekao imovina ili usluge, kako bi se izbeglo plaćanje ili gubitak usluga, ili kako bi se osigurala lična i poslovna korist (Trivunac i ostali, 2012, 209). Međunarodni revizorski standardi prevaru definišu kao namernu radnju jedne ili više osoba unutar menadžmenta, onih koji su zaduženi za upravljanje, zaposlenih ili trećih strana, koja uključuje varanje kako bi se stekla nepravedna ili nezakonita korist (Dimitrijević, D., 2018, 2).

Do jedinstvenog definisanja pojma prevare, i pored mnogih pokušaja domaće i strane literature, nije se došlo pri čemu uzroke treba tražiti pre svega u tri osnovna problema: *prvi problem* jeste različito tumačenje pojma prevare za pojedine radnje u različitim zemljama i njihovim zakonima. Drugim rečima, jedna država može neku radnju u svom zakonodavstvu tumačiti kao prevaru, dok za drugo nacionalno zakonodavstvo takvi akti predstavljaju društveno prihvatljivu pojavu; *drugi problem* u određivanju pojma prevare predstavlja upotreba raznih sinonima i srodnih izraza kako bi se odredile iste ili slične pojave; i *treći problem* jeste nepostojanje jedinstvene klasifikacije vrsta i oblika prevara u privrednim procesima (Dimitrijević, D., 2018, 2). Da bi se razumela svrha i značaj prevara potrebno je napraviti distinkciju između prevara i grešaka. Iako su im posledice iste, između grešaka i prevara postoje značajne razlike. Prevaru, za razliku od greške, karakteriše postojanje svesne namere lica

odgovornih za sastavljanje i obelodanjivanje finansijskih izveštaja da „kreativno“ predstave podatke radi ostvarenja nekih posebnih ciljeva (prikazivanje uvećanih efekata poslovanja ili prikrivanje gubitaka) (Stančić, P., Dimitrijević, D. i Stančić, V., 2013, 1884).

Prevare se uobičajeno klasifikuju u tri grupe i to: *korupcija, otuđivanje imovine i lažiranje finansijskih izveštaja*. **Korupcija** se može odrediti kao radnja nuđenja, obećavanja, davanja, neposrednog ili posrednog iznuđivanja, zahtevanja, prihvatanja i primanja poklona i drugih koristi koja je povezana sa izvršavanjem dužnosti od strane lica zaposlenih u privatnom ili javnom sektoru, kada takva radnja predstavlja kršenje njihovih dužnosti proisteklih iz njihovog položaja, a u nameri sticanja protivpravne imovinske koristi za sebe ili za druge (Petković, A., 2010, 124). **Otuđivanje imovine** u preduzeću uglavnom sprovode zaposleni zarad otuđivanja resursa preduzeća koje će koristiti za svoje lične potrebe. **Lažni finansijski izveštaji** se sastavljaju sa ciljem prikazivanja lažnog finansijskog položaja, uspešnosti i novčanih tokova preduzeća (Dimitrijević, D., 2015, 137). Sastavljanje lažnih finansijskih izveštaja ima za posledicu dovođenje u zabludu različitih interesnih grupa. Udruženje ovlašćenih istražitelja prevara (Association of Certified Fraud Examiners - ACFE) definiše lažno finansijsko izveštavanje kao namerno lažno prikazivanje materijalnih činjenica ili računovodstvenih podataka koje dovodi do toga da korisnik finansijskih informacija, koje su prezentovane u okviru finansijskih izveštaja, donese pogrešne odluke (Rezaee, Z, 2002, 2). Američki institut ovlašćenih javnih računovođa (The American Institute of CPA's - AICPA) definiše lažno finansijsko izveštavanje kao namerne netačnosti ili izostavljanje iznosa ili obelodanjivanja u finansijskim izveštajima, da bi se obmanuli korisnici finansijskih izveštaja (Dimitrijević, D., 2015, 137). Za razliku od otuđivanja imovine, čije postojanje nanosi neposrednu materijalnu štetu pravnom licu, lažno finansijsko izveštavanje usmereno je na stvaranje iskrivljene slike o finansijskom položaju organizacije. Sastavljanje lažnih finansijskih izveštaja može ne samo dovesti u zabludu postojeće i buduće investitore, već i naneti ozbiljne probleme celokupnom finansijskom tržištu, u zavisnosti kolika je veličina i finansijska snaga kompanije koja sastavlja lažne finansijske izveštaje. Najveći problem je taj što se prevare u finansijskim izveštajima teško, i vrlo često kasno, primete. Svi signali koji mogu ukazivati na prevare su se ranije pripisivali češće greškama nego namerama da se prevara ostvari (ako ne postoji dokument opravdanje je bilo da kasni, ako se ne slažu podaci opravdanje je da je najverovatnije greška, itd). (Dimitrijević, D., 2013, 482-483).

Znakovi upozorenja kao tehnika otkrivanja prevara

Otkriti prevaru nije lako, jer počinioci prevara iz godine u godinu postaju sve oprezniji, domišljatiji i pronalaze uvek nove načine da zaobiđu postojeće sisteme otkrivanja i sprečavanja prevara. U svom radu razni oblici kontroli (interna i eksterna revizija, forenzičke računovođe, poreski organi i dr.) mogu da koriste različite tehnike za otkrivanje prevara. Specijalizovani računarski softveri, mere nadzora, vanredne kontrole svih elemenata poslovanja samo su neki od tehnika koji se koriste. Ipak, jedan od najboljih načina da se prevara otkrije jeste da se analiziraju **znakovi upozorenja**. To su indikatori koji mogu da ukažu da nešto nije u redu u poslovanju, da postoje određena odstupanja i nepravilnosti, ali ne moraju da uvek ukažu na postojanje prevara. Drugim rečima, znakovi upozorenja ukazuju da je potrebna dodatna provera pojedinih anomalija u poslovanju, koje mogu ali i ne moraju da potvrde postojanje prevara (Dimitrijević, D., 2018, 61). Znaci upozorenja prirodno vode ka osmišljavanju efektivnih metoda i procesa za njihovo otkrivanje. A takve metode za otkrivanje prirodno vode ka osmišljavanju dobrih kontrola. Vodeća literatura u oblasti prevara se do određenog stepena fokusira na znake upozorenja. Većina računovodstvenih profesionalnih organizacija pratila je usvajanje Sarbanes-

Oxley zakona usvojivši tehničke standarde propisane ovim zakonom, a oni u načelu uključuju znake upozorenja koji su ključ za dalje usmeravanje (Singleton, T., Singleton, A., Bologna, J. and Lindquist, R., 2010, 137).

Generalno gledano neki znaci upozorenja su opšti za sve oblike prevara. Sagledavajući glavne kategorije prevara – otuđivanje imovine, formiranje lažnih finansijskih izveštaja i korupcija, mogu se izdvojiti neki opšti znaci upozorenja. *Otuđivanje imovine* kao oblik prevare u preduzeću obično izvršavaju zaposleni u svoju korist. Kod ove vrste prevara opšti znaci upozorenja podrazumevaju: promene u ponašanju, izbegavanje direktnog pogleda, povećana razdražljivost, radna biografija sa više prekida, problematičan karakter, stalni bes, tendenciju da se okrivljuju drugi i promene u načinu života (Singleton, T., Singleton, A., Bologna, J. and Lindquist, R., 2010, 139). Poslednji znak upozorenja, promena u načinu života, je možda najčešći znak upozorenja na navedenoj listi. U ljudskoj psihologiji je da kada promeni svoju finansijsku situaciju obavezno počinje da troši više nego što je do tada. Upravo ovako ponašanje je jedan od signala da je ta osoba možda došla do dodatnog novca na nezakonit način (Dimitrijević, D., 2018, 62). Sa druge strane *formiranje lažnih finansijskih izveštaja* je svojstveno višem menadžmentu i izvršavaju se za potrebe preduzeća (bar delimično ili posredno), u korist preduzeća i počinioca. Kod ovog oblika prevare najčešći znaci upozorenja podrazumevaju: računovodstvene anomalije; nagli rast poslovanja i neuobičajeni iznos dobiti; nedostatke u internoj kontroli i agresivnost koju ispoljava izvršni menadžment. Međutim od svih nabrojanih znakova najčešći znak upozorenja u ovoj kategoriji je stil ili karakter ključnih izvršnih menadžera. Na primer, menadžer može kontinuirano da postavlja i odobrava previše optimistične finansijske ciljeve. Na taj način on dominira zaposlenima pokušavajući pritom da osoblje drži u šaci. Istovremeno pokušava da odvrati pažnju internih i eksternih revizora sa oblasti u kojima bi prevara mogla biti otkrivena. Tajnovitosti ili čuvanje određenih finansijskih informacija je znak koji je svojstven izvršnim menadžerima (Singleton, T., Singleton, A., Bologna, J. and Lindquist, R., 2010, 140).

Sagledavajući prethodno navedene znake upozorenja dolazi se do zaključka da svaki od znakova može ukazati na postojanje prevare u preduzeću. Međutim, određeni znaci upozorenja, što su pokazali već mnogobrojni primeri prevara, ukazuju na veliku verovatnoću da je prevara ostvarena. Praksa je pokazala da su mnoge prevare mogle da budu izbegnute da se pravovremeno reagovalo na ove indikatore. Samim tim znakovi upozorenja mogu da se grupišu u sledećih šest najčešćih i najvažnijih grupa (Dimitrijević, D., 2012, 20):

- **računovodstvene anomalije** - rezultat su upotrebe neuobičajenih procesa ili procedura u računovodstvenom sistemu. Ovi indikatori mogu biti posledica prevare koju najčešće izvršavaju samo zaposleni u računovodstvu i koje se teško otkrivaju. Razlog toga je što su računovođe vešti u prikrivanju tragova, jer su samo oni upoznati sa prevarom, a istovremeno samo oni knjiže poslovne promene i sastavljaju lažne finansijske izveštaje. Menadžment i interni revizori često ne istražuju ove anomalije jer imaju veliko poverenje u ljude koji rade u računovodstvu;
- **slabosti interne kontrole** - ukoliko je interna kontrola ne samo uspostavljena u preduzeću, već se uspešno sprovodi, takva situacija zatvara manevarski prostor za ostvarivanje prevara. Sa druge strane, nepostojanje interne kontrole ili nedovoljna organizovanost je signal da u preduzeću postoji mogućnost nastanka prevare;
- **analitičke anomalije** – su procedure ili transakcije koje su se dogodile u neobično vreme ili na neobičnom mestu u preduzeću, transakcije koje uključuju zaposlene ili neko treće lice koje do sada nije bilo uključeno u obavljanje tih transakcija, transakcije u kojima se javljaju neobično veliki ili mali iznosi novca, transakcije koje se veoma često ili veoma retko odvijaju;

- **neobično raskalašan način života zaposlenih** – mnogi počinioci prevara pribegavaju prevarama usled finansijskog pritiska. Nekada su pritisci stvarni, nekada su samo rezultat obične ljudske pohlepe. Kada manipulatori jednom zadovolje svoje potrebe putem prevara neretko se desi da nastave sa istim radnjama, a ostvarene prevare upotrebljavaju da bi poboljšali svoj životni standard;
- **neobična ponašanja zaposlenih** – osobe koje su sklone prevarama veoma često nakon ostvarene prevare bivaju obuzeti osećajem bojaznosti, krivice ili griže savesti. Mnogobrojna psihološka istraživanja ukazuju da ovakvo stanje počinioca prevare može dovesti do promena u ponašanju u vidu razdražljivosti, besa, ćutljivosti, sklonosti alkoholu, svađalačkom raspoloženju, nemogućnosti opuštanja, nemogućnosti uživanja u stvarima u kojima je ranije osoba uživala, zbunjivosti, znojenja, povećanog pušenja i slično. Ovakva neobična ponašanja mogu da ukažu na mogućnost postojanja prevare i lako ih je uočiti, i
- **predstavke i žalbe** – jedan od mogućih znakova upozorenja prevara jeste postojanje javnih ili anonimnih predstavki, žalbi i dojava koje se dostavljaju nadležnim organima, odgovornim osobama preduzeća ili sudskim institucijama.

Karakteristike poslovanja javnih preduzeća u Republici Srbiji

Javna preduzeća su preduzeća čiji je većinski vlasnik država i čija je svrha ostvarivanje javnog interesa. Javno preduzeće je ono čije se osnivanje i funkcionisanje može dovesti u vezu sa javnim (opštim) interesom i u kome javna vlast (država) u potpunosti ili delimično obavlja ulogu preduzetnika. Ključne karakteristike javnog preduzeća su da je ono u državnom (javnom) vlasništvu, da je cilj javnog preduzeća obezbeđenje proizvoda ili usluga od vitalnog značaja za društvenu zajednicu, te da se ona nalaze se u monopolskom ili nekom drugom privilegovanom položaju na tržištu i predmet su javnog regulisanja (Ilić, M. i Radnović, B., 2009.). Javna preduzeća predstavljaju subjekte koji se nalaze između tržišta i države. Osnivaju se u oblastima prirodnih monopola i sektorima koji su strateški važni i od vitalnog su značaja za život građana, sa osnovnim ciljem zadovoljavanja opštih interesa. Država upravo iz tih razloga osniva javna preduzeća u komunalnim uslugama (npr. snabdevanje električnom energijom, komunikacije, transportne usluge, snabdevanje vodom i luke itd). Javna preduzeća u svom poslovanju deluju u javnom ili opštem interesu i obavljaju ulogu preduzetnika u ime države.

Javna preduzeća postoje u različitim pravnim oblicima, ali se najčešće osnivaju u formi privrednih društava, dok je njihova samostalnost ograničena jer u njihovom upravljanju učestvuje država. Prema Zakonu o javnim preduzećima javna preduzeća u Republici Srbiji posluju kao društva sa ograničenom odgovornošću ili akcionarska društva. Suština je da tržište nije dovoljno sposobno da obezbedi ponudu javnih dobara i zato država osniva javna preduzeća kako bi građani mogli da dodju do različitih javnih dobara. Karakteristika je da su javna preduzeća prirodni monopoli (elektroprivreda, železnica, vodoprivreda), zahtevaju velika kapitalna ulaganja i zapošljavaju značajan broj zaposlenih. Međutim, mora se napomenuti da postoji i drugi ekonomski i neekonomski razlozi za osnivanje javnih preduzeća kao što su: vođenje ekonomske politike, odbrambeni razlozi, otvaranje novih radnih mesta i rešavanje problema nezaposlenosti. Poslovanje javnih preduzeća mora da bude kontrolisane i regulisano od strane državnih organa kako bi ova preduzeća poslovala u javnom interesu. Da bi to funkcionisalo javna preduzeća moraju da imaju proizvode ili usluge koju su adekvatni sa aspekta potrebe građana, da imaju umerenu cenu svojih proizvoda ili usluga i da svojim ponašanjem na tržištu ne diskriminišu nijednog građana. Ovo sve nije lako uraditi jer često pod

uticajem tržišta javna preduzeća se nalaze u rascepu između ponude i tražnje tržišta i restriktivnijih zahteva države radi održavanja socijalnog i političkog mira. Institucije koju u Republici Srbiji sprovode kontrolu poslovanja javnih preduzeća su Skupština, sudovi, nadležna ministarstva, specijalizovane organizacije i agencije.

Kada se sagledaju rezultati poslovanja javnih preduzeća u Republici Srbiji podaci govore da u 2017. godini javna preduzeća su imala ukupan neto dobitak u iznosu od 23,7 milijardi dinara, na čelu sa „Srbijagasom“ čiji je profit više od polovine tog iznosa. Od 37 javnih preduzeća čiji je osnivač Republika Srbija, pozitivan finansijski rezultat za 2017. godinu ostvarilo je 31 preduzeće, dok je minus u kasi imalo šest javnih preduzeća. Na listi najuspešnijih javnih preduzeća prošle godine ubedljivo prvo mesto pripalo je „Srbijagas“-u koji je imao 16,7 milijardi dinara dobiti, sledi EPS sa gotovo tri puta manjim iznosom profita, 6,4 milijarde, zatim „Jugoimport SDPR“ koji je imao 3,1 milijardu neto dobiti, EMS sa tri milijarde i „Pošte Srbije“ koje su ostvarile 2,2 milijarde dinara profita. Realizovani poslovni dobitak javnih preduzeća u 2017. godini veći je za 56 odsto u odnosu na planiranu dobit za isti ovaj period, tj. realizovani poslovni prihodi u 2017. godini manji su za šest odsto u odnosu na planirane, ali su i rashodi sniženi, i to za devet odsto u odnosu na planirane troškove. Pre četiri godine javna preduzeća u Republici Srbiji imala su ukupan neto gubitak od 65,3 milijarde dinara. Prednjačio je „Srbijagas“ koji je bio u minusu od 51,4 milijarde dinara u 2014. U 2015. godini javna preduzeća su ostvarila skroman dobitak u iznosu od oko 2,5 milijardi dinara, na kraju 2016. godine 4,4 milijarde dinara.

U Ministarstvu privrede su kazali da se pozitivan trend poslovanja javnih preduzeća nastavlja i u 2018. godini. Tako su 37 javnih preduzeća u prvom tromesečju ove godine imali neto dobit od 16,4 milijarde dinara, što je za 22 odsto više od plana.¹

Metodologija i rezultati istraživanja

Predmet istraživanja u ovom radu su finansijski izveštaji javnih preduzeća u Republici Srbiji primenom Beneish M-score modela, sa ciljem utvrđivanja da li postoje znaci upozorenja u ovim finansijskim izveštajima koji bi ukazali na postojanje nekih nepravilnosti, manipulacija ili prevara u poslovanju javnih preduzeća. Analizom je obuhvaćeno 29 javnih preduzeća sa spiska javnih preduzeća koja obavljaju delatnost od opšteg interesa objavljenom na sajtu Ministarstva privrede². Na spisku se nalazi 33 javna preduzeća, međutim za 4 preduzeća nisu bili dostupni svi podaci relevantni za ovo istraživanje. Podaci koji su korišćeni u analizi uzeti su iz finansijskih izveštaja za 2016. godinu, preuzetih sa sajta Agencije za privredne registre.

U analizi je korišćen Beneish M-score modela koji predstavlja matematički model koji se koristi za procenu verovatnoće da je preduzeće manipuliralo svojim poslovnim knjigama i, time, finansijskim izveštajima. Model se zasniva na indeksima kojima se mere promene salda na računima glavne knjige, tj. promene pozicija finansijskih izveštaja, u odnosu na prethodnu godinu (Kass-Shraibman & Sampath, 2011, 81). Profesor Messod D. Beneish sa Univerziteta u Indijani izvršio je kvantitativno istraživanje razlika između preduzeća u kojima su ostvarene prevare u finansijskim izveštajima i preduzeća u kojima nisu postojale prevare. Prilikom analize finansijskih izveštaja preduzeća u kojima su se desile prevare, Beneish-ov model koristi razne indekse (Dimitrijević, D. i Danilović, M., 2017, 316). Konkretno, predmet upoređenja je bilo 8 varijabli utvrđenih na osnovu podataka prezentovanih u bilansima stanja i bilansima uspeha posmatranih preduzeća, a to su (Beneish, 1999, str. 26-28):

¹ <http://rs.n1info.com/a415654/Biznis/Profit-javnih-preduzeca-2017.html>, preuzeto dana 04.10.2018. godine

² Spisak javnih preduzeća je preuzet sa sajta <http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2015/05/Spisak-Javnih-Preduzeca-25.05.2016..pdf>

1. indeks odnosa *potraživanja od kupaca i prihoda od prodaje* (days' sales in receivables index – DSRI):

$$\frac{\text{potraživanja od kupaca}_t / \text{prihodi od prodaje}_t}{\text{potraživanja od kupaca}_{t-1} / \text{prihodi od prodaje}_{t-1}}$$

(t – tekuća godina; t-1 – prethodna godina);

2. indeks odnosa *bruto dobitka i prihoda od prodaje* (gross margin index – GMI):

$$\frac{(\text{prihodi od prodaje}_{t-1} - \text{troškovi prodatih proizvoda}_{t-1}) / \text{prihodi od prodaje}_{t-1}}{(\text{prihodi od prodaje}_t - \text{troškovi prodatih proizvoda}_t) / \text{prihodi od prodaje}_t};$$

3. indeks *kvaliteta sredstava* (asset quality index – AQI):

$$\frac{1 - (\text{tekuća sredstva}_t + \text{neto PP\&E}_t) / \text{ukupna sredstva}_t}{1 - (\text{tekuća sredstva}_{t-1} + \text{neto PP\&E}_{t-1}) / \text{ukupna sredstva}_{t-1}}$$

(PP&E – nekretnine, postrojenja i oprema);

4. indeks *prihoda od prodaje* (sales growth index – SGI):

$$\frac{\text{prihodi od prodaje}_t}{\text{prihodi od prodaje}_{t-1}};$$

5. indeks *otpisa nekretnina, postrojenja i opreme* (depreciation index – DEPI):

$$\frac{\text{otpisi PP\&E}_{t-1} / (\text{otpisi PP\&E}_{t-1} + \text{neto PP\&E}_{t-1})}{\text{otpisi PP\&E}_t / (\text{otpisi PP\&E}_t + \text{neto PP\&E}_t)};$$

6. indeks *učešća rashoda prodaje, uprave i administracije u prihodima od prodaje* (sales, general, and administrative expenses index – SGAI):

$$\frac{\text{rashodi uprave, prodaje i administracije}_t / \text{prihodi od prodaje}_t}{\text{rashodi uprave, prodaje i administracije}_{t-1} / \text{prihodi od prodaje}_{t-1}};$$

7. indeks *stepena zaduženosti* (leverage index – LVGI):

$$\frac{(\text{dugoročne obaveze}_t + \text{tekuće obaveze}_t) / \text{ukupna sredstva}_t}{(\text{dugoročne obaveze}_{t-1} + \text{tekuće obaveze}_{t-1}) / \text{ukupna sredstva}_{t-1}};$$

8. indeks *učešća obračunskih stavki u ukupnim sredstvima* (total accruals to total assets – TATA):

$$\frac{\Delta \text{obrotnih sredstava}_t - \Delta \text{gotovine}_t - \Delta \text{tekućih obaveza}_t - \Delta \text{tekućeg dela dugoročnih obaveza}_t - \Delta \text{obaveza za porez na dobitak}_t - \text{otpisi nematerijalnih ulaganja i PP\&E}_t}{\text{ukupna sredstva}_t}$$

Beneish-ov model koji je upotrebljen u istraživanju ima i svojih ograničenja. Pre svega, ovaj model je zasnovan na temeljima američkih računovodstvenih standarda (GAPP), što može stvoriti određene razlike ukoliko su finansijski izveštaji sastavljeni na osnovu Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja. Takođe, ukoliko su se u određenim finansijskim izveštajima prevare pojavljivale nekoliko godina uzastopno, onda Beneish-ov model neće s dovoljnom sigurnošću ukazati na moguće prevare. Ovaj model, u suštini, ne može uzeti u obzir sve aspekte promena u finansijskim izveštajima u slučajevima kada su one potpuno legalne. Zbog toga se Beneish-ov model može koristiti samo kao indikator mogućih prevara u onim područjima finansijskog izveštavanja u kojima je potrebno dodatno istraživanje (Stančić i Dimitrijević, 2014, 496–497). Beneish-ov model je široko testiran u praksi, kako u unutar tako i izvan SAD. U literaturi se mogu pronaći brojni primeri testiranja finansijskih izveštaja kompanija pomoću ovog modela. Posebno je interesantno to što se model pokazao adekvatnim u slučaju "Enron"-a. Istraživanja pokazuju da su se blagovremenim testiranjem finansijskih izveštaja pomenute kompanije u godinama koje su prethodile bankrotstvu mogli uočiti znakovi prevara (Mehta & Bhavani, 2017).

U Tabeli 1. dati su rezultati istraživanja mogućih manipulacija u finansijskim izveštajima, korišćenjem Beneish-ovog modela, upoređivanjem finansijskih izveštaja u kojima postoje i u kojima ne postoje prevare. Ovo istraživanje je sprovedeno u periodu 1982–1992. godine na primeru kompanija koje posluju na teritoriji SAD. Na primer, kod indeksa odnosa potraživanja od kupaca i prihoda od prodaje, ukoliko se dobije vrednost ispod 1,031, onda ne postoji sumnja da je izvršena prevara. Vrednost indeksa između 1,031 i 1,465 ukazuje na postojanje sumnje da je izvršena prevara, ali to mora da se uzme s rezervom, jer je moguće da je indeksna vrednost dobijena usled delovanja mnogih faktora koji nisu direktno povezani s prevarom. Ukoliko je indeks preko kontrolne vrednosti od 1,465, onda se polazi od pretpostavke da je velika verovatnoća da postoji prevara u finansijskim izveštajima (Dimitrijević, D. i Danilović, M., 2017, 317).

Tabela 1 Rezultati Beneish-ovog istraživanja

varijabli	M	N
indeks odnosa potraživanja od kupaca i prihoda od prodaje (DSRI)	1,465	1,031
indeks odnosa bruto dobitka i prihoda od prodaje (GMI)	1,193	1,014
indeks kvaliteta sredstava (AQI)	1,254	1,039
indeks prihoda od prodaje (SGI)	1,607	1,134
indeks otpisa nekretnina, postrojenja i opreme (DEPI)	1,077	1,001
indeks učešća rashoda prodaje, uprave i administracije u prihodima od prodaje (SGAI)	1,041	1,054
indeks stepena zaduženosti (LVGI)	1,111	1,037
indeks učešća obračunskih stavki u ukupnim sredstvima (TATA)	0,031	0,018

M - prosek za manipulatore

N - prosek za nemanipulatore

Izvor: Beneish, 1999, 24-28.

Beneish je, dalje, razvio sledeći model za izračunavanje jedinstvenog indikatora rizika prevara u finansijskim izveštajima: $M8 = -4,84 + 0,92DSRI + 0,528GMI + 0,404AQI + 0,892SGI + 0,115DEPI - 0,172SGAI + 4,679TATA - 0,327LVGI$. Granična vrednost u modelu je -2,22.

Vrednost veća od granične znači da postoje indicije prevara u finansijskom izveštavanju. U literaturi se može sresti i sledeća verzija modela sa 5 varijabli, uz istu graničnu vrednost: $M5 = -6,065 + 0,823DSRI + 0,906GMI + 0,593AQI + 0,717SGI + 0,107DEPI$ (Mehta and Bhavani, 2017, 698).

Specifičnosti u poslovanju javnih preduzeća uslovlila je da se u istraživanju pojedini parametri prilagode. Pre svega kod indeksa odnosa *bruto dobitka i prihoda od prodaje* (gross margin index – GMI) kod pozicije troškovi proizvodnje u obzir su uzeti zbir troškova nabavne vrednosti realizovane robe (kod pojedinih preduzeća), troškova materijala i troškova proizvodnih usluga. Kod indeksa *učesća rashoda prodaje, uprave i administracije u prihodima od prodaje* (sales, general, and administrative expenses index – SGAI) kod pozicije rashoda prodaje, uprave i administracije uzeti su troškovi zarada. Rezultati istraživanja prikazani su u Tabeli 2.

Rezultate istraživanja prikazani u Tabeli 2 se mogu sagledati po preduzećima, koji su poredjani u koloni X, i po indeksima. U tabeli su sivom bojom označene dobijene veličine indeksa koji se nalaze izmedju vrednosti za manipulatore i vrednosti za nemanipulatore prikazanim u Tabeli 1. Boldirane vrednosti („crveni znaci upozorenja“) su vrednosti koje prelaze graničnu vrednost za manipulatore i predstavljaju znake upozorenja koje treba detaljnije ispitati. Treba još jednom napomenuti da dobijeni znaci upozorenja ne predstavljaju siguran znak da je prevara nastala, već upozoravaju da postoji nekakva nelogičnost u pojedinim finansijskim podacima koji su iskazani u finansijskim izveštajima i da te nelogičnosti treba ispitati dublje.

Tabela 2 Rezultati primene Beneish M-score modela

X	DSRI	GMI	AQI	SGI	DEPI	SGAI	LVGI	TATA	M8	M5
1	1.18	0,83	-2	0.97	0.26	1.71	0.96	-0.03	0.98	-4.81
2	0.17	1.42	1	0.90	0.94	1.1	1	-3.18	-18.02	-3.29
3	0.96	1.03	0.82	1.43	0.41	1.86	1.14	-0.02	-2.54	-2.78
4	1.34	0.90	1	1.06	0.82	0.97	1.04	-0.54	-4.73	-2.78
5	0.42	1.01	1	2.86	0.6	1.04	1.71	-0.16	-2.39	-2.10
6	2.69	1.96	1	1.91	0.99	0.54	0.82	-1.32	-5.65	-0.02
7	0.39	1.47	1	1.35	1.13	0.76	1	-0.01	-2.48	-2.74
8	0.72	1.13	0.96	1.14	0.92	0.82	1.13	-0.10	-3.05	-2.97
9	0.89	0.96	0.99	1.19	1.03	0.86	1	-0.05	-2.69	-2.92
10	0.67	0.96	0.99	1.39	0.84	0.73	2	-0.01	-2.80	-2.97
11	0.69	1.36	1	1.14	0.80	0.84	0.87	-0.81	-6.20	-2.77
12	0.76	-35	0	1.11	0.65	0.94	1	0.26	-20.84	-36.28
13	0.57	1.18	0.86	1.01	1	0.91	1	-1.04	-7.69	-3.19
14	1	0.99	0.91	1.02	0.96	0.98	0.92	-0.47	-3.81	-2.98
15	0.67	1.32	1	0.99	0.97	1.17	1.09	-0.60	-5.5	-2.92
16	0.42	1.19	1	0.94	0.97	1.16	1.03	-1.83	-11.57	-3.28
17	1.29	1.33	0.84	1.89	1.09	0.43	0.96	0.03	-1.03	-1.83
18	1	1.04	1	1.16	0.67	0.89	1	-0.75	-5.85	-2.81
19	0.94	1.15	1	1.02	0.80	0.91	1	-0.27	-3.71	-2.85
20	1.11	0.98	1	1.22	0.82	0.84	1.08	0.10	-1.74	-2.72
21	0.48	0.94	0.50	2.25	2.4	1.34	1.21	-0.15	-3.19	-2.65
22	0.18	14.67	-1.67	2.51	3.5	1.15	3.3	-0.30	2.37	8.56
23	0.89	0.72	1.5	0.83	0.83	1.5	0.99	-1.30	-8.85	-3.11
24	0.67	1	0.99	1.07	1.6	0.96	0.60	-0.02	-2.69	-3.08
25	0	0.82	0.75	0.85	1	1.17	1.03	-0.28	-5.08	-4.17
26	0.83	0.90	1	1.01	1	0.71	1.03	-0.23	-3.72	-3.15
27	0.88	1	1	1.16	25.5	0.87	1	0.30	1.78	-0.29
28	1	0.97	1	0.82	0.94	1.14	0.83	0.47	-0.44	-3.09
29	0.90	-0.01	1	0.21	1	11.13	0.94	-2.01	-14.93	-4.49

Izvor: Autori

Analizirajući dobijene rezultate po indeksima može se uočiti da najveći broj boldiranih vrednosti („crveni znaci upozorenja“) dobijeno kod indeksa SGAI i to čak 12, dok kod indeksa AQI nije dobijen nijedan znak upozorenja. Što se tiče ostalih indeksa kod indeksa GMI dobijeno je 7 „crvenih“ znakova upozorenja, kod DEPI i LVGI po 6, kod SGI 5, TATA 4 i DSRI 1 znak upozorenja.

Kada se sagleda broj sivih znakova upozorenja, koji takođe mogu biti predmet detaljnije kontrole, najveći broj ovih znakova se dobija po osnovu indeksa SGI 8 znakova i kod indeksa GMI 7 znakova. Kod ostalih indeksa broj sivih znakova upozorenja je daleko manji (DSRI i LVGI po 4, AQI, DEPI i TATA po 1, dok kod SGAI nije dobijen nijedan sivi znak upozorenja). Ako se spoje ove dve grupe znakova upozorenja onda se dobija situacija da je kod indeksa GMI ukupno dobijeno 14 znakova, kod indeksa SGI 13, SGAI 12, LVGI 10, DEPI 7, DSRI i TATA po 5 i kod indeksa AQI 1 znak upozorenja. Pored svega ovoga razmatrani su i indeksi M8 i M5 koji predstavljaju zbir prethodnih pet tj. osam indeksa. Kod ovih indeksa dobijena su 6 znakova upozorenja kod indeksa M8 i 5 znakova upozorenja kod indeksa M5. Mora se napomenuti da makar jedan znak upozorenja je dovoljan da se sprovede detaljnija kontrola poslovanja nekog preduzeća. Ako se sagledaju samo „crveni“ znakovi upozorenja po indeksima onda osim po indeksima AQI i DSRI ostali indeksi ukazuju da je potrebno sprovesti detaljniju kontrolu poslovanja javnih preduzeća u Republici Srbiji.

Sa druge strane, ukoliko se pogledaju dobijeni rezultati po preduzećima ne postoje velika odstupanja, osim kod preduzeća 22 gde su dobijena 7 „crvena“ znaka upozorenja i kod preduzeća 17 gde je dobijeno 5 „crvenih“ znakova. Što se tiče sivih znakova upozorenja po preduzećima njihov dobijeni broj je relativno vrlo mali, a kod mnogih preduzeća nije dobijen nijedan sivi znak upozorenja. Ipak ono što je primetno da ukupan broj „crvenih“ znakova upozorenja kod svih javnih preduzeća za posmatrani period je 52, dok je broj dobijenih sivih znakova 25. Takođe, treba napomenuti da gledajući po preduzećima postoji popriličan broj kod kojih nije nađen nijedan „crveni“ ni sivi znak upozorenja. Ne treba zaboraviti da su ovi indeksi dobijeni samo za poslovnu 2016. godinu, iako su u izračunavanju uzimane i vrednosti iz 2015. godine. Vanredne kontrole se upravo i rade na ovaj način, uzme se uzorak u jednoj godini i ako postoje sumnje sprovodi se mnogo detaljnija kontrola. Ova analiza je vršena samo na osnovu javno dostupnih podataka iz finansijskih izveštaja, tako da svaka detaljnija kontrola bi zahtevala ulazak u preduzeća sa adekvatnim ovlašćenjima kako bi se dobile sve potrebne informacije i otklonile ili potvrdile postojeće sumnje koje su dobijene na osnovu ovog istraživanja.

Zaključak

Prevare se dešavaju u svakom preduzeću. Mnoge prevare nikada ne budu otkrivene iz razloga što su „sitne“ ili veoma dobro sakrivene i teško ih je otkriti. Mnoge prevare su zbog veličine finansijskih gubitaka do kojih su dovele doprinele da se ne samo kontrolni organi mnogo bolje edukuju i obučavaju za otkrivanje novih oblika prevare, već su naterale mnoge svetske finansijsko-računovodstvene organizacije da zahtevaju od svojih država da se promene zakoni kako bi se kontrolorima dalo mnogo veća ovlašćenja za otkrivanje i sprečavanje prevara. Posledica prevara nisu samo trenutni finansijski gubici već prevare mogu dovesti i do gubitke rejtinga, pada cena akcija pa čak i do otpuštanja zaposlenih i bankrotstva preduzeća. Zato je veoma važno da u preduzećima postoji razvijena svest o opasnostima prevara i potrebi da preduzeća samostalno organizuju interne organe koji će se baviti kontrolom poslovanja kako ne bi došlo do prevara. To je posebno važno kod javnih i državnih preduzeća jer odgovornost ovih preduzeća nije samo prema vlasnicima, kao što je to slučaj kod ostalih formi preduzeća, već i

prema celokupnom društvu jer se ova preduzeća finansiraju u potpunosti ili u velikom stepenu novcem poreskih obveznika iz budžeta države. Takva svest bi trebalo da postoji i u javnim i državnim preduzećima u Republici Srbiji, pa su zato predmet ovog rada bili finansijski izveštaji javnih preduzeća u Republici Srbiji sa ciljem da se sagleda da li postoje znaci upozorenja na eventualnu mogućnost postojanja prevara u ovim preduzećima primenom Beneish M-score modela. Razmatrani su finansijski izveštaji 29 javnih preduzeća za 2016. godinu preuzeti sa sajta Agencije za privredne registre. Zbog specifičnosti poslovanja ovih kompanija indeksi Beneish M-score modela su korigovani i prilagodjeni analizi. Dobijeni rezultati govore da sagledavajući po indeksima Beneish M-score modela postoje 52 znaka upozorenja koji direktno ne ukazuju da je došlo do prevara, ali zahtevaju da se detaljnija kontrola poslovanja ovih preduzeća obavi. Sva ova preduzeća su po zakonu obavezna da budu predmet analize eksterne revizije. Međutim, rezultati ovih istraživanja ukazuju da je pored ove zakonski obavezne revizije potrebno vršiti dodatne vanredne kontrole poslovanja od strane kontrolnih organa. Da li će ti organi biti državni ili privatni, da li će se zvati forenzičke računovođe, forenzička revizija ili istražitelji prevara manje je bitno od činjenice da njihova ovlašćenja moraju biti podržana odgovarajućim zakonskim rešenjima.

Reference

1. Beneish, M.D. (1999), The Detection of Earnings Manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55, 5, pp. 24-36.
2. Dimitrijević, D. (2012), Metode i instrumenti forenzičkog računovodstva za otkrivanje prevara u finansijskim izveštajima, *Računovodstvo, SRRS*, br. 3-4, Beograd, str. 17-24.
3. Dimitrijević, D. (2013), Fraudulent financial reporting - Essence, Motives and Methods, zbornik radova: Contemporary Issues in Economics, Business and Management, International Scientific Conference EBM 2012, Ekonomski fakultet u Kragujevcu, pp. 481-492.
4. Dimitrijević, D. (2015), Otkrivanje i sprečavanje manipulacija u bilansu stanja i izveštaju o novčanim tokovima, *Ekonomski horizonti*, Volumen 17, broj 2, Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Kragujevac, str. 137-153.
5. Dimitrijević, D. i Danilović, M. (2017), Otkrivanje prevara u kompanijama u Republici Srbiji primenom Beneish-ovog modela, *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici*, Ekonomski fakultet u Subotici, 37/2017, vol. 53, str. 311-325.
6. Dimitrijević, D. (2018), Forenzičko računovodstvo – Instrument otkrivanja i sprečavanja prevara, Kragujevac: Ekonomski fakultet u Kragujevcu.
7. Ilić, M. i Radnović, B. (2009), Obezbeđenje kvaliteta u javnim preduzećima na primeru JP „Gradsko Stambeno Beograd“, International Quality Conference, Center for Quality, Faculty of Engineering, University of Kragujevac, <http://www.cqm.rs/2009/pdf/36/38.pdf>, preuzeto 04.10.2018. godine.
8. Kass-Shraibman, F. and Sampath, V.S. (2011), *Forensic Accounting for Dummies*, Hoboken: Wiley Publishing, Inc.
9. Mehta, A. and Bhavani, G. (2017), Application of Forensic Tools to Detect Fraud: The Case of Toshiba. *Journal of Forensic and Investigative Accounting*, 9, 1, pp. 692-710.
10. Petković, A. (2010), Forenzička revizija: kriminalne radnje u finansijskim izveštajima, Novi Sad: Proleter.
11. Rezaee, Z. (2002), *Financial Statement Fraud – Prevention and Detection*, New York: John Wiley&Sons.
12. Rezaee, Z. i Riley, R. (2014), *Prijevarena u finansijskim izveštajima – sprečavanje i otkrivanje*, Zagreb: Mate d.o.o.

13. Singleton, T., Singleton, A., Bologna, J. and Lindquist, R. (2010), *Revizija, kriminalne radnje i forenzičko računovodstvo*, Beograd: Savez računovođa i revizora Srbije.
14. Stančić, P., Dimitrijević, D. i Stančić, V. (2013), *Forenzičko računovodstvo – odgovor profesije na prevare u finansijskim izveštajima*, Teme, br. 4, Univerzitet u Nišu, str. 1879-1897.
15. Stančić, P. i Dimitrijević, D. (2014). Analytical methods analysis in forensic accounting. Zbornik radova *Contemporary Issues in Economics, Business and Management*, International Scientific Conference EBM 2014, Ekonomski fakultet u Kragujevcu, pp. 485–505.
16. Todorović, M. i Čupić, M. (2007), *Odgovornost revizora u kontekstu aktuelne profesionalne i zakonske regulative*, *Računovodstvo*, br. 5-6, Beograd: Savez računovođa i revizora Srbije, str. 43-61.
17. Trivunac, B., J., Vučinić, J., Veselinović, M., Miličić, D., Pržulj, Ž., Rakočević, S. i Sikimić, V. (2012), *Interna revizija, upravljanje, rizici, kontrola*, Beograd: Institut za ekonomiku i finansije.
18. <http://rs.n1info.com/a415654/Biznis/Profit-javnih-preduzeca-2017.html>, preuzeto dana 04.10.2018. godine.

VREDNOVANJE OBELEŽJA POREZA NA DODATU VREDNOST U EU

Srdan M. Đinđić*

Fokusno pitanje u radu je ocena performansi sistema poreza na dodatu vrednost koji je Evropska komisija promovisala za područje EU-28, kao odgovor na nove nacionalne i globalne izazove. Rezultati istraživanja ukazuju na pomeranje težišta ka novim principima ustanovljenja sistema oporezivanja dodate vrednosti, pod krunskom profesionalnom sintagmom da treba realizovati dislociranje sa direktnih na indirektno poreze, zato što je to jedan od osnovnih preduslova za izgradnju poreskog ambijenta koji je naklonjen investicijama. Rast relativnog značaja PDV i preostalih indirektnih poreza u EU je realizovan u postkriznom periodu, prvenstveno u intervalu 2011-2015. godine. Posebno se naglašava značaj kvalitativnih dimenzija PDV, pitanja koja tangiraju efikasno i pravično oporezivanje, pre svega. PDV sa jednom stopom i maksimalno širokom osnovicom, tj. maksimiranje osnovice PDV posredstvom uklanjanja oslobođenja od PDV za transakcije unutar državnih granica, je sasvim blizu ideala koji najbolje "prijanja" na podneblje EU-28. Rezultati istraživanja predstavljaju ključne orijentire kojima treba da konvergiraju odgovarajuća rešenja u Republici Srbiji.

Ključne reči: PDV, ekonomski razvoj, fiskalna konsolidacija, EU, Republika Srbija

Uvod

Svetska ekonomija, 189 država prema indikatorima Svetske banke, je u novom milenijumu obeležena globalnim finansijskim problemima, koji su kulminirali krizom, 2008.-2009., sa dalekosežnim implikacijama. Post festum evaluacija postkriznog perioda ocrta kritične putanje repera performansi svetske ekonomije, pre svega, tendencije poreskih prihoda i BDP, koje su posledično opredelile sklonosti deficita i javnog duga. Poreski prihod je prosečno smanjen za 0.7% svetskog BDP ostvarenog u 2008. godini i 1.1% svetskog BDP ostvarenog u 2009. godini, nakon koje je usledio jednogodišnji period stabilizovanja negativnih tendencija, tokom 2010. godine (PwC, The World Bank Group, 2015). U periodu 2011. – 2013. godine, prosečan godišnji rast ukupnog poreskog udela, učešća ukupnih poreza u BDP, uključujući socijalne doprinose, je bio 0.4 procentnih poena, porast sa 33.3% (2011.) i 33.7% (2012.), na 34.1% (2013.), što je još uvek niže od uporednog predkriznog nivoa, 36% u 2007. godini (OECD, 2014). IMF (International Monetary Fund, 2015; 2015a; 2016), procenjujući globalni rast od 3.4% u 2016. godini i 3.6% u 2017. godini, u odnosu na rast u 2015. godini (3.1%), što je daleko ispod dugoročnog proseka,[†] nudi tri prvenstvena pravca delovanja fiskalne (poreske) politike na uskom manevarskom prostoru.[‡] Osetniji i sinhronizovan rast svetske ekonomije, koji je počeo sredinom 2016. godine, nastavljen je u 2017. godini sa 3.8% globalnog rasta, što je najviše od 2011. godine (IMF, 2018, 2018a). Uprkos tekućoj normalizaciji svetske ekonomije, kao i očekivanjima IMF da će se globalni rast stabilizovati na 3.9% u 2018. i 2019. godini, brojni rizici prete tempu oporavka i globalnoj srednjoročnoj ekonomskoj perspektivi, pre svega: (i) globalna

* Vanredni profesor, e-mail: srdjanmdjindjic@gmail.com

[†] Zemlje članice OECD su ostvarile rast u 2015. godini od 2% (OECD, 2015).

[‡] IMF je predložio tri prvenstvena pravca delovanja: (i) fleksibilno korišćenje fiskalne i poreske politike u cilju podrške rastu, uz ublažavanje rizika i obezbeđivanje srednjoročne održivosti duga; (ii) korišćenje podsticajnih efekata koje je stvorio pad cene nafte; (iii) jačanje institucionalnih dimenzija za upravljanje fiskalnom politikom.

nestabilnost kao rezultanta širenja protekcionističkih mera (pomak ka “unutrašnjim”, nacionalnim politikama koje remete međunarodnu trgovinu, povećavaju geopolitičke tenzije i ekonomske konfrontacije u svetu); (ii) unapređenje tekuće politike za osiguranje srednjoročnog rasta (iako su globalni finansijski uslovi generalno na nivou odgovarajućih istorijskih standarda, iako podržavaju kratkoročni rast, postoji rizik za finansijsku stabilnost i ekonomski rast u srednjoročnom periodu - ispoljena nestabilnost prinosa na tržištima kapitala, na primer, uključujući rizike vezane za rastuće kamatne stopa nakon godina vrlo “laganih” finansijskih uslova); (iii) izloženost zemalja u razvoju eksternim šokovima (rezultanta ekonomske politike u razvijenim zemljama može biti pooštavanje globalnih finansijskih uslova, smanjenje tokova kapitala i produktivnih investicija, i posledično pogoršanje održivosti duga u zemljama u razvoju); (iv) nova klasa aktive i novi finansijski (normativni) potencijali i izazovi (kao sredstvo plaćanja, kripto aktiva potencijalno se može koristiti da zameni druge valute - da služi za plaćanja u sferi trgovinskih transakcija; kao investicija, kripto aktiva potencijalno može da divresifikuje portfolio, iako je njena sposobnost da to učine i dalje ograničena kratkim praktičnim iskustvom, regulatornom nesigurnošću i neizgrađenom tržišnom infrastrukture; na strani imanentnih izazova, hirovitost cena kripto aktive je mnogo veća od nepredvidljivosti cena robe, novca ili akcije, što inicira značajne finansijske rizike; dakle, iako kripto aktiva može generisati karakterno novu “ranjivost”, ona takođe stvara nove mogućnosti, zbog čega brojne centralne banke širom sveta razmatraju izdavanje digitalnog novca); (v) očekivanje da će ekspanzivna fiskalna politika SAD pozitivno uticati na domaći i globalni rast (povoljniji tržišni ambijent i oporavak investicija u razvijenim zemljama Evrope i Azije, uz poželjne domaće i međunarodne reperkusije ekspanzivne fiskalne politike u SAD trebali bi da omogućе postepeno povećanje izvoznih tokova i dvogodišnji rast svetske ekonomije od 3.9%).

Globalni ambijent smanjenih tražnji i smanjenih perspektiva se odrazio, doista s različitim intenzitetom i modalitetima, na države članice Evropske Unije (EU-28). Vesnik ekonomske krize, smanjenje ukupnog poreskog udela, koji se, u kombinaciji sa padom BDP i/ili dinamikom rasta BDP koja je ispod dugoročnog proseka, inicijalno manifestovao u 2008. godini, po prvi put posle 1995. godine, da bi u 2009. godini dostigao najnižu vrednost od početka XXI veka. U 2010. godini je stabilizovan ukupan poreski udeo, nakon koje je usledio period rasta poreskog prihoda i prevazilaženje nivoa pre krize. Sistem javnih prihoda, odnosno, ukupne poreske promene (2011. – 2016.) u EU-28 su rezultat sledećih aktivnosti i tendencija (EC, 2015, 2016, 2017; Eurostat, 2016, 2017): (i) Intenzivniji rast poreskih prihoda u odnosu na rast BDP (2011 – 2016) je rezultirao povećanjem učešća poreza u BDP, 40% na nivou EU-28 (u Republici Srbiji je odgovarajući ratio iznosio 37.2%, zbog čega se Republika Srbija svrstala u grupu zemalja sa visokim nivoom oporezivanja). (ii) Uprkos visokom prosečnom nivou oporezivanja, poreski nivoi pojedinih zemalja članica su se značajno razlikovali. Ukupan poreski udeo se nalazio u intervali od 47.6%, 47.3% i 46.8% BDP (Francuska, Danska, Belgija, respektivno) do 23.8%, 26% i 29% BDP (Irska, Rumunija, Bugarska, respektivno), uključujući Švajcarsku (27.8% BDP). (iii) Rast poreskih prihoda prvenstveno je bio odraz povećanja poreza na dohodak građana za bogatiji segment nacionalne populacije, povećanja indirektnih poreza (PDV pre svega), poreza na imovinu i ekoloških poreza. (iv) Direktni porezi (EU-28) su ostali stabilni, indirektni porezi su povećani, a socijalni doprinosi smanjeni.⁵ Učešće indirektnih poreza u ukupnim porezima je 2014. godine prevazišlo maksimalno učešće koje je ostvareno u novom milenijumu (2007. godine), što je ključna konstatacija strukturnog karaktera. (iv) Struktura poreskih prihoda (EU-

⁵ U ovom radu, kao sinonimi se koriste sledeći termini: (i) „direktni porezi“ i „D.5: tekući porezi na dohodak, bogatstvo itd.“; (ii) „indirektni porezi“ i „D.2: porezi na proizvodnju i uvoz“; (iii) „socijalni doprinosi“ i „D.61: neto socijalni doprinosi“. European Commission. (2013a). European system of accounts, ESA 2010.

28, 2016.) je ravnomerno raspoređena između direktnih poreza (13.0% GDP), indirektnih poreza (13.6% GDP) i socijalnih doprinosa (13.3% GDP), mada se njihov značaj znatno razlikuje između država članica EU-28.** (v) Ukupan poreski udeo je, generalno govoreći, viši u starim državama članicama (EU-15), nego u novim državama članicama (EU-13). Divergiraju i odgovarajuće strukture ukupno naplaćenog poreskog prihoda. Struktura poreskih prihoda "starih" članica EU-28 (EU-15) odražava strukturu poreskih prihoda na nivou EU-28, odnosno, "stare" članice EU-28 uglavnom imaju približno identične iznose javnih prihoda po osnovu direktnih poreza, indirektnih poreza i socijalnih doprinosa. Nove članice EU (EU-13), po pravilu, imaju niže udele direktnih poreza, delimično kao rezultat istorijskog nasleđa u sferi oporezivanja dohotka, ali pre svega kao posledica poreskih reformi realizovanih u godinama na razmeđu dva milenijuma, uglavnom u intervalu 1994. - 2005. godine (optiranje "flat tax").

Danas, EC (European Commission) je markirala cilj koji treba da ostvari, potraga za "svetom relikvijom" – efikasna i pravična konsolidacija. Porezi su veoma važni, zato što na njima počiva celokupna državna struktura, ali i zato što su premisa socijalnog i makroekonomskog razvoja. Istovremeno, oporezivanje i gubitak društvenog blagostanja su prirodni komplementi, zbog čega je neophodna optimizacija nivoa (strukture) ukupnog poreskog racija, dok aktuelno stanje poslovnog ciklusa dramatično potencira nesuglasice povodom razmera, oblika i valorizacije efekata državnih uloga u oblasti ekonomije. Dakle, kontroverznost javnih finansija se praktično svodi na pažljiv izbor politike orijentisane rastu nacionalne ekonomije, na indentifikovanje situacija i načina u kojima diskreciona politika i ugrađeni stabilizatori mogu da unaprede strukturu poreskog sistema, povećaju efikasnost i pravičnost. Predmet ovog rada je delokrug indirektnog poreskog stila u EU-28, pre svega poreza na dodatu vrednost (PDV),^{††} zato što je koherentan sa imperativom aktuelnog trenutka, sinergija (i) nivoa (strukture) ukupnog poreskog racija i (ii) agenasa socijalnih i poslovnih aktivnosti. Aktuelnost teme apostrofiraju neobično intenzivna globalna razmatranja, OECD, IMF, EU/EC, koja su usredsređena na dileme oko mesta, uloge i imanentnih kapaciteta PDV radi dostizanja ciljeva poreske, makroekonomske i socijalne politike.

U kontesktu evolucije sistema PDV u EU, "tranzicioni PDV" je bio prisutan u intervalu od 1967. godine do 2006. godine. EC je promovisala aktuelan PDV, 2006. godine, kao odgovor na nove institucionalne potrebe i globalne izazove, da bi neobično brzo, već 2010. godine, počela da sumnja u domete vlastite tvorevine. Cilj ovog rada je ocena performansi aktuelnog sistema PDV koji kreira EC za područje EU-28.

Osnovna pretpostavka rada je da aktuelna konceptijsko-metodološka i institucionalna rešenja i futurističke aspiracije u EU-28 predstavljaju ključne orijentire kojima treba da konvergiraju odgovarajuća rešenja u Republici Srbiji, u suštinskom smislu saopštenih reči. Dva obrazloženja podržavaju validnost pretpostake. Prvo, neposredno nakon petog proširenja EU, a posebno od 2010 - 2011 godine, EC kontinuirano ocenjuje delotvornost sistema PDV i predlaže nove mere. Kreatori politike u Srbiji moraju poznavati tendencije pomeranja težišta ka novim principima oporezivanja dodate vrednosti. Drugo, Hrvatska je uvela PDV 1998. godine (Srbija, 2005. godine). Nezavisno od primerenog perioda pro evropskog redizajniranja PDV (1998. – 2013.), Hrvatska je, neposredno pre samog pristupanja EU, donela novi Zakon o PDV, 14.05.2013. godine, čija je primena posdatirana na dan ulaska u EU (01.07.2013.), u cilju

** Najveći udeo indirektnih poreza, učešće indirektnih poreza u GDP (2016), je zabeležen u Švedskoj (22.6%), Srbiji (19.8%), Hrvatskoj (19.6%), Mađarskoj (18.3%) i Danskoj (16.5%), a najniži u Irskoj (8.7% BDP), Slovačkoj (10.8%), Nemačkoj (10.9%), uključujući Švajcarsku (6.0%).

†† U ovom radu, kao sinonimi se koriste sledeći akronimi: "PDV" (porez na dodatu vrednost), "VAT" (value added tax) i "GST" (general sales tax).

harmonizacije sa postojećim pravilima EU-27 (EC). Profesionalna i akademska zajednica i nezavisni poreski analitičari su tada jednostavno konstatovali da je učinjen kvalitativan pomak ka rešenjima koje zahteva EU (EC). (Ernst & Young, New Croation Act enacted, 2013)

Savremeni PDV u EU-28 se analizira u svetlu ključnih principa oporezivanja. Ocena sistema PDV je zasnovana na pristupu izbora, valorizacije i projekcije ključnih indikatora funkcionalnih performansi sistema PDV u EU-28. Rezultati istraživanja pokazuju da EC zastupa pomeranje težišta ka novim principima ustanovljenja sistema oporezivanje dodate vrednosti pod krunskom profesionalnom sintagmom: indirektni porezi imaju najmanji uticaj na rast, a porezi na dohodak imaju negativan uticaj na rast. Rast relativnog značaja PDV i preostalih indirektnih poreza je realizovan u postkriznom periodu. Posebno se naglašava značaj kvalitativnih dimenzija PDV, pitanja koja tangiraju efikasno i pravično oporezivanje, pre svega.

Rad je strukturiran u pet delova. Drugi deo rada je posvećen genezi ključnih poreskih događaja u oblasti ustanovljenja oporezivanja dodate vrednosti. U trećem delu su analizirani principi na kojima počiva PDV u EU. Četvrti deo rada sadrži ocenu aktuelnog PDV, dok su u petom delu prezentirani zaključci.

Globalni poreski pejzaž

Oporezivanje ima izuzetno dugu istoriju. Prvi rudimentirani oblici su uvedeni u oblasti oporezivanja prometa. Prvi pisani poreski dokument je pronađen u Kini, koja je 2006. godine ukinula porez poljoprivrednicima, naplaćivan više od 2600 godina, u znak prelaska na novi dizajn poreskog sistema i poreske politike i izgradnje "zlatnog poreskog sistema". U drevnom Egiptu se inicijalno pominju porezi na jestivo ulje, u Grčkoj carina i mesečna glavarina za strance, u Rimu porez na promet od 1% koji je uveo Julius Caesar. Sa padom Rima dominirao je porez u naturi, za hrišćane je to bila "jedna desetina", za muslimanski svet "jedna dvadesetina" od proizvedenih dobara (**Bardopoulos, 2015, pp. 21-31**). Prve studije o oporezivanju potrošnje su autorizovali predstavnici klasične britanske političke ekonomije. Thomas Hobbes (1651, glava XXX) je favorizovao porez na potrošnju u proporcionalnoj formi. Prema Smitu (1776, p. 479), nemogućnost oporezivanja ljudi u proporciji sa njihovim prihodima izgleda da su dali povod za pronalazak poreza na potrošena dobra. Država, ne znajući kako da oporezuje prihod svojih građana, direktno i proporcionalno, nastoji da ga oporezuje indirektno, oporezivanjem njihovih izdataka u sferi potrošnje, koji su, kako se pretpostavljalo, u većini slučajeva proporcionalni njihovim prihodima. Između ostalih, Bruce Bartlett (2011, pp. 83-84) konstatuje da je, sa konzervativnog stanovišta, potrošnja najbolja osnovica za oporezivanje, dok štednja treba da bude izuzeta; ovaj stav su podržali svi konzervativni poreski teoretičari od Davide Hume i Alexander Hamilton u 18. veku, preko John Stuart Mill i Alfred Marshall u 19. veku, do Irving Fisher, Nicholas Kaldor, Martin Feldstein u 20. veku, do mnogih drugih savremenih autora - danas, Laurence Seidman (2003) i Robert Carroll and Alan D. Viard (2012).

Akcize, uključujući carine, su "najstariji" osnovni oblik oporezivanja potrošnje, a PDV je "najmlađi", drugim rečima, istoriju oporezivanja potrošnje reprezentuju evolutivne putanje (i) od selektivnih ka opštim porezima, (ii) od jednofaznih ka višefaznim porezima (razrezuju se u više faza reprodukcionog ciklusa) i (iii) od kumulativnih/kaskadnih poreza ka nekumulativnim porezima (privredni akteri imaju pravo da kreditiraju porez koji je sadržan u njihovim inputima). Opšti višefazni porezi na potrošnju su inicijalno uvedeni u šest zemalja Evrope u cilju

finansiranja Prvog svetskog rata i/ili posleratne izgradnje,^{‡‡} dok su opšti jednofazni porezi ustanovljeni nekoliko godina kasnije.^{§§} Dve činjenice su najavile krupne poreske promene: (i) Ugovor iz Rima (1957), koji je potpisalo šest država, i njihovi (ii) zajednički poreski problemi, kasakadne poreske implikacije u sferi prometa. Upravo smo označili katalizatore i “glasnike” nastajanje novog, PDV poreskog doba”.^{***} Proces uvođenja PDV brzo i istovremeno je napredovao u Evropi,⁺⁺⁺ Južnoj Americi (Brazil, 1964; KPMG, 2012)^{‡‡‡} i Centralnoj Americi i Karibima (izuzimajući Bahame),^{§§§} dok je u Africi, Okeaniji, Aziji^{****} i Severnoj Americi bilo određenih problema i specifičnosti. U Africi je proces implementacije PDV počeo tek 1991. i 1992 godine (Egipat i Alžir, tim redom) i još uvek traje.⁺⁺⁺⁺ Australija je poslednja razvijena zemlja koja je pristupila oporezivanju dodate vrednosti.^{‡‡‡} Južna Koreja je prva suštinski inovirala poreski sadržaj u Aziji (1977.),^{§§§§} i istovremeno emitovala efekat ugledanja ka njenim kolebljivim renomiranim susedima. Japan, pre svih, se dugo “poigravao” sa idejom PDV-a. Nakon tri neuspešna pokušaja za redefiniciju indirektnih poreza, PDV je konačno postao konstituent poreskog sistema Japana, 01.04.1989. godine.^{****} Angloameričko podneblje je odnegovalo dva sprodstavljena razvojna puta. Kanada je ne samo uvela evropski tip PDV (1991. godine), već je praktično pokazala svom južnom susedu da je u realnom svetu moguće uvesti PDV i paralelno promovisati konkurentnost i smanjiti budžetski deficit, bez istovremenog (neopravdanog) straha da će time stvoriti “money machine” (PDV) koji finansira veliku vladu/državu. Kanada se opredelila za dihotom koncept, tj. dva poreza, “GST” i “HST”⁺⁺⁺⁺⁺, koji su uvedeni na dva različita državna nivoa, na nacionalnom (saveznom) i subnacionalnom (12 provincija u Kanadi).

^{‡‡} Prvo u Nemačkoj, 1916. godine, Francuskoj, 1917. godine, i Italiji, 1919. godine, potom u Belgiji, 1921. godine, Austriji, 1923. godine, i Holandiji, 1933. godine. Sve zemlje su imale višefazni porez na promet sa kaskadnim efektom (OECD, 2001).

^{§§} Prvo u Kanadi, 1923., potom u Australiji, 1930., SAD, 1932., Novom Zelandu, 1933.; ostale zemlje članice OECD su inovirale svoj poreski sadržaj posle II svetskog rata (OECD, 2001).

^{***} Ugovor iz Rima (The Treaty of Rome 25 March 1957) je predstavljao simbol stvaranja zajedničkog cilja i učvrstio svest o zajedničkoj budućnosti šest evropskih zemalja. Istovremeno, svih šest zemalja je imalo zajednički poreski problem, značajne poreske i ekonomske distorzije izazvane tadašnjim kaskadnim sistemima.

⁺⁺⁺ Od poznih šezdesetih godine (Francuska i Nemačka, 1968) do sredine sedamdesetih godina (Italija, 1973), svih šest zemalja se “pomerilo” ka PDV. Srbija, BiH i Andora su poslednje pristupile “porodici” PDV, 2005., 2006. i 2013., tim redom (EY, 2015 Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide).

^{‡‡‡} Latinoameričke zemlje su masovno prihvatile novu evropsku poresku “lekciju”. PDV je već 1993. godine bio prisutan u 10 od ukupno 12 zemalja Južne Amerike (Surinam, 1999., Gvajana, 2007. godine). KPMG, 2012, Latin America Indirect Tax Country Guide.

^{§§§} Era PDV je započela davne 1964. godine u Hondurasu, a završila se u Bahamima, 01.01. 2015. godine, kada je PDV konačno uveden u sklopu šire reforme poreskog sistema (primenjuju se dve stope, standardna, 7.5%, i nulta stopa). (The Government of The Bahamas, 2014.).

^{****} Počevši od 1. Aprila 2015. godine, “sales and services tax” je zamenjen sa PDV/GST (“Goods and Services Tax”) kao deo programa poreske reforme vlade da osnaže kapacitet, efikasnost i transparentnost poreske administracije i upravljanja. (The Government of The Bahamas, 2014).

⁺⁺⁺⁺ U Africi, 46 zemalja koristi PDV. (PwC, 2014)..

^{‡‡‡‡} Proces implementacije PDV u Okeaniji je započeo Novi Zeland, daleke 1986. godine. Izuzimajući pojedina ostrva, danas je PDV prisutan u svim značajnim državama okeanije (8 država). (PwC, 2015a).

^{§§§§} U Aziji 28 država je uvelo PDV.

^{*****} U periodu 1945. – 1984., registrujemo tri neuspešna pokušaja uvođenja PDV. Nakon tri neuspešna pokušaja, tadašnji premijer Takeshita je konačno implemetntirao PDV u Japanu, 01.04.1989. godine, u okviru dvoetapnog procesa, u periodima od 01.09.1985.-01.02.1987; 01.11.1987 – 01.09.1989. Od tada, PDV je povećan 1997. godine, sa 3% na 5%, zbog čega je smenjena vlada Japana, i 2013. godine, sa 5% na 8%. Tokom 2015. godine najavljeno je povećanje PDV 01.04.2017. godine, sa 8% na 10%, koje nije realizovano. Japan nastavlja da se priprema za povećanje poreza, novi termin je 1. 10. 2019. godine. PDV u Japanu je bio i, očigledno, ostaće daleko niži od proseka razvijenih zemalja sveta (oko 20%). Hiromitsu Ishi (2001.); PwC. (2015a), EY (2018).

⁺⁺⁺⁺⁺ Harmonizovani porez na promet/ harmonized sales tax.

Federalni GST se naplaćuje po stopi od 5%, dok stope HST variraju između provincija i iznose 13%, 14% ili 15%.^{####} Kako bi se smanjilo opterećenje porodica s niskim primanjima, odnosno, eliminisala bojazan od regresivnog efekta PDV/GST, predviđeni su bespovratni poreski krediti i izuzeća za egzistencijalne proizvode (Sullivan, 2011, pp. 283-290).^{§§§§} Iako je inicijalno privuklo mnogo sumnji i podozrenja, kako u Kanadi, tako i u SAD (1990. - 1991. godine), pozitivno kanadsko iskustvo sa GST/HST je konačno uputilo dva podesna komentara SAD. Prvo, sa stanovišta funkcionisanja saveznog PDV (PDV uvedenog na centralnom nivou vlasti), apsolutno je nevažno kako je ustanovljen i/ili organizovan subcentralni PDV, da li je podređen saveznom PDV, da li je ustanovljen kao potpuno nezavisan od federalnog, poput RST u USA, ili subcentralni PDV (VAT) uopšte ne postoji. Drugo, saradnja između dva nivoa vlasti, nacionalno – subnacionalna koordinacija, može unaprediti performanse subnacionalnog PDV (Bird, 2012). Genezu poreskih događaja u SAD sačinjavaju tri seta poreskih aktivnosti. Prvi deo startuje početkom osamdesetih godina, u vreme kada je PDV već superiorno “pobedio” takmace i “zagospodario” prometom proizvoda i usluga u većini najrazvijenijih zemalja sveta. Međutim, tadašnje analize američkih autora, kao i razmena profesionalnih argumenata i praktičnih iskustava između evropske i američke akademsko – stručne zajednice nisu dovele do poreskih inovacija u SAD. Drugi set poreskih događaja je otvoren u ambijentu postojanja evropskog tipa PDV u severnom susedstvu, na angloameričkom kontinentu, što je prvenstveno pokrenulo oficijelne aktivnosti i razmišljanja da praktična iskustva Kanade treba koristiti kao model koji treba adaptirati (The Congress of the United States, Congressional Budget Office, A CBO Study, 1992, Effects of Adopting a Value-Added Tax, Washington, D.C.: CBO). Končano, SAD su “zatvorile krug”, prešle su put od intenzivnog angažovanja na primeni PDV u osamdesetim godinama prošlog stoleća, preko “efekta ugledanja” tokom devedesetih godina do praktičnog odlaganja uvođenja PDV na nacionalnom nivou.

PDV je kompleksan poreski oblik koji praktično može poprimiti različite funkcionalne forme. Zbog nacionalnih i internacionalnih implikacija, dizajn PDV je predmet analize prestižnih institucija, IMF, OECD i EU (EC). IMF (FAD) preporučuju ne samo uloge savetnika i pružalaca konkretnih tehničkih podrški i ekspertiza, već se afirmisao posredstvom publikacija koje su uticale na razvoj PDV.^{*****} OECD u višedecenijskom kontinuitetu analizira konceptijske karakteristike i funkcionalne efekte PDV, koncentrišući pažnju na dva osnovna pitanja: (i) Koji su osnovni principi PDV?⁺⁺⁺⁺⁺ (ii) Koje su posledice PDV u domenu međunarodnog poslovanja, pre svega, e-trgovine? OECD, paralelno sa EU, posebnu pažnju poklanja ustanovljenju stabilnog globalnog okvira za prekograničnu trgovinu, prvenstveno za prekogranične usluge i nematerijalna ulaganja (“e-commerce”). Međutim, za razliku od procedure međunarodnog oporezivanja dohotka korporativnog sektora, dostizanje internacionalnog saglasja o međunarodnim standardima PDV je jednostavnije. Ono što je dragoceno kod globalnog funkcionisanja PDV je postojanje globalne saglasnosti oko fundamentalnih poreskih

^{####} Od 01.07.2010. godine, usaglašene su pokrajinske stope poreza na promet (12 HST stopa) sa GST, koje se kreću od 13% u Newfoundland, New Brunswick i Ontario do 15% u Nova Scotia. (Business Development Center, Goods & Services Tax, Business Development Center, Toronto: Canada; http://www.bdc-canada.com/BDC/services/gst_registration.htm).

^{§§§§} Ključna kritika poreza na dodatu vrednost (VAT/GST) u Severnoj Americi je upućena njegovoj regresivnoj prirodi, potencijalno većem oporezivanju siromašnijeg dela populacije.

^{*****} IMF je pravovremeno publikovao profesionalne standard i preporuke za ustanovljenje optimalnog PDV (IMF, 1995, 1999, 2002).

⁺⁺⁺⁺⁺ Principi, inicijalno formulisani 1998. godine u Otawi, su uglavnom usaglašeni sa odgovarajućim principima EU, zbog čega ćemo ih integralno obrazložiti na odgovarajućem mestu (neutralnost; efikasnost; izvesnost i jednostavnost; efektivnost i pravičnost; fleksibilnost i dinamičnost, čime se osigurava usaglašenost procesa oporezivanja sa tehnološkim i preduzetničkim razvojem). OECD, Ottawa, 1998.

principa^{####}, pre svega: (i) oko prava prvenstva u oporezivanju transakcija, (ii) oko principa neutralnosti u pogledu karakterno različitog tretmana "B2B" i "B2C" transakcija^{§§§§§} i (iii) posledične potrebe za simplifikacijom procedure oporezivanja globalnih digitalnih transakcija.^{*****} Svi ponuđeni principi su odgovor na rastuću zabrinutost država širom sveta, OECD i EU pre svega, u pogledu dinamičnog rasta međunarodnih usluga na koje se ne plaća PDV, posebno na proizvode koje fizička lica kupuju od e-prodavaca koji su locirane izvan domaće zemlje (destinacije).

Konačno, OECD tretira značaj ustanovljenja stabilnog globalnog okvira za PDV kao "uvod" u centralni problem. Pošto aktuelni globalni poreski sadržaj reprezentuje disharmonija između nacionalnih poreskih sistema, na jednoj strani, i međunarodno efikasne alokacije resursa i pravične raspodele međunarodne poreske osnovice u domenu oporezivanja dohodaka multinacionalnih i transnacionalnih korporacija, na drugoj strani, nastavlja se traganje za metodološkom formom koja može anulirati globalnu poresku disharmoniju, optimizirati procedure "međunarodnog oporezivanja". Centralni izazov za OECD i G-20 je "BEPS" projekat ("Base Erosion and Profit Shifting", OECD, 2015b), rezultanata višedecenijskog rada zemalja članica OECD i G-20⁺⁺⁺⁺⁺ u cilju kreiranja sveobuhvatne, konzistentne i koordinirane reforme međunarodnih poreskih pravila, odnosno, međunarodnih poreskih sistema (uključujući i uputstva za rešavanje međunarodnih pitanja u vezi PDV, OECD, 2015c, OECD, 2017b; OECD, 2018).

Identično razmišljanjima zemalja članica OECD i zemalja i finansijskih institucija koje su aktivno učestvovala na globalnim forumima o PDV (OECD, 2015a, 2017), slični predlozi su autonomno kreirani u Nordijskim zemljama, Australiji i zemljama Dalekog Istoka, Kini i Japanu, uključujući pre svega EU ("VAT MOSS").

Principi PDV u EU

Epoha poreza na dodatu vrednost u EU, odnosno, u svetu je počela 1967. godine (**Council Directive 67/227/EEC**), kada je izabran francuski sistem PDV kao prihvatljiv model za svih šest

^{####} Iako su oni povremeno problematični, komentarisano sa stanovišta praktičnog ispoljavanja, o čemu će biti više reči.

^{§§§§§} Akronim „B2B“ označava transakcije koje se realizuju između poreskih obveznika; „B2C“ označava transakcije koje poreski obveznici realizuju osobama koje nisu poreski obveznici.

^{*****} Prvi važan korak je princip destinacije, potvrđen na III Globalnom forumu OECD o PDV (2015.a) od strane reprezentata 104 države i/ili međunarodnih organizacija širom sveta. Drugi važan korak je usmeren ka dostizanju principa neutralnosti, koji označava generalno rešenje da ne treba oporezovati transakcije između preduzeća (B2B), dok B2C transakcije treba oporezovati prema mestu konzumiranja. Pošto su već predmet principa neutralnosti, težišno pitanje u vezi B2B transakcija je: Kako racionalizovati protok poreskog tereta do krajnjeg potrošača? Neposredna posledica prethodno notiranih principa je princip simplifikacije.

⁺⁺⁺⁺⁺ OECD je krajem XX veka (OECD, 1998a), skoro istovremeno sa EU, identifikujući ključne faktore "štetne poreske konkurencije", alarmantno obznanila: pitanje izbegavanja poreza je permanentno aktuelno zato što je sistemske prirode. Tokom prve decenije XXI veka, OECD je bila angažovana na redefinisaju globalnih poreskih konvencija i formiranju standardnih operativnih uputstava u oblasti međunarodnog oporezivanja (OECD, 2010a; OECD, 2010b). Na početku druge decenije XXI veka (2013. godine), OECD je reaktivirala rešavanje četiri centralna pitanja koja su 1998. godine bila u početnoj fazi, ali su u međuvremenu evoluirala, uz izvesna "nova" pitanja za koja su obostrano zaslužni dinamična globalizacija i tehnološko-telekomunikacioni razvoj. Preciziran je (2013. godine) akcioni plan za period 2014.-2015. godine, čija realizacija bi bila krunisana u oktobru 2015. godine donošenjem "krunskog" dokumenta za uspostavljanje koherentnog međunarodnog oporezivanja, za promociju transparentnosti, izvesnosti i predvidivosti ("BEPS"). Objašnjena je (OECD; 2017a) trenutna situacija i dinamika primene BEPS paketa u periodu jul 2016 – jun 2017. Izložen je i višestranu protumačen (OECD, 2017b, 2018) vodič za poreske administracije u domenu poslovanja sa multinacionalnim korporacijama.

zemalja Evropske zajednice. Četiri decenije kasnije, neposredno nakon petog proširenja kada je dvanaest “novih” država pristupilo prestižnoj političko-ekonomskoj zajednici 15 “starih” država članica, preinačavajući EU-15 u EU-27, ustanovljen je aktuelni PDV, Direktivom 112/EC iz 2006. godine (Council Directive 2006/112/EC, u daljem tekstu: PDV Direktiva, 01.01.2007. godine; rok za primenu u državama članicama: 01.01.2008. godine). PDV Direktiva je esencijalni segment poreske jurisdikcije EC zato što predstavlja kohezivnu silu koja privlači i povezuje evoluciju poreske jurisdikcije u prethodnom periodu (1967. – 2006. godine), pre svega VI Direktivu (Council Directive 77/388/EEC), i aktuelizaciju poreske jurisdikcije koja je usledila od 2007. godine u koherentnu strukturu za teritoriju EU-28.

Osnovna hipoteza ovog rada je da savremena konceptijska rešenja EC predstavljaju ključne putokaze za odgovarajuća rešenja u Republici Srbiji. EC osigurava funkcionisanje sistema PDV na nivou EU-28 posredstvom poreske jurisdikcije koju, paralelno sa PDV Direktivom, pre svega reprezentuje 18 dokumenata, od kojih pet publikacija predstavljaju direktive ili uredbе,⁺⁺⁺⁺⁺ dok korpus preostalih trinaest sukcesivnih izmena i dopuna PDV Direktive predstavlja veran odblesak tekućih poreskih tendencija, ali i embrion futurističkih stremljenja EU (EC) ka “optimalnom” sistemu PDV.^{§§§§§§§§} Na osnovu notirane poreske jurisdikcije EC, uključujući i niz involviranih oficijelnih publikacija koje ćemo pažljivo aktivirati na odgovarajućim mestima, u poziciji smo da ustanovimo set osnovnih pravila sistema PDV u EU-28.

- PDV je opšti, dvostruko neutralan ad valorem porez.

Obuhvatan karakter PDV obezbeđuje oporezivanje prometa skoro svih dobara i usluga u EU, što ga jasno diferencira od preostalih indirektnih poreza. Ideja koncepta neutralnosti PDV sadrži dvostrane posledice, (i) na jednak postupak oporezivanja domaćih i prekograničnih transakcija i, (ii) na indiferentnost PDV u pogledu dužine reproduktionog lanca. U cilju razvoja konkurencije i očuvanja pravičnosti između privrednih subjekata na internom (EU-28) i globalnom nivou, neutralnost u odnosu na poreklo dobara i usluga se osigurava izuzimanjem izvoznih transakcija od PDV, dok su uvozni tokovi predmet standardne procedure oporezivanja. U cilju eliminisanja kaskadnog efekta i postojanja “neosetljivosti” PDV u pogledu broja komercijalnih aktivnosti koje konstituišu proizvodnju i distribuciju robe i pružanje usluge finalnim konzumentima, neutralnost se obezbeđuje mogućnošću smanjenja dugovanog PDV (PDV na autpute) za iznos prethodnog PDV (PDV na inpute) koji je obračunat u prethodnim fazama prometa dobara i usluga.^{*****}

- Regulisanje prometa unutar EU-28 je u kompetenciji kombinacije principa destinacije i principa izuzeća od PDV (0%);⁺⁺⁺⁺⁺ oporezivanje uvoznih tokova na područje EU-28 se

⁺⁺⁺⁺⁺ Council Directive 2006/79/EC; Council Directive 2007/74/EC; Council Directive 2008/9/EC; Council Directive 2009/132/EC; Council Regulation (EC) 1798/2003.

^{§§§§§§§§} Council Directive 2006/138/EC of 19 December 2006; Council Directive 2007/75/EC of 20 December 2007; Council Directive 2008/8/EC of 12 February 2008; Council Directive 2008/117/EC of 16 December 2008; Council Directive 2009/47/EC of 5 May 2009; Council Directive 2009/69/EC of 25 June 2009; Council Directive 2009/162/EU of 22 December 2009; Council Directive 2010/23/EU of 16 March 2010; Council Directive 2010/45/EU of 13 July 2010; Council Directive 2010/88/EU of 7 December 2010; Council Directive 2013/42/EU of 22 July 2013; Council Directive 2013/43/EU of 22 July 2013; Council Directive 2013/61/EU of 17 December 2013.

^{*****} Pravila EC prepoznaju 4 vrste transakcija na koje se naplaćuje porez (“oporezive transakcije”): (i) dobra koja su, od strane privrednih subjekata, isporučena u nekoj zemlji članici EU; (ii) nabavka robe unutar EU od strane privrednih subjekata ili “neoporezivih lica”, kao što su javni organi na primer, u određenim specifičnim okolnostima; (iii) usluge koje su, od strane privrednih subjekata, pružene u okviru EU; (iv) uvoz robe.

⁺⁺⁺⁺⁺ U cilju konkretnijeg izlaganja izlaganja, termin poresko “izuzeće” se odnosi na promet dobara i usluga sa pravom odbitka prethodnog poreza (PDV od 0%), dok je termin poresko “oslobođenje” rezervisan za promet dobara i usluge bez prava na odbitak prethodnog, inputnog poreza.

realizuje u prisustvu raznolikih metodoloških pravila za plaćanje PDV, implicitno ukazujući da je fokusno pitanje za EC težnja ka optimalizaciji "ukupnih troškova" funkcionisanja PDV, koje čine troškovi administriranja porezom na dodatu vrednost ("administrativni troškova") i troškovi primene poreskih propisa od strane poreskih obveznika ("troškovi usaglašenosti").

Za tokove "isporučivanja" i "sticanja" dobara i usluga između zemalja EU-28, PDV se ne naplaćuje na unutrašnjim granicama između 28 nacionalnih poreskih jurisdikcija, zato što ne postoji međugranična kontrola, i zato što su tokovi isporuke na režimu izuzeća od PDV (isporuci dobara između oporezivih lica, subjekata koji su registrovani za PDV, dodeljen je status "snabdevanje unutar Zajednice"). PDV se plaća na kupovinu robe od strane oporezivog kupca u državi članici EU-28 u kojoj je sedište kupca, tzv. "sticanje dobara unutar Zajednice". Kupac obračunava PDV u svojoj PDV prijavi prema stopi koja je na snazi u zemlji odredišta (princip destinacije).

Uvozni tokovi u EU-28 su predmet oporezivanja, odnosno, uvozni proizvodi se trenutkom stupanja na područje EU-28 stavljaju u istu ravan sa ekvivalentnim dobrima proizvedenim u Zajednici. Prisutna su krupna pitanja i brojne aspiracije, administratora i obveznika, u vezi pravila za plaćanje PDV: Ko je odgovoran za plaćanje PDV na uvoz? Kako je dizajniran režim naplate PDV? U pogledu odgovornosti za plaćanje PDV, odgovoran je: (i) vlasnik robe (u svim državama), (ii) direktni carinski zastupnik (u 18 država); (iii) indirektni carinski zastupnik (u 24 države); (iv) "druga lica" (u svim državama članicama). Odgovornost za plaćanje PDV operacionalizuju tri oblika plaćanja: (i) trenutno plaćanje poreza; (ii) odloženo plaćanje PDV (distinkcija može biti napravljena između alternativnih opcija: odlaganje koje je predviđeno samo za potrebe PDV – raspoloživo u 5 država članica; odlaganje plaćanja PDV koje je regulisano kao integralni deo pravila za odlaganje carina - raspoloživo u 21 državi; odlaganje predviđeno samo za carinske svrhe, koje se razlikuje od procedure odlaganja plaćanja PDV – raspoloživo u 6 država članica), (iii) u 16 država članica je moguć odložen obračun PDV, saglasno aktiviranju procedure "povraćaj PDV" (Deloitte, Copenhagen Economics, 2011, p. 2).

- Zbog disproporcije između veličine administrativnih troškova i troškova usaglašenosti i veličine korespondentnih poreskih prihoda, postoje dva subjekta sistema PDV, obveznik PDV ("registrovani subjekt") i subjekt van okvira PDV ("neregistrovani subjekt").

Opcija neregistrovanja je bazirana na veličini preduzeća. Ukoliko je godišnji promet privrednog subjekta manji od određenog limita, "prag za registraciju", ***** tada ne mora da obračuna PDV na vlastite prodaje. U pogledu visine registracionog praga, zemlje članice EU-28 su podeljene u dve izrazito disproporcionalne grupe. Izuzimajući UK i Irsku, preostalih 26 zemalja gravitiraju iznosu 10 000 € (Rumunija ima najniži prag, 7690 €, a Slovačka i Poljska najviši, 13 941.45 € i 12 444 €, tim redom, dok su ostale zemlje uglavnom pozicionirane između 9 000 € i 11 000 €). UK ima najviši registracioni prag u svetu, 82 000 £ (114 397 €), dok u Irskoj iznosi 41 000 € (EC, 2016).

***** Predviđene su dve vrste limita: "prag za registraciju" (oslobađa subjekta od oba zahteva, zahteva za registraciju za PDV i zahteva za prikupljanje poreza) i "prag za prikupljanje" (mada je godišnji promet manji od predviđenog limita, obaveznik mora da se registruje za PDV, ali je oslobođen od prikupljanja poreza sve dok obim prometa ne prelazi prag). European Commission. (2016). Threshold applied by Member States, Update 26/01/2016

• Strukturu stope PDV određuju fleksibilna pravila, kao rezultanta različitih kompromisa između država članica i verno olicenje višedecenijske disharmonije u EU-15 (EU-28),^{§§§§§§§§} koja se održala do danas.

Strukturu stope PDV u EU-28 čine: (i) standardna stopa (minimalno: 15%); (ii) redukovana stopa (minimalno: 5%), (iii) super redukovana stopa (može biti manja od 5%) i (iv) "među stopa" ("parking rate"), uključujući (v) nultu stopu PDV ("izuzeće" sa pravom povraćaja poreza plaćenog u prethodnoj fazi, poglavlje 4, PDV Direktiva, 2006/112/EC).

• Zbog redistributivnih uticaja, pitanja u vezi socijalne politike i pravične raspodele poreskog tereta, i razvojnih pretenzija, pitanja u vezi poreske politike u funkciji preferenciranja pojedinih subjekata i/ili delatnosti, sistem PDV tradicionalno konstituišu "oslobođenja" (bez prava povraćaja poreza plaćenog u prethodnoj fazi) i "izuzeća" (sa pravom povraćaja poreza plaćenog u prethodnoj fazi/inputnog poreza), nezavisno da li je reč o finalnoj fazi prodaje potrošaču ili o nekoj intermedijarnoj fazi.

Oslobođenja se konvencionalno dele u dve kategorije (PDV Direktiva): (i) aktivnosti od javnog interesa (medicinske i stomatološke usluge, na primer) i (ii) ostale aktivnosti (finansijske usluge i usluge osiguranja; transakcije koje uključuju nepokretnu imovinu; igre na sreću; razna druga oslobođenja).

Izuzeca po pravilu obuhvataju osam kategorija (PDV Direktiva): (i) otpremanje dobara u okviru EU-28; (ii) "transakcije od 3 učesnika" koja su pozicionirana u tri različite zemlje EU-28 (preduzeće je osnovano u zemlji A, snabdeva kupca u zemlji B, ali je roba direktno isporučena iz treće zemlje C); (iii) izvoz; (iv) međunarodni transport; (v) međunarodne organizacije, uključujući ambasade; (vi) carinska skladišta; (vii) poreska skladišta; (viii) izuzeca povezana sa izvozom (opciono).

• U cilju prevencije poreske utaje i povećanja efikasnosti funkcionisanja sistema PDV, pored standardnih pravaca primene posebnih režima oporezivanja,^{††††††††} EC je, od 01.01.2015. godine, počela da opciono primenjuje specijalnu šemu oporezivanja za "e-trgovinu": oporezivanje prema sedištu/prebivalištu kupca, pravnog ili fizičkog lica. Ponuđene su dve alternativne opcije, (i) direktna registracija u svakoj zemlji potrošnje ili (ii) "MOSS" šema.

^{§§§§§§§§} Kao rezultat odsustva jednoglasnosti, poreska jurisdikcija EU sadrži dva osnovna pravila i dva izuzetka od osnovnih pravila. Prema osnovnim pravilima, strukturu stope PDV čine: (i) standardna stopa i najviše (ii) dve redukovane stope (koje se primenjuju na dobra i usluge koji su notirani u Aneksu III). Međutim, u okviru pristupanja EU, pojedine države članice mogu da odstupe od standardne strukture stope PDV. Pored dva osnovna pravila, PDV Direktiva, takođe, predviđa primenu (iii) "super-redukovanih stopa" (države koje su primenjivale nultu stopu i/ili je njihova redukovana stopa niža od minimalne na dan 01.01. 1991. godine mogu da nastave da primenjuju super-redukovane stope, pod uslovom da su ustanovljene iz socijalnih razloga i/ili pod uslovom da su pojedine države morale da povećaju standardnu stopu za više od 2 procentna poena, 01.01.1993. godine; član 110) i (iv) "među-stope" (među-stope su redukovane stope koje se ne primenjuju na dobra i usluge koje su uključene u Aneks III, ali podležu redukovanoj stopi u izvesnim zemljama, 01.01.1991. godine, član 113). Konačno, zemlje članice mogu da primene i "nultu stopu" (u okviru procedure koja reguliše povraćaj PDV).

***** EC je tokom 2016. i 2017. godine kontinuirano predstavljala i propagirala akcioni plan u pravcu izgradnje puta ka stvaranju jedinstvenog PDV za područje EU, koji bi podržao koherentnije i pravičnije jedinstveno tržište, obezbedio povećanje radnih mesta, rast investicija i konkurentnosti (EC; 2016a; EC, 2017). EC je predložila nova pravila koja bi zemljama članicama omogućila veću fleksibilnost stopa PDV i stvorila povoljnije poresko okruženje za "mali biznis" (EC, 2018a).

†††††††† Specijalne šeme oporezivanja su konvencionalno predviđene za: (i) mala preduzeća (pojednostavljeno razrezivanje i naplata PDV); (ii) poljoprivrednike (oslobođenje u kombinaciji sa paušalnom naknadom, u cilju kompenziranja prethodnog poreza); (iii) turističke agencije; (iv) polovna roba, umetnička dela i dr.; (v) javne aukcije; (vi) investiranje u zlato (oslobođenje & opciono oporezivanje).

Od 01.01.2015. godine, "telekomunikacije, emitovanje programa (radiodifuzija) i elektronske usluge"##### će uvek biti oporezovani u zemlji u kojoj je sedište kupca, bez obzira da li je kupac preduzeće (pravno lice) ili potrošač (fizičko lice), i bez obzira da li je sedište dobavljača u, ili van područja koje pokriva EU-28, što je u skladu sa principima OECD (OECD, Ottawa, 1998; OECD, 2001a; OECD, 2015a).§§§§§§§§§§ Suština opcione šeme oporezivanja, odnosno, MOSS šeme ("mini one-stop shop scheme") je da se privrednim subjektima ponudi "jedno mesto" ("one-stop shop") za evidentiranje prometa dobara i usluga i iskazivanje dugovanog PDV. Obveznicima se obezbeđuje informaciono-savetodavna podrška i raznobojna lepeza lako dostupnih elektronskih usluga, dok EC, odnosno, nacionalni poreski uredi postižu svoje centralne ciljeve: (i) povećanje javnih prihoda, zato što integrisana baza podataka o obimu (strukтури) prometa i iznosu (strukтури) obračunatom PDV (po poreskim tarifama) predupređuje poresku evaziju na nivou EU-28; (ii) isticanje efikasnosti funkcionisanja sistema PDV, zato što jedinstvena baza podataka, po principu automatizma, implicira redukciju ukupnih (obostranih) troškova funkcionisanja PDV. Konkretno efekte novih pravila za e-trgovinu prezentiramo u Tabeli 1.*****

Tabela 1 Efekti primene novih pravila o PDV za e-trgovinu

Zemlja u kojoj je lociran prodavac	Zemlja u kojoj je lociran kupac	PDV status	Iznos/lokacija naplate PDV
Članica EU-28	Nija članica EU-28	Registrovan za PDV	-
Članica EU-28	Članica EU-28 (preduzeće)	Registrovan za PDV	0%
Članica EU-28	Članica EU-28 (preduzeće)	Nije registrovan za PDV	Iznos PDV u zemlji kupca
Članica EU-28	Članica EU-28 (potrošač)	-	Iznos PDV u zemlji kupca
Nije članica EU-28	Nije članica EU-28	-	-
Nije članica EU-28	Članica EU-28 (preduzeće)	Registrovan za PDV	0%
Nije članica EU-28	Članica EU-28 (preduzeće)	Nije registrovan za PDV	Iznos PDV u zemlji kupca
Nije članica EU-28	Članica EU-28 (potrošač)	-	Iznos PDV u zemlji kupca

Izvor: Autor

U nastupajućem tekstu: "e-trgovina".

§§§§§§§§§§ Prema OECD principima za oporezivanja elektronske trgovine, kako je zamišljeno od polaznog "okvira" (Ottawa, 1998.) i konkretizacije ovog okvira ("Primena poreskog okvira ustanovljenog u Otawi", Ottawa, 2001a) do III Globalnog foruma u Parizu (2015.a), porezi na potrošnju, poput PDV, bi trebali da budu rezultat oporezivanja prema mestu odvijanja potrošnje.

***** Prema novoustanovljenim ("MOSS") pravilima za e-trgovinu, preduzeću se nude dve sasvim ravnopravne opcije, ali sa veoma različitim ekonomsko-organizacionim posledicama, nezavisno da li je preduzeće osnovano van EU-28, u Srbiji, na primer, ili je osnovano u jednoj od 28 država članica EU-28: (i) "neregistrovanje za MOSS" i (ii) "registrovanje za MOSS". "Neregistrovanje za MOSS" znači da preduzeće mora da se registruje u baš svakoj državi članici EU-28 u kojoj ima kupca (dakle, maksimalno 28 registracija, kod odgovarajućih nacionalnih poreskih ureda). "Registrovanje za MOSS" podrazumeva sledeća pravila: (i) preduzeće mora da se registruje u jednoj zemlji, u tzv. "državi članici identifikacije" – "pravilo MSI" (obično, to je matična država članica EU-28 u kojoj je preduzeće osnovano); (ii) preduzeće mora kvartalnom dinamikom da popunjava i podnosi PDV prijave, u elektronskoj formi; trodelna prijava sadrži detaljne podatke o obimu i vrstama e-prodaje neoporezivim licima u drugim zemljama članicama EU-28, tzv. "država članica potrošnje" – "MSC", uključujući iznos dugovanog PDV (za svaku „MSC“, preduzeće dostavlja podatke o visini prometa – ukupno, po standardnoj stopi, po redukovanoj stopi, uključujući odgovarajuće iznose dugovanog PDV, respektivno); (iii) preduzeće dostavlja popunjenu prijavu poreskom uredu u „zemlji identifikacije“ - „pravilo MSI“; (iv) ove prijave, uključujući plaćeni iznos PDV, se prenose „državi članici potrošnje“ - „pravilo MSC“ (država članica u kojoj je lociran finalni potrošač); (v) jedini izuzetak, kada je preduzeće, koje je osnovano u matičnoj državi članici, takođe osnovano u nekoj drugoj članici EU-28; tada, iznosi prometa i obračunatog PDV predstavljaju podatke koji su sadržani u domaćoj prijavi PDV, a ne preko "MOSS" šeme. Deloitte (2014);European Commission. (2013b; 2015).

- Informaciona podrška je premisa funkcionisanja sistema PDV u EU.

Ukidanje unutrašnjih granica između država članica EU je promenilo formalni i suštinski aspekt ekonomskih odnosa na području EU. Prilikom obavljanja prometa, "isporuka proizvoda u okviru EU" i "nabavka proizvoda u okviru EU" više nemaju karakter "izvoza" i "uvoza". Zajednički sistem PDV i akciza EU, pošto postavlja pravila koja se primenjuju u svim državama članicama, pretpostavlja postojanje integrisanog informacionog sistema, i to: (i) "SEED" (Sistem za razmenu podataka o akcizama), (ii) "TEDB" (Baza podataka o poreskim sistemima i poreskim reformama u državama članicama), (iii) "TIC" (Informacije o osnovnim funkcionalnim karakteristikama PDV u državama članicama, uključujući kontinuirano ažuriranje), (iv) "TIN" (PDV identifikacioni broj, koji moraju imati poreski obveznici kada posluju na zajedničkom tržištu EU), (v) "VIES" (VIES je informaciona baza koja služi za razmenu informacija o isporučenim dobrima i obavljenim uslugama iz jedne države članice u drugu, i verifikaciju validnosti PDV identifikacionog broja), (vi) "MOSS database" (Nacionalni propisi koji se primenjuju u državama članicama za potrebe "MOSS").

Ocena PDV u EU: izgledi za budućnost

EU i OECD se suočavaju sa najvećim razmerama krize od svog osnivanja, i imperativno zahtevaju istodoban ekonomski rast i konsolidaciju javnih finansija. Poreski sistem može da podstiče rast nacionalne ekonomije i da konsoliduje javne finansije, ali može i da suoči rast i konsolidaciju. Rast investicija determinišu brojni faktori, rast poreza takođe, "plus" mnogo slučajnosti u nacionalnom (globalnom) okruženju. Problematiku balansiranja često razlaznih rešenja komplikuje opšta sklonost GDP ka stagnaciji, koja dodatno sužava prostor za iznalaženje delotvornih konceptijskih modela. Kako treba pristupiti procesu donošenja serije odluka usmerenih doseganju cilja unutar datih ograničenja? Šta su reperi "optimalnog" poreskog sistema, sistema koji je predisponiran rastu (razvoju)? Odgovor se svodi (i) na optimizaciju strukture poreskog sistema i (ii) na dizajn pojedinih poreskih oblika (PDV). Optimalna struktura poreskog sistema je odblesak dve orijentacije. Prva, transparentan, stabilan i jednostavan poreski sistem je prirodno predodređen podsticanju ekonomskog rasta/razvoja. Druga, Evropski parlament (2015) i OECD (2012) su ujednačili standarde. Da bi se simultano izbegao negativan učinak na pravičnost i afirmisale pozitivne posledice na ekonomski rast, ili bar redukovale negativne implikacije, poreski sistem treba strukturirati da odražava sledeće poželjne trendove: stabilizovanje sadašnjeg ukupnog poreskog udela, povećanje indirektnih poreza, smanjenje direktnih poreza i akceleracija aktivnosti usmerenih ka redukciji i prevenciji poreske utaje. Smanjenje direktnih poreza, poreza na dohodak građana pre svega, je veoma važno, i mora biti precizno usmereno ka siromašnijem delu nacionalne populacije (zaposleni sa niskim obrazovanjem i zaradama), ka mladima i nezaposlenima, uz izbegavanje "zamke nezaposlenosti". Kako treba kompenzirati gubitak direktnih poreza, komplementarno potrebama održive konsolidacije javnih finansija i agenasa rasta? Treba povećati poreze koji manje remete rast nacionalne ekonomije: povećanje poreza na potrošnju (PDV i akcize), poreza na imovinu, kao i poreza koji su povezani sa zaštitom životne sredine i zdravljem populacije. Povećanje poreza na potrošnju, PDV pre svega, treba da bude najveći naknadilac izgubljenih direktnih poreza, zato što "ekološki porezi" imaju i neporeske ciljeve, dok značajnije povećanje poreza na imovinu može uticati na poslovnu aktivnost, na transgeneracijsku pravičnost ili na generiranje derogacija u sferi nasleđivanja.

PDV u zemljama OECD sada čini oko 20% od ukupnih poreskih prihoda, što je za 70% veći udeo u poređenju sa odgovarajućim udelom koji je ostvaren sredinom osamdesetih godina XX

veka. Kada se u analizu uključe akcize (11%) i ostali manje izdašni indirektni porezi, tada zaključujemo da je globalna poreska slika u međuvremenu promenjena: udeo prihoda od indirektnih poreza se približio udelu prihoda od poreza na dohodak građana (25%), od poreza na dohodak korporacije (8%) i od ostalih manje izdašnih direktnih poreza (OECD, First meeting of the OECD Global Forum on VAT 2012, Paris: OECD). U 2015. godini "slika" je dodatno promenjena u korist indirektnih poreza (OECD prosek, 2015): porez na dohodak građana sada čini 24.4% ukupnih poreskih prihoda, dok indirektni porezi ukupno obuhvataju 32.4% (20% prihoda od PDV i 12.4% prihoda od ostalih poreza na potrošnju), dok porez na dohodak korporacije obezbeđuje 8.9% ukupnih poreskih prihoda (OECD, 2017c).

Šta su reperi "optimalnog" sistema PDV? Globalni "lideri", EC (2010.) i OECD (2011; 2013), su standardizovali normativ za idealan PDV: (i) Kojim zemljama najviše odgovara sistem oporezivanja dodate vrednosti? Rast prihoda i efikasnost PDV su u funkciji rasta GDP po glavi stanovnika, pada učešća poljoprivrede u GDP i rasta otvorenosti nacionalne ekonomije, pre svega; zemlje sa ovim karakteristikama su posebno pogodne za primenu sistema PDV. (ii) PDV je porez koji treba da sveobuhvatno tretira sferu prodaje, uz sistematsko kompenziranje inputnog poreza od obračunatog poreza na autpute. (iii) Standardna stopa PDV ima ključni značaj (za svaki procentni poen povećanja standardne stope, prosečno povećanje odnosa između prihoda od PDV i privatne potrošnje iznosi oko 0.6 procentnih poena OECD, 2013, p. 19). (iv) Koji broj stopa treba da obrazuje strukturu stope optimalnog PDV? Jedna, umereno visoka stopa PDV. (v) Standardna stopa, uz nultu stopu za prekogranične (izvozne) tokove, treba da bude kombinovana sa (vi) maksimalno širokom osnovicom PDV, odnosno, (vii) minimalnom listom oslobođenja od PDV. Sistem koji je uređen prema notiranim standardima je ekvivalent optimalnom sistemu PDV.

Iako kreatori politike EU imaju u vidu merila optimalnog PDV, praktična zbivanja, međutim, predstavljaju raznoliki modaliteti konstitutivnih segmenata sistema PDV.

- Rastući trend prosečne standardne stope PDV na nivou EU-28, posebno dinamika rasta u okviru karakterističnih potperioda, eksplicitno potvrđuju: (i) rast prihodnog potencijala sistema PDV, (ii) rastući značaj sistema PDV u kontekstu reakcije kreatora politike na globalne izazove. Razvoj standardne stope PDV ćemo pratiti u okviru četiri sukcesivna perioda:***** inicijalni period (1967.-1980.), "kraj XX veka" (1980 - 2000.), "predkrizni period" (2000. - 2007.) i "postkrizni period", 2007. - 2018., koji ćemo segmentirati u dva potperioda (2007-2015; 2016-2018).

Prosečna standardna stopa je tokom inicijalnog perioda značajno povećana, sa 11.95% (EU-5) na 17.64% (EU-11, 1980.).***** Do kraja XX veka (1980.- 2000.), sve sadašnje države članice

***** Ukoliko drugačije nije naznačeno, svi prezentirani podaci su izračunati ili interpretirani iz četiri publikacije: European Commission. (2015a). VAT Rates Applied in the Member States of the European Union, Situation at 1st September 2015. European Commission. (2018). VAT rates applied in the Member States of the European Union. Situation at 1st January 2018. OECD. (2015d). OECD Tax Database, (1976-2015. Update June 2015) <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm>. OECD. (2018a). Table 2.A2.1. VAT rates (a) position as at 1 January 2018.

***** Tokom šezdesetih godine (1967. - 1969.), pet evropskih država je imalo PDV: Danska, Nemačka, Francuska, Holandija i Švedska. Ova petočlana grupa država (EU-5) je, do 1980. godine (1970. - 1980.), proširena sa još šest zemalja: Belgija (1971.), Irska (1972.), Italija (1973), Luksemburg (1970.), Austrija i UK (1973.), formirajući grupu država članica EU-11.

Tokom inicijalnog perioda (1967.-1980.), u zemljama članicama EU-11 je značajno povećana standardna stopa, dok su dve nordijske zemlje udvostručile svoje stope (Danska, povećanje sa 10% (1967.) na 22% (1980.); Švedska, povećanje sa 11.11% na 23%), već tada nagoveštavajući da će se "boriti" za lidersku poziciju među državama članicama EU-28.

EU-28 su ugradile PDV u svoje poreske sisteme,^{§§§§§§§§§§} uz intenzivan rast prosečne standardne stope na 19.20% (EU-28, 2000.).^{*****} Tokom predkriznog perioda (2000. – 2007.) ne samo da je prosečna stopa PDV ostala stabilna (prosečna standardna stopa PDV za EU-28 je sasvim blago porasla, na 19.65%, 2007. godine), već su tri države smanjile svoje standardne stope.⁺⁺⁺⁺⁺

Postkrizni period (2007. – 2018.) karakterišu sledeće tendencije u EU-28: (i) četiri države nisu menjale standardnu stopu tokom celog postkriznog perioda;⁺⁺⁺⁺⁺ (ii) u potperiodu 2007-2015, Latvija je jedina država članica EU-28 koja je smanjila standardnu stopu sa 22% (2011.) na 21% (2012., koliko iznosi u 2018. godini); (iii) u potperiodu 2007-2015, preostale 23 države su povećale stopu bar jednom, među kojima 9 država je povećalo stopu dva puta,^{§§§§§§§§§§} a Kipar tri puta (danas aktuelna stopa (2018), 19%, je ustanovljena 2014.); (iv) prosečna standardna stopa zemalja članica EU (EU-28 – prosek) je u 2015. godini dostigla istorijski maksimum (prosečna standardna stopa je iznosila 21.6%, 2015); (v) u potperiodu 2016 – 2018, zemlje članice EU nisu menjale standardnu stopu, izuzimajući neznatno povećanje standardne stope u Grčkoj, sa 23% na 24%, i značajnija smanjenja standardne stope u Rumuniji, sa 24% na 20% (2016), i na 19% (od 1. Januara 2017); (vi) globalna ekonomska kriza je uticala na izvesnu konvergenciju nivoa standardnih stopa; u 2018. godini, 23 države su locirale standardnu stopu u intervalu od 20% do 27% (u Mađarskoj, koja ima najvišu stopu u EU-28);^{*****} 11 država je lociralo stopu u intervalu od 22% do 27%; (vii) pored zanemarljivog smanjenja u potperiodu 2016-2018, generalno komentarišući, tokom celog postkriznog perioda je ostvaren intenzivan rast prosečne standardne stope, na 21.5% (EU-28, 2018.); (viii) u okruženju 34 države članice OECD koje imaju PDV (OECD-34), standardna stopa je locirana u intervalu od 5% u Kanadi⁺⁺⁺⁺⁺ do 27% u Mađarskoj (25% u Norveškoj i Danskoj); poput situacije u zemljama članicama EU, standardna stopa u zemljama članicama OECD je ostala stabilna u periodu 2016-2018. (vii) u globalnom komparativnom pogledu, EU-28 je područje sa visokim PDV, zato što je prosečna standardna stopa u EU-28 permanento viša od odgovarajuće stope u OECD (21.5% i 19.2%, tim redom; 2018. godine).^{+++++§§§§§§§§§§}

^{§§§§§§§§§§} Poslednje su to učinile, pre svega, zemlje koje su EU pristupile u okviru petog proširenja: Estonija (1991.), Kipar (1992.), Slovačka, Češka, Poljska, Rumunija (1993.), Bugarska, Litvanija i Finska (1994.), Malta i Latvija (1995.), Hrvatska (1998.), Slovenija (1999.).

^{*****} U godini na razmeđu dva milenijuma, u ^{2000. godini}, 8 zemalja je imalo standardnu stopu PDV iznad 20% (Belgija, 21%; Danska, 25%; Hrvatska, 22%; Mađarska, 25%; Poljska, 22%; Finska, 22% i Švedska 25%).

⁺⁺⁺⁺⁺ Češka je smanjila standardnu stopu sa 22% (1995.-2003.) na 19% (2004.-2008.); Mađarska je smanjila stopu sa 25% (1988.-2005.) na 20% (2006.-2008.); Slovačka je sprovedla dva smanjenja, sa 23% (1996. – 2002.) na 20% (2003.), tj. na 19% (2004. – 2010.).

⁺⁺⁺⁺⁺ Belgija (stopa od 21% nije promenjena u periodu 2006.- 2018.); Danska, Švedska i Austrija, znatno izaraženije nego Belgija, nisu menjale svoju stopu (25%, 25% i 20%, respektivno) od kada su je ustanovile do danas (od 1992. godine, 1990. godine i 1995. godine, tim redom).

^{§§§§§§§§§§} (1) Češka je, nakon druge promene, konačno precizirala (danas aktuelnu) standardnu stopu na 21% (2013.), (2) Grčka na 23%, 2010 (24%, 2017-2018), (3) Španija na 21% (2012.), (4) Hrvatska na 25% (2012.), (5) Italija na 22% (2013.), (6) Litvanija na 21% (2009.), (7) Mađarska na 27% (2012.), (8) Portugal na 23% (2011.) i (9) Finska na 24% (2013.).

^{*****} Van ovog konvergentnog intervala je sledećih 5 zemalja (2018): Nemačka, Kipar i Rumunija (19%), Malta (18%) i Luksemburg (17% - najniža stopa u EU-28).

⁺⁺⁺⁺⁺ Uključujući, za evropske okolnosti, atipično niske stope u: Švajcarskoj 8% (7.7%, od 2018) i Japanu (8%), tj. Australiji i Koreji (10%).

⁺⁺⁺⁺⁺ Neponderisana prosečna standardna stopa (OECD) je iznosila 16.1% (1980.), 18% (2000.), 17.8% (2007.), što je konstantno niže od odgovarajućih uporednih podataka za EU-28 (17.64%, 19.20% i 19.65%, tim redom).

^{§§§§§§§§§§} U pokušaju da generalizujemo trendove nivoa oporezivanja u EU i OECD u periodu 1965 – 2016, posredstvom udela poreskih prihoda u BDP (Total Tax Ratio, "TTR"), apostrofiramo tri konstatacije: (i) Permanentno povećanje TTR u EU je bilo prisutno u prvih 15 godina (1965-1990), usporavanje dinamike rasta u

• Da li dati iznos prihoda od PDV treba naplatiti pomoću jedne, umereno visoke standardne stope PDV, komplementarno zahtevima optimalnog sistema PDV, ili taj isti iznos prihoda treba naplatiti kombinovanom primenom “seta sniženih stopa” u prisustvu dinamičnog rasta standardne stope, kao neophodne “cene” za udaljavanja od optimalnog koncepta PDV?

Strukturu stope PDV u EU-28 čini sledeći “set sniženih stopa” (tj. sve stope PDV, izuzimajući standardnu stopu): (i) redukovana stopa, (ii) super redukovana stopa, (iii) među-stopa i (iv) nulta stopa. Izuzimajući Dansku, kao unikatnog zastupnika koncepta jedne stope PDV (primenjuje nultu stopu samo na dnevne/nedeljne novine),***** ostale države članice se opredeljuju za koncept višestruke stope PDV: sve države (27) primenjuju najmanje jednu redukovanu stopu PDV (među kojima 15 država primenjuje dve redukovane stope), 5 država članica primenjuje super redukovanu stopu,+++++++ izuzeće od PDV (nulta stopa) se primenjuje u 8 država članica,+++++++ dok 5 država članica praktikuje među-stopu. sssssssssss

Dva različita koncepta su izvorni odblesci dva različita aspekta razmatranja strukture stope PDV. Prvi aspekt apostrofira regresivan efekat koncepta jedne stope, dok drugi aspekt u prvi plan ističe erozivan i distorzivan efekat koncepta višestruke stope. Set sniženih stopa je prvenstveno usmeren ka egzistencijalnim proizvodima, zbog regresivnog karaktera sistema PDV sa jednom stopom.***** Prva ideja je da, zbog ostvarivanja redistributivnih i socijalnih ciljeva, kreatori politike nastoje da redefinišu regresivan karakter PDV primenom sniženih stopa: preferenciranje siromašnijeg segmenta nacije koji troši relativno veći deo raspoloživog dohotka, u odnosu na bogatiji deo društva. Uglavnom nije sporno da je PDV sa jednom stopom imanentan regresivan efekat. Međutim, centralno pitanje je: Da li PDV sa više stopa poseduje prirodne predispozicije za rešavanje ovog problema? Korišćenje opštih instrumenata poreske politike, a uvođenje više različitih stopa PDV je upravo takav instrument, je pogrešan odgovor na krupna pitanja koja postavljaju redistributivna i socijalna politika. Opšti instrumenti će, baš zato što su “opšti”, dakle, nemaju “moć” individualne selekcije (pojedinačnog odabira obveznika, ali i onih koji to nisu), po definiciji omogućiti preferencije onom delu stanovništva kojem nisu bili inicijalno namenjeni. –Pravi instrumentarij socijalne politike je onaj koji je prirodno predisponiran ka personalizovanom rešavanju problema, prvenstveno (i) direktni transferi ka ciljnim grupama i/ili pojedincima (samo onim pojedincima čiji je dohodak i/ili imovina ispod određene granične norme), (ii) poreski krediti i (iii) obezbeđivanje javnih dobara ciljnim grupama.

Selektivian pristup je premisa sinergije između povećanja efikasnosti poreskog sistema, u smislu racionalizacije poreskih rashoda, i povećanja efikasnosti sistema socijalnog osiguranja, 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, 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 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, 2017c).

***** Danska je, od početka PDV epohe, samo u 1975. godini imala jednu redukovanu stopu PDV (9.25%).

+++++++ Super-redukovanu stopu, manju od 5%, primenjuju (2018): Španija (4%), Francuska (2.1%), Irska (4.8%), Italija (4%) i Luksemburg (3%). Super-redukovana stopa se uglavnom primenjuje na egzistencijalne i farmaceutske proizvode, manifestacije u sferi kulture, knjige (Španija, Italija, Luksemburg), izgradnju novih/popravku postojećih stambenih objekata i dr.

+++++++ Izuzeća od PDV su prisutna u: Belgiji, Danskoj, Irskoj, Italiji, Malti, Finskoj, Švedskoj i UK.

sssssssssssss „Parking rate“ je prisutna u Belgiji (12%), Irskoj (13.5%), Luksemburgu (14%), Austriji i Portugalu (13%).

***** Ili se, pak, snižene stope zagovaraju u cilju poboljšanja kvaliteta životne sredine.

smislu maksimiranja faktičke socijalne jednakosti po jedinici raspoloživih resursa. Drugu ideju obrazložimo činjenicom da je udaljavanje od optimalnog PDV "skupo" za nacionalnu ekonomiju. Koncept višestruke stope praktično ima tri neprihvatljive ekonomske posledice: (i) eroziju poreskih prihoda (u ovom slučaju, visina "cene" za udaljavanja od optimalnog koncepta PDV je jednaka novčanom iznosu koji je u funkciji proizvoda između obima prometa po pojedinim poreskim tarifama i razlike između konkretne snižene stope i standardne stope); (ii) poremećaj ekonomskih tokova u ekonomiji (u ovom slučaju, "cena" je u funkciji intenziteta distorzije strukture relativnog odnosa tržišnih cena); (iii) neefikasno oporezivanje (u ovom slučaju, "cena" je u funkciji veličine eksplicitno iniciranih "ekstra" administrativnih troškova i troškova usaglašenosti).

Kakvi su izgledi za budućnost, kakva je ideja EC povodom oficijelnih podataka: oko 70% ukupne finalne potrošnje je oporezovano po standardnoj stopi; efektivna stopa PDV sa kojom se suočavaju pojedinci iznosi samo oko 50% standardne stope PDV (Eurostat, 2015.). Očekivano, za EC je neprihvatljivo funkcionisanje neracionalnog koncepta višestruke stope, čija je cena neiskorišćavanje polovine prihodnog potencijala PDV. Međutim, EC obznanjuje višeslojne dileme po pitanju sistema PDV. Zbog toga, za EC i njenu proklamaciju o preorijentaciji ka optimizaciji sistema PDV u budućem periodu, debate oko strukture stope PDV istovremeno odražavaju bit ukupnih nastojanja za celovito unapređenje postojećeg sistema: "kreiranje jednostavnijeg, efikasnijeg i na evaziju otpornijeg sistema PDV" (EC, 2010; EC, 2011).

- PDV sa jednom stopom i maksimalno širokom osnovicom, tj. maksimalno širenje osnovice PDV posredstvom maksimalnog redukovanja oslobođenja od PDV za transakcije unutar državnih granica, je sasvim blizu ideala koji najbolje "prijanja" na podneblje EU-28.

EU-28 je područje koje karakterišu tri markantna trenda (1967.-2018.), frekventne promene standardne stope PDV, manje učestale promene sniženih stopa i postojanost osnovice za oporezivanje. Pošto je standardna stopa već na istorijskom maksimumu (od 2015. godine), uz značajniju kontrakciju redukovanih stopa u šest država⁺⁺⁺⁺⁺ i relativnu stabilnost preostalih sniženih stopa, širenje poreske osnovice se per se nameće, posebno zato što "ima prostora".^{#####} Danska je unikatan primer primene koncepta jedne stope (EU-28). Novi Zeland je globalno prepoznatljiv po najsveobuhvatnijoj osnovici PDV (KPMG, 2012),^{#####} demonstrirajući mogućnost praktične primene standarda za optimalizaciju PDV.

PDV je svojevremeno stupio na evropsku (svetsku) poresku scenu isključivo zbog superiornih preformansi u odnosu na "prethodnike", zbog trijade premisa o opštosti, nekumulativnosti i svefaznosti: PDV je poreski oblik koji snosi finalni potrošač, dok su prodavci, sukcesivno u svim fazama proizvodnje i prometa, zakonski odgovorni za plaćanje PDV.^{*****} Šta znači premissa o nekumulativnom karakteru PDV, kao povremeno mistične "vododelnice" između dve poreske epohe, one pre 1967. godine, i one koja je potom nastupila sa upadljivim oreolom "inovacije"? PDV je ad valorem porez, odnosno, porez čija stopa predstavlja određeni procenat od cene konzumiranog (kupljenog) proizvoda, a pravo na povraćaj poreza na inpute je samo trivijalno sredstvo za realizaciju prethodno saopštene radikalno nove koncepcijske

⁺⁺⁺⁺⁺ U Belgiji, Francuskoj, Irskoj, Italiji, Austriji i Slovačkoj.
^{#####} PDV Direktiva, glava X.

^{#####} Oslobođene nabavke uključuju: finansijske usluge, iznajmljivanje stambenih objekata i robne donacije neprofitnim organizacijama. KPMG. (2012) New Zealand, Country VAT/GST Essentials.

^{*****} Svi poreski obveznici plaćaju PDV na vrednost koju su dodali u okviru svoje karike reproduktionog lanca, tj. PDV koji su obračunali na prodaju (outpute) mogu umanjiti za iznos PDV koji je već prisutan u nabavci (u inputima). Pošto poresku osnovicu označava iznos naknade naplaćene po osnovu sopstvene prodaje, PDV se prenosi duž reproduktionog lanca i konačno pada na finalnog konzumenta, što je fundament celokupne koncepcijsko-metodološke ideje oporezivanja dodate vrednosti.

inovacije. Gde je problem, odakle oslobođenje od PDV (kojima je eliminisano pravo na oduzimanje poreza na inpute)? Prema EC (PDV Direktiva), pravo na oduzimanje poreza na inpute je funkciji poreskog statusa autputa ("oporeziv" ili "oslobođen"). Povraćaj prethodnog PDV mogu ostvariti samo privredni subjekti koji inpute nabavljaju u cilju kreiranja oporezivih autputa. Drugim rečima, ukoliko je status autputa "oslobođen od PDV", tada privredni subjekat gubi pravo na povraćaj poreza koji je "skriven" u nabavljenim inputima. U ovoj sekvenci izlaganja može se kreirati različita pro et contra argumentacija, međutim, jedno je sasvim sigurno: institucionalizacijom prethodno prezentiranog rešenja, EC je dodelila "oslobođenjima" trajnu ulogu najkontroverznijeg segmenta savremenog sistema PDV.

Koje su implikacije oslobođenja od PDV? Delimično slično konceptu višestruke stope, oslobođenja od PDV praktično imaju četiri neprihvatljive ekonomske posledice:***** (i) Važno je identifikovati "kariku" reproduccionog lance na kojoj je oslobođenje uvedeno.***** Kompleksna pitanja se postavljaju kada analiziramo efekte oslobođenja intermedijarnih transakcija dobara i usluga, zato što po pravilu dovode do višestrukog oporezivanja u nastupajućim karikama reproduccionog lanca. PDV koji je prisutan u cenama oslobođenih inputa će povećavati cene i biće prevaljivan na sledeće karike u reproduccionom lancu, zaključno sa prevaljivanjem na krajnjeg potrošača. Finalni konzument je ekstra oporezovan, a preduzeće? Koja je glavna misao? Oslobođenje intermedijarnih transakcija dobara i usluga praktično znači da je težište oporezivanja izmešteno i locirano na oporezivanje investicija, pre nego finalne potrošnje, što ugrožava imanentnu konceptijsko-metodološku ideju PDV; (ii) povećanje prihoda, zbog nemogućnosti oduzimanja prethodnog poreza, ali na način koji je delimično zaodnut velom "tajne"; (iii) poremećaj ekonomskih tokova u ekonomiji; (iv) neefikasno oporezivanje.

Kakvi su izgledi za budućnost, kakva je ideja EC povodom oficijelnih podataka: udeo ukupne intermedijarne potrošnje realizovane od strane oslobođenih industrija, kao procenat odgovarajuće ukupne proizvodnje, nalazi se u intervalu od oko 10% u Slovačkoj i Italiji, preko 20% u UK, Švedskoj i Holandiji, na primer, do fantastičnih 54% u Luksemburgu.***** (Eurostat, 2015). Nakon burnih debata i nesuglasica oko liste oslobođenih proizvoda (usluga), EC nije uspela da se definitivno izbori za konzistentan sistema oslobođenja od PDV i jedinstvenu poresku osnovicu na nivou EU-28. Pošto je nacionalna poreska autonomija neizbežno prisutna, težište aktivnosti EC je propagiranje maksimalnog limitiranja oslobođenja.

Postojanje oslobođenja su izvoran pokazatelj postojanja systemske neefikasnosti, što bi optimalan PDV, kojeg karakteriše odsustvo sniženih stopa i prisustvo racionalizacije oslobođenja i izuzeća, definitivno izbegao.

- Princip destinacije kao sistemski akcelerator procesa reforme PDV u EU.

U pogledu pravila za regulisanje prekograničnih tokova roba i usluga na području EU-28, u svitanje jedinstvenog tržišta (1993.), Evropski savet i EC su jedinstveno favorizovali princip porekla.***** Danas, nakon više od dve decenije od prihvatanja i kontinuiranog

***** Od kojih su poslednje dve posledice identične posledicama koncepta višestruke stope, u pogledu karaktera distorzije.

***** Imamo u vidu standardan reproduccioni lanac od pet karika: dobavljač, proizvođač, veleprodaja, maloprodaja, kupac.

***** Zbog atipičnog oslobođenja finansijskog sektora.

***** Iz perspektive devedestih godina prošlog stoleća, EU je birala između alternativnih opcija. Prva opcija je bila uvođenje "novog" principa porekla koji bi, u kombinaciji sa sistemom kliringa (sistem za evidentiranje i preciznu raspodela naplaćenog PDV među državama članicama), obezbedio da PDV bude u kompetenciji zemlje porekla dobara, dok bi potom, u zemlji finalne potrošnje, uvoznik mogao na uobičajen

“preciziranja” principa destinacije u cilju celovitog afirmisanja prilikom oporezivanja prekograničnih transakcija privrednih subjekata koji su registrovani za PDV na jedinstvenom tržištu EU-28,***** uključujući i najnovija konceptijsko - pragmatična stremljenja (EC, 2015b; EC, 2017), Evropski savet i EC su još uvek angažovani na sličnim zadacima, uz rezignirajuću konstataciju: borba EU protiv utaje PDV je u početnoj fazi.

Ključni razlog za neprekidnu dominaciju principa destinacije je očuvanje poreske autonomije država članica i implicitne “institucionalizacije” disharmonije na području EU,***** dok je u središtu problema “zaplet” oko nemogućnost da se patentira adekvatan supstitut za svojevremeno ukinutu carinsku kontrolu prometa dobara na unutrašnjim granicama država članica EU-28.***** Modernizacija i prilagođavanje principa destinacije se traži kroz kombinaciju pojačane saradnje između država članica i podrške VIES, kao pandan carinskoj deklaraciji. Prema EC (EC, 2012, p. 47; EC, 2015b, p. 20; EC, 2015c) i profesionalnim autorima (Smith, 2014., pp. 10-11), izdvajaju se dva osnovna nedostatka principa destinacije: (i) “carousel fraud” pre svega, i (ii) rast ukupnih troškova funkcionisanja sistema PDV. EC neobično onespokojava “karusel utaja”, zato što su države članice izgubile 193 milijardi € prihoda od PDV u 2011. godini, ili 1.5% ekonomskih autputa Zajednice,***** drugim rečima, postojeći PDV, zasnovan na principu destinacije, jednostavno nema sistemski odgovor na gubitak prihoda od oko 200 milijardi € godišnje.

Istovremeno sa publikovanjem poslednje studije o izvodljivosti (“Implementacija principa destinacije za B2B transakcije”, EC, 2015b), pojačano je nezadovoljstvo povodom razmera i postojanosti poreske utaje. U septembru 2017., neposredno pre promovisanja predloga za opsežnu izmenu sistema PDV, EC je publikovala procenu da su zemlje članice EU ukupno izgubile (u 2015. godini) 152 milijardi evra prihoda od PDV.***** EC je alarmirala stručnu javnost zahtevom za neodložnim merama u cilju prevencije i sistemskog ukidanja mogućnosti utaje poreza od strane multinacionalnih kompanija. Međutim, zahtev za proaktivnim delovanjem pretpostavlja korišćenje relevantnih tehnika (korektivnih mera), u situaciji kada multinacionalne kompanije zloupotrebljavaju sistemsku tehniku principa destinacije za regulisanje međudržavnih transakcija (“neoporezivanje prekogranične isporuke proizvoda”). Prema tome, savremeni sistem PDV u EU nema principijelan odgovor na eskalaciju utaje. Zbog demonstrirane konstelacije snaga između prerformansi savremenog PDV i osvedočene vitalnosti poreske utaje, princip destinacije poprima ulogu svojevrsnog akceleratora procesa reforme sistema PDV u EU.***** Pri tome, imamo u vidu autore koji su blagovremeno, veoma

način da oduzme porez na input. Premisa principa porekla je aproksimativna jednoobraznost sistema PDV država članica, drugim rečima, onemogućavanje kreatora politike država članica da autonomno, na ad hoc osnovi, kreiraju prihode. Prevladao je postojeći princip destinacije, uistinu sa prefiksom “privremeni,” koji je zadržao do danas.

***** Uz paralelno uvažavanje principa porekla za prodaju fizičkim licima.
***** Princip destinacije, drugim rečima, sistemski okvir EC za sprovođenje strategije o samostalnom dizajniranju indirektnih poreza od strane država članica EU-28, uz poštovanje načela jedinstvenog tržišta.

***** Pošto u odsustvu granične kontrole, kako su praktična zbivanja jednostavno potvrdila, ovaj princip nije sasvim delotvoran.

***** Prema studijama koje su urađene za EC i izjavi Algirdas Semeta (19.09.2013.), poreskog komesara EU. (EC, Billions lost in VAT Gap - EU'S FIGHT AGAINST VAT FRAUD STILL IN ITS IN FANCY, Reports, Rulings, & Resolution: 19.09.2013. <http://www.frank-cs.org/cms/modules/news/article.php?storyid=768>)

***** EC je konstatovala da PDV jaz (€152billion), ukupna razlika između očekivanog i prikupljenog prihoda, ukazuje na: (i) potrebu urgentne reforme PDV (najviši jaz je procenjen Rumuniji (37.2%), Slovačkoj (29.4%) i Grčkoj (28,3%), a najniži u Španiji (3.5% i Hrvatskoj (3.9%); u apsolutnim iznosima, najviši jaz je procenjen u Italiji (€35billion); (ii) povezanost evazije PDV sa organizovanim kriminalom, uključujući terorizam.

***** Reč je o nedozvoljenim aktivnostima grupe preduzeća (najmanje 3) u više država članica (najmanje dve države), posredstvom zloupotrebe pravila PDV koje reguliše “isporuku dobara” iz jedne države

glasno, isticali upozoravajuća saopštenja kao svoje ključne profesionalne tvrdnje, dok su u međuvremenu utihnuli, pretpostavljamo, nadglasao ih je "huk" zastupnika poreske disharmonije (Lockwood, de Meza and Myles, 1994, p. 1): ovakvo opredeljenje, izbor principa destinacije, je orijentisalo kretanje Evrope ka sistemu sa potencijalno značajnim problemima.

Zaključak

Svetska ekonomija se, tokom prve decenije novog stoleća, suočila s krizom koja je inicirala opadajuće trendove ključnih makroekonomskih agregata, odnosno, ugrozila makroekonomsku stabilnost nacionalnih ekonomija. Razvojni i fiskalni rizici su eskalirali u brojnim državama sveta, nezavisno od nivoa razvoja ili meridijana na kojem su locirane. Pošto je globalna ekspanzija izostala tokom postkriznog perioda, globalni institucionalni lideri, akademska i stručna zajednica su jedinstveno inspirisani saopštavanjem konzistentnih razvojno - propulzivnih odgovora na najkрупnije ekonomske izazove u posleratnoj istoriji sveta.

U ovom "uzburkanom" okruženju, fiskalna i poreska politika imaju značajno mesto i ulogu. Neophodno je da kreatori politike koncentrišu razmišljanja na problematiku fiskalne konsolidacije, na oblikovanje poreske politike koja je predisponirana rastu, pre svega. Esencijalna ideja poreskih preporuka za povećanje prihodnih i razvojnih potencijala poreskog sadržaja je osmišljeno restrukturiranje poreskih sistema i redizajniranje funkcionirajućih poreskih oblika, dok su efikasnost i pravičnost osnovne kvalitativne mere ostvarenih rezultata.

Treba povećati poreze koji manje remete rast nacionalne ekonomije, povećanje poreza na potrošnju, PDV i akcize, poreza na imovinu, kao i poreza koji su povezani sa zaštitom životne sredine. Razmatranje stava o promociji trenda prelaska sa direktnih na indirektno poreze je sasvim komplementarno potrebama funkcionisanja u uslovima krize i/ili stagnacije u razvoju, zbog većeg saglasja indirektnih poreza sa troškovnom komponentom poslovanja privrednih subjekata, tj. sa potrebama povećanja konkurentnosti u poslovanju. Takođe, važno je i unapređenje, i futuristički orijentisano redizajniranje sistema PDV posmatrati kroz širu prizmu restrukturiranja nacionalnih poreskih sistema, u kontekstu realizacije strategije dislociranja sa direktnih na indirektno poreze, zato što je to jedan od osnovnih preduslova za izgradnju

("država porekla") u drugu državu ("država destinacije"). Drugim rečima, zloupotrebljavajući pravilo principa destinacije o izuzimanju "isporuke dobara" od PDV (sa pravom na oduzimanje prethodnog poreza), preduzeće naplaćuje PDV na autput i onda taj novac, umesto da ga doznači poreskom uredu u zemlji destinacije, jednostavno uzima u sebe. Zašto je dodeljen prefiks "karusel"? Ovaj metaforički naziv pokazuje da su preduzeća raspoređena u kružnom obliku tokom odvijanja procesa poreske utaje; kada se preduzeća planski rasporede u obliku kruga, tada se međudržavni promet dobara i utaja PDV mogu ponavljati.

Kako se praktično sprovodi utaja? Mada karusel utaja može biti realizovana u prekomernim oblicima, suština je identična. Preduzeće iz države porekla sprovodi međudržavnu isporuku proizvoda (tj. prodaje svoj proizvod) prvom preduzeću u državi destinacije bez obračuna PDV, što je u skladu sa zakonom (izuzeće od PDV). Prvo preduzeće u zemlji destinacije je stožer utaje: ovo preduzeće obračunava PDV na prethodno nabavljeni proizvod, taj proizvod potom prodaje (sa PDV) drugom preduzeću i vrši utaju (uzima PDV za sebe), umesto da PDV doznači svom poreskom uredu. Drugo preduzeće je platilo PDV, ali taj isti novac može da kompenzira, zato što ima legalno pravo na povraćaj prethodnog PDV. U ovom trenutku, drugo preduzeće iz zemlje destinacije može legalno da sprovede međudržavnu isporuku proizvoda prvobitnom preduzeću iz zemlje porekla (tj. da proizvod "vрати nazad"). Sada je krug formiran, dok poreski ured u zemlji destinacije nije naplatio prihod.

EC, 2015c, Fight against tax fraud: Commission proposes measures for a consistent response to carousel fraud in certain sectors (last update: 22-10-2015); Dutch Tax and Customs Administration, Carousel fraud, explained by the Dutch State, Created: 20 January 2016, http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelij/btw/zakendoen_met_het_buitenland/btw_carrouselfraude/btw_carrouselfraude); HMRC, VAT Fraud Manual, last update: 22-10-2014, <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatfmanual/index.htm>.

- EU-28 je područje koje karakterišu tri markantna trenda (1967.-2018.), frekventne promene standardne stope PDV, manje učestale promene sniženih stopa i postojanost osnovice za oporezivanje. Pošto je standardna stopa već na istorijskom maksimumu (2015), uz značajniju kontrakciju redukovanih stopa u šest država i relativnu stabilnost preostalih sniženih stopa, širenje poreske osnovice se per se nameće, posebno zato što "ima prostora". Drugim rečima, postojanje oslobođenja su izvoran pokazatelj postojanja sistemske neefikasnosti, što bi optimalan PDV, kojeg karakteriše odsustvo sniženih stopa i prisustvo racionalizacije oslobođenja i izuzeća, definitivno izbegao. Novi Zeland je globalno prepoznatljiv po najsveobuhvatnijoj osnovici PDV, prezentirajući mogućnost praktične primene standarda za optimalizaciju PDV.

- EC je dodelila "oslobođenjima" trajnu ulogu najkontroverznijeg segmenta savremenog sistema PDV, uključujući i četiri simptomatične ekonomske posledice: (i) reafirmacija kaskadnog efekta;

(ii) povećanje prihoda, zbog nemogućnosti oduzimanja prethodnog poreza, ali na način koji je delimično zaodnut velom "tajne"; (iii) poremećaj ekonomskih tokova u ekonomiji; (iv) neefikasno oporezivanje.

- PDV sa jednom stopom i maksimalno širokom osnovicom, tj. maksimalno širenje osnovice PDV posredstvom maksimalnog redukovanja oslobođenja od PDV za transakcije unutar državnih granica, je sasvim blizu ideala koji najbolje "prijanja" na podneblje EU-28.

- U pogledu pravila za regulisanje prekograničnih tokova roba i usluga na području EU-28, zbog demonstrirane konstelacije snaga između prerformansi savremenog PDV i osvedočene vitalnosti poreske utaje, princip destinacije poprima ulogu svojevrsnog sistemskog akceleratora futurističkih procesa reforme PDV u EU.

- Ukidanje unutrašnjih granica između država članica EU je promenilo formalni i suštinski aspekt ekonomskih odnosa na području EU, zbog čega je informaciona podrška premisa funkcionisanja sistema PDV u EU, pre svega "VIES" i "MOSS database".

Reference

1. Bardopoulos, A. (2015). *eCommerce and the Effects of Technology on Taxation*. (21-31). Springer International Publishing Switzerland 2015.
2. Bartlett, B. (2011). The Conservative Case for a VAT. *Tax Analysts*, 83-84.
3. Bird, R. (2012). The GST/HST: Creating an Integrated Sales Tax in a Federal Country. (*Working Paper 12-21*) (1-33). International Center for Public Policy. Georgia State University: USA.
4. Business Development Center, Goods & Services Tax, Business Development Center, Toronto: Canada. http://www.bdc-canada.com/BDC/services/gst_registration.htm .
5. Carroll, R. & Viard, A. (2012). *Progressive Consumption Taxation: The X Tax Revisited*. (7-9; 30-32). Washington, DC: AEI Press.
6. Deloitte, Copenhagen Economics. (2011). *Information on the import VAT collection in the Member States*.
7. [https://www.google.rs/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Deloitte%2C+Copenhagen+Economics.+\(2011\).+Information+on+the+import+VAT+collection+in+the+Member+States](https://www.google.rs/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Deloitte%2C+Copenhagen+Economics.+(2011).+Information+on+the+import+VAT+collection+in+the+Member+States).
8. Deloitte. (2014). *EU: 2015 Place of Supply Changes, Changes to the VAT place of supply for e-services*.
9. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-indirect-tax-eu-2015-place-of-supply-changes.pdf>

10. Dutch Tax and Customs Administration. (2016). Carousel fraud, explained by the Dutch State, (Created: 20 January 2016).
http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/btw/zakendoen_m et_het_buitenland/btw_carrouselfraude/btw_carrouselfraude
11. Ernst & Young. (2013). *New Croatia VAT enacted*.
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Tax_Alert_-_New_VAT_Act_ENG_-_June_2013/\\$FILE/Ernst%20&%20Young%20Tax%20Alert%20-%20New%20Croatian%20VAT%20Act.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Tax_Alert_-_New_VAT_Act_ENG_-_June_2013/$FILE/Ernst%20&%20Young%20Tax%20Alert%20-%20New%20Croatian%20VAT%20Act.pdf)
12. Ernst & Young. (2015). *Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide*.
13. Ernst & Young. (2018). *2018 Worldwide VAT, GST and Sales Tax Guide*.
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). *Communication from the Commission to the European Parliament, The Council and The European Economic and Social Committee on the future of VAT Towards on the future of VAT Towards a simpler, more robust and efficient VAT system tailored to the single market*, COM(2011) 851 final, Brussels, 6.12.2011. Brussels, Belgium: European Commission.
16. European Commission. (2012). *Tax reforms in EU Member States 2012*. Brussels, Belgium: European Commission
17. European Commission. (2015). *Tax reforms in EU Member States 2015*. Brussels, Belgium: European Commission.
18. European Commission. (2013). *A study on the economic effects of the current VAT rates structure*. Brussels, Belgium: European Commission.
19. European Commission. (2013b). *Guide to the VAT mini One Stop Shop*, Brussels, Belgium: European Commission.
20. European Commission. (2015). *Information for businesses signing up for the Mini One-Stop Shop (MOSS)*. Brussels, Belgium: European Commission
21. European Commission. (2015a). *VAT Rates Applied in the Member States of the European Union, Situation at 1st September 2015*. Brussels, Belgium: European Commission.
22. European Commission. (2015b). *Implementing the 'destination principle' to intra-EU B2B supplies of goods, Feasibility and economic evaluation study, Final Report*.
23. European Commission. (2015c). *Fight against tax fraud: Commission proposes measures for a consistent response to carousel fraud in certain sectors* (last update: 22-10-2015).
24. European Parliament. (2015). *Tax policy in the EU, Issues and challenges*, EPRS, European Parliamentary Research Service. February 2015 — PE 549.001.
25. European Commission. (2015, 2016, 2017). *Taxation Trends in the European Union*. Luxembourg: Publications Office the European Union
26. European Commission. (2016). *Threshold applied by Member States*. Update 26/01/2016.
27. European Commission. (2016a). *COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL AND THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE on an action plan on VAT Towards a single EU VAT area - Time to decide*, COM(2016) 148 final, Brussels, 7.4.2016,
28. European Commission. (2017). *COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL AND THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE On the follow-up to the Action Plan on VAT Towards a single EU VAT area - Time to act*. COM(2017) 566 final, Brussels, 4.10.2017
29. European Commission. (2018). *VAT rates applied in the Member States of the European Union. Situation at 1st January 2018*.
30. European Commission. (2018a). *VAT: More flexibility on VAT rates, less red tape for small business*, Brussels, 18 January 2018.

31. Eurostat, *Taxation trends in the European Union*, 2012 edition.
32. Eurostat, *Taxation trends in the European Union*, 2013 edition.
33. Eurostat, *Taxation trends in the European Union*, 2014 edition.
34. Eurostat, *Taxation trends in the European Union*, 2015 edition.
35. Eurostat, *Revenue statistics 2015*, 15 January 2016.
http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tax_revenue_statistics
36. Eurostat, Tax revenues statistics, 06 December 2017.
37. HMRC, *VAT Fraud Manual* (last update: 22-10-2014).
38. Hobbes, T. (1651). *Leviathan*, Ch. XXX
<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/hobbes/Leviathan.pdf>
39. International Monetary Fund. (1995, 1999, 2002). *Tax Policy Handbook*, Washington, DC, USA: IMF
40. International Monetary Fund. (2015). *Slower Growth in Emerging Markets, a Gradual Pickup in Advanced Economies*, Washington, DC, USA: IMF
41. International Monetary Fund. (2015a). *Adjusting to Lower Commodity Prices*, Washington, DC, USA: IMF
42. International Monetary Fund. (2016). *World Economic Outlook, Subdued Demand, Diminished Prospects*, Washington, DC, USA: IMF
43. International Monetary Fund. (2018). *World Economic Outlook April 2018*, Washington, DC, USA: IMF
44. International Monetary Fund. (2018a). *Global Financial Stability, April 2018, A Bumpy Road Ahead*, Washington, DC, USA: IMF
45. Ishi, H. (2001). *The Japanese Tax System*. New York, USA: Oxford University Press.
46. KPMG International. (2012). *Latin America Indirect Tax Country Guide*.
47. KPMG International. (2012). *New Zealand, Country VAT/GST Essentials*.
48. Laurence, S. (2003). *The USA Tax: A Progressive Consumption Tax*, Cambridge. Massachusetts, United States: MIT Press.
49. Lockwood, B., de Meza, D. and Gareth D. Myles. (1994). On the European union VAT Proposals: The Superiority of Origin over Destination Taxation.
<http://people.exeter.ac.uk/gdmyles/papers/pdfs/ECOANDD.pdf>
50. OECD. (1998). *Electronic Commerce: Taxation Framework Conditions*. Ottawa, Canada: OECD Publishing.
51. OECD. (1998a). *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*. (25-35). Paris, France: OECD Publishing.
52. OECD. (2001). *Consumption Tax Trends*. Paris: OECD Publishing.
53. OECD. (2001a). *Taxation and Electronic Commerce, Implementing the Ottawa Taxation Framework Conditions*. Paris, France: OECD Publishing
54. OECD, (2002) *Revenue Statistics, 1965 – 2001*. Paris: OECD Publishing.
55. OECD. (2010a). *OECD Model Tax Convention on Income and on Capital*, Paris, France: OECD Publishing. OECD.
56. OECD. (2010b). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration*, Paris, France: OECD Publishing.
57. OECD. (2011). *VAT's next half century: Towards a single-rate system?* Paris: OECD Publishing.
58. OECD. (2012). *First meeting of the OECD Global Forum on VAT 2012*. Paris: OECD Publishing.
59. OECD. (2013). *International Tax Dialogue, Key issues and debates in VAT, SME taxation and the tax treatment of the financial sector*. Paris: OECD Publishing.
60. OECD. (2013a). *Action Plan on base Erosion and Profit Shifting*. (24-49). Paris: OECD Publishing.
61. OECD. (2013b). *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*. (15-25; 83-86). Paris: OECD Publishing.

62. OECD (2014) *Revenue statistics 2014, 2015*. Paris: OECD Publishing.
<http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/revenue-statistics-19963726.htm>
63. OECD. (2015). *OECD, Economic Outlook, 2015*.
64. OECD. (2015a). *Third Meeting of the OECD Global Forum on Value Added Tax (VAT)*. OECD: Paris: OECD Publishing.
65. OECD. (2015b). *OECD delivers international standard for collection of VAT on cross-border sales*. Paris: OECD Publishing.
66. OECD. (2015c). *BEPS 2015 Final Reports, Final BEPS package for reform of the international tax system to tackle tax avoidance*. Paris: OECD Publishing.
67. OECD. (2015d). *OECD Tax Database, OECD Tax Database*. (1976-2015. Update June 2015).
<http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm>.
68. OECD. (2017). *Fourth Meeting of the OECD Global Forum on VAT*. OECD: Paris: OECD Publishing.
69. OECD. (2017a). *Inclusive Framework on BEPS: Progress Report*. Paris: OECD Publishing.
70. OECD. (2017b). *Country-by-Country Reporting XML Schema: User Guide for Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing.
71. OECD. (2017c). *Revenue Statistics 2017, Tax revenues trends in the OECD*. Paris: OECD Publishing.
72. OECD. (2018). *Country-by-Country Reporting –Compilation of Peer Review Reports*. Paris: OECD Publishing.
73. OECD. (2018a). Table 2.A2.1. VAT rates (a) position as at 1 January 2018.
74. PricewaterhouseCoopers. (2014). *Overview of VAT in Africa*. PwC.
75. PricewaterhouseCoopers & The World Bank Group. (2015). *Paying taxes 2015: The global picture*.
76. PricewaterhouseCoopers. (2015a). *A guide to VAT/GST in Asia Pacific 2015*. PwC.
77. Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Liberty Fund.
http://files.libertyfund.org/files/237/Smith_0206-01_EBk_v6.0.pdf
78. Smith, S. (2014). *What future for VAT in the EU? Key challenges and strategies for reform*, 11TH EUROFRAME CONFERENCE ON ECONOMIC POLICY ISSUES IN THE EUROPEAN UNION: What future for taxation in the EU? Friday, 6 June 2014.
79. Sullivan, M. (2011). *VAT Lessons From Canada, Tax Analysts*. Washington: USA
80. The Congress of the United States, Congressional Budget Office, A CBO Study. (1992). *Effects of Adopting a Value-Added Tax*, Washington, D.C., USA: CBO
81. The Government of The Bahamas, Ministry Of Finance, VAT Department, The Bahamas VAT Guide Version 4: December 23, 2014, The Government of The Bahamas: Nassau
<http://www.inlandrevenue.finance.gov.bs/wp-content/uploads/2015/10/The-Bahamas-VAT-Guide-final.pdf>

RAZLIKE IZMEĐU NACIONALNIH RAČUNOVODSTVENIH SISTEMA

Jasmina Bogićević* i Vesna Janjić**

Nacionalni režimi finansijskog računovodstva i izveštavanja su svojevrsan refleks kompleksne interakcije ekonomskih, istorijskih, institucionalnih i kulturoloških faktora. Nevedeni faktori ne samo da dizajniraju nacionalne računovodstvene sisteme, već predstavljaju i uzroke razlika između njih. Iako globalna harmonizacija finansijskog izveštavanja traje skoro pet decenija, nacionalne računovodstvene specifičnosti i iz njih proizlazeće međunarodne finansijsko-izveštajne različitosti su i dalje izražene i aktuelne. Najznačajnije razlike između nacionalnih računovodstvenih sistema se odnose na strukturu seta finansijskih izveštaja, forme prikazivanja finansijskih izveštaja, nivo detalja sadržanih u finansijskim izveštajima, korišćenu terminologija u njima, obim i karakter obelodanjivanja, kao i priznavanje i vrednovanje pozicija sredstava, obaveza, rashoda i prihoda. Ove relevantne i duboko ukorenjene različitosti prouzrokuju velike probleme investitorima, kreditorima, menadžerima i revizorima multinacionalnih kompanija. Činjenica da se i danas ispoljavaju brojne razlike u računovodstvenim praksama preduzeća iz različitih zemalja aktuelizuje značaj izučavanja ovog deskriptivno-komparativnog aspekta međunarodnog računovodstva. Svrha istraživanja u ovom radu je da se identifikuju specifičnosti nacionalnih računovodstvenih sistema i efekti međunarodnih razlika u finansijskom izveštavanju.

Ključne reči: međunarodno računovodstvo, harmonizacija finansijskog izveštavanja, nacionalne računovodstvene specifičnosti, efekti međunarodnih računovodstvenih različitosti

Uvod

Računovodstvo nikada nije predstavljalo isključivo nacionalni fenomen, već je oduvek posedovalo internacionalne dimenzije. Izuzetno kompleksan delokrug međunarodnog računovodstva se najjednostavnije može sagledati na osnovu njegovih deskriptivno-komparativnih i pragmatičnih aktivnosti. Pri tome, deskriptivno-komparativni aspekt se odnosi na istraživanje i tipologiju nacionalnih računovodstvenih sistema, identifikovanje, razumevanje i poređenje njihovih specifičnosti, uzroka i posledica sličnosti i razlika između njih, a pragmatični domen podrazumeva računovodstveni tretman međunarodnih transakcija i aktivnosti multinacionalnih kompanija (Bogićević, 2011).

U globalnom ekonomskom okruženju razumevanje ovih međunarodnih dimenzija računovodstva predstavlja *conditio sine qua non* za sve one koji poslovne, finansijske i investicione aktivnosti obavljaju izvan sopstvenih nacionalnih okvira. *De facto*, prekretnica dvadesetog u dvadeset prvi vek predstavlja period u kojem su poslovne, finansijske i investicione odluke, zbog izražene globalne konkurentnosti, prožete međunarodnim implikacijama. Imajući u vidu činjenicu da se najveći broj ovih odluka donosi na bazi relevantnih i pouzdanih računovodstvenih informacija koje potiču iz raznih zemalja, može se konstatovati da je poznavanje međunarodnog računovodstva ne samo značajno sredstvo u portfoliju veština koje moraju posedovati menadžeri i izvršiocu u kompanijama koje su uključene u globalno poslovanje, već predstavlja i kritičnu pretpostavku za adekvatno tumačenje,

* Vanredni profesor, e-mail: jasminabogic@ptt.rs

** Vanredni profesor, e-mail: vesnajanjic64@gmail.com

razumevanje i uspešnu realizaciju međunarodnih poslovnih komunikacija (Doupnik, Perera, 2007). Stoga, nije čudo što rastući značaj i dinamičan razvoj međunarodnog računovodstva vremenski koincidira sa globalizacijom poslovnog okruženja i internacionalizacijom računovodstvene profesije.

I pored sve većeg stepena dostignute ne samo *de jure*, već i *de facto* harmonizacije, i dalje postoje različitosti između računovodstvenih režima pojedinih zemalja (Bogićević, 2006). Kako je ovaj deskriptivno-komparativni segment međunarodnog računovodstva značajan za brojne korisnike finansijsko-izveštajnih sadržaja, predmet istraživanja u ovom radu je usmeren na razlike između nacionalnih računovodstvenih sistema. Cilj istraživanja ove problematike je da se identifikuju specifičnosti nacionalnih računovodstvenih sistema i efekti međunarodnih razlika u finasijskom izveštavanju. Shodno prethodno opredeljenom predmetu i definisanom cilju istraživanja, rad obuhvata dva tematski povezana segmenta. Prvi deo rada je posvećen specifičnostima nacionalnih računovodstvenih sistema, a drugi deo je fokusiran na posledice njihovih finansijsko-izveštajnih različitosti.

Specifičnosti nacionalnih računovodstvenih sistema

Istaknuti autori u oblasti međunarodnog računovodstva ističu da je uporedivost nacionalnih računovodstvenih sistema najvažniji od svih razloga za njegovo izučavanje i potrebu za komparativnim pristupom računovodstvu obrazlažu brojnim argumentima. Naime, veća otvorenost nacionalnih ekonomija prema međunarodnom tržištu nameće potrebu izučavanja uporednih računovodstvenih sistema kako bi se upoznali karakter i veličina postojećih razlika. Upoznavanje i razumevanje različitosti predstavlja navažniji razlog za komparativni tretman postojećih računovodstvenih praksi na globalnom nivou. Poznavanje specifičnosti konkretnog nacionalnog računovodstvenog sistema je prevashodno neophodno pri analizi finansijskih izveštaja iz te zemlje. Takođe je moguće ispitati da li se u situaciji kada se po pojedinim zemljama računovodstvene metode razlikuju, različitosti pravdaju posebnostima u ekonomskom, pravnom i društvenom okruženju ili kao puka posledica istorijskih okolnosti.

Autori *Doupnik* i *Perera* (2007) na sledeći način kategorišu tipove računovodstvenih razlika između zemalja:

- različit set finansijskih izveštaja
- raznovrste forme prikazivanja finansijskih izveštaja
- razlike u nivou detalja sadržanih u finansijskim izveštajima
- jezičko-terminološke razlike
- razlike u obimu i karakteru obelodanjivanja
- razlike u priznavanju i merenju (procenjivanju) finansijsko-izveštajnih pozicija.

Set finansijskih izveštaja američkih kompanija obavezno sadrži bilans stanja (izveštaj o finansijskom položaju), bilans uspeha i izveštaj o tokovima gotovine. Većina kompanija širom sveta sastavlja i publikuje bilans stanja i bilans uspeha. Mada je vremenom dobijao na značaju, izveštaj o tokovima gotovine se nije obavezno sastavljao u svim zemljama. Umesto tog izvedenog izveštaja, preduzeća u Meksiku i Brazilu su sastavljala izveštaj o promenama finansijskog položaja. Mnoge austrijske i nemačke kompanije su, pored bilansa stanja, bilansa uspeha i izveštaja o tokovima gotovine, pripremale i izveštaj o promenama fiksnih sredstava, koji sadrži podatke o promenama istorijskog troška (nabavne vrednosti ili cene koštanja) nematerijalnih, materijalnih i finansijskih sredstava tokom obračunskog perioda.

Forma prikazivanja osnovnih finansijskih izveštaja se razlikuje između zemalja. Najveći broj kompanija SAD koristi formu konta za prikazivanje bilansa stanja. Za razliku od ove dvostrane prezentacije bilansa stanja, britanske kompanije koriste formu liste za prikazivanje aktivnih i pasivnih stavki. Ne samo da se ovaj izveštajni refleks finansijskog položaja preduzeća na određeni dan različito prikazuje, već se za grupisanje njegovih pozicija koriste različiti principi. Konkretno, američke, kanadske i japanske kompanije pri grupisanju sredstava koriste princip opadajuće likvidnosti. Kao pandan primenjenom principu opadajuće likvidnosti u aktivni, za bilansiranje obaveza se koristi princip rastuće dospelosti (Choi, Frost, Meek, 1999, p. 322). Razlike u formi prikazivanja finansijskih izveštaja posebno dolaze do izražaja pri bilansnom pozicioniranju otpisane vrednosti fiksne imovine, koja se može prikazati kao odbitna stavka ispod pozicije čiju vrednost, *de facto*, koriguje (Nemačka) ili na suprotnoj strani bilansa (SAD). Uobičajeni vremenski okvir za razlikovanje tekućih i netekućih obaveza je jedna godina. Međutim, u Nemačkoj se često za tu svrhu može koristiti i četvorogodišnji period (Choi, Frost, Meek, 1999). Za prikazivanje pozicija uspeha mogu se koristiti kako vertikalna, tako i horizontalna forma bilansa uspeha. Najveći broj kompanija koristi vertikalnu formu po kojoj se rashodi prikazuju ispod prihoda kako bi se identifikovale različite vrste rezultata. S druge strane, horizontalna forma podrazumeva dvostrano prikazivanje komponenti uspeha, odnosno rashoda sa leve, a prihoda sa desne strane bilansa uspeha. Za razliku od većine kompanija u svetu koje koriste vertikalnu formu bilansa uspeha, španska preduzeća u pripremi ovog osnovnog finansijskog izveštaja koriste horizontalnu formu. Dok nemačke, francuske, španske i italijanske kompanije rashode prikazuju prema vrstama, odnosno njihovoj prirodi, kompanije u anglosaksonskim zemljama i Japanu rashode prikazuju prema funkcijama. U stvari, konfiguracija pozicija uspeha zavisi od primenjene metode za obračun periodičnog rezultata. Što se tiče izvedenog izveštaja o tokovima gotovine, za njegovo sastavljanje najveći broj kompanija iz SAD i Nemačke koriste direktnu metodu. S druge strane, kineske kompanije ovaj izveštaj pripremaju primenom indirektno metode (Obradović, 2016). Dok većina američkih i britanskih kompanija u bilansu uspeha prikazuje i dobitak po akciji, italijanski *Fiat*, zbog primarne orijentacije italijanskog računovodstvenog sistema prema kreditorima, ne sadrži ovaj podatak; Iako navedene razlike mogu da dovedu do određenih problema pri korišćenju finansijskih izveštaja stranih kompanija, mogu se prevazići uz neznatne napore. I pored ovog tipa nacionalne računovodstvene raznovrsnosti, osnovne strukture finansijskih izveštaja su slične širom sveta. Stoga, Choi, Frost i Meek (1999) s pravom ističu da navedene razlike veoma retko imaju status „kritičnih“.

Značajne razlike postoje i u pogledu dubine raščlanjavanja finansijskih izveštaja. Pošto finansijski izveštaji američkih kompanija nisu detaljno raščlanjeni, dodatni podaci se prikazuju u okviru napomena. Nasuprot tome, u pojedinim zemljama finansijski izveštaji su veoma detaljni, a napomene sadrže oskudne informacije. U pojedinim zemljama ne samo da finansijski izveštaji ne sadrže detaljne informacije, već su i napomene veoma oskudne. Konačno, postoje i zemlje u kojima su i finansijski izveštaji kompanija i njihove napomene veoma detaljni; *Douppnik* i *Perera* (2007) navode kao primer italijansku kompaniju *Fiat* čiji bilans stanja obuhvata pet strana godišnjeg zaključka, a detaljne informacije o pojedinim sredstvima su sadržane u napomenama;

Po pravilu, kompanije svoje izveštaje sastavljaju na maternjem jeziku. Stoga, jezičke barijere mogu predstavljati informacionu barijeru korisnicima finansijskih izveštaja. Brojne kompanije koje ne pripadaju britanskom govornom području prevode svoje finansijske izveštaje na engleski jezik kako bi ih prilagodili potrebama korisnika tog govornog područja. Problem se javlja zbog činjenice da, čak i među zemljama engleskog govornog područja, postoje značajne računovodstveno-terminološke razlike, koje mogu dovesti do izvesnih teškoća u korišćenju

finansijsko-izveštajnih sadržaja. Štaviše, i u okviru engleskog govornog područja za iste računovodstvene kategorije, odnosno termine koriste se različiti termini. Dok Britanci bilans uspeha nazivaju „profit and loss account“, Amerikanci koriste termin „income statement“. Drugi primer terminoloških razlika između Velike Britanije i SAD se odnosi na nazive prihoda od prodaje. Dok Amerikanci ovaj poslovni prihod alternativno nazivaju „sales“ ili „revenue“, Britanci koriste termin „turnover“. Takođe, i za neke stavke bilansa stanja Amerikanci i Britanci koriste različite termine. Potraživanja i obaveze se u Britaniji javljaju pod nazivom „debtors“ i „creditors“, a Amerikanci ove računovodstvene kategorije kvalifikuju kao „accounts receivable“ i „accounts payable“. S druge strane, za označavanje različitih računovodstvenih pojmova, kao što su akcije i zalihe, Amerikanci i Britanci koriste isti termin „stocks“.

Velike razlike postoje i u pogledu tipa i obima obelodanjenih informacija u setu finansijskih izveštaja; pored obelodanjivanja koja preduzeća pružaju u skladu sa zakonskom ili nekom drugom regulativom, mnoge kompanije širom sveta pružaju dodatna dobrovoljna otkrića. Najekstenzivnija obelodanjivanja pružaju američke kompanije čije se akcije javno kotiraju na berzi; *Saudagaran* i *Biddle* (1995) rangiraju zemlje prema globalnom nivou obelodanjivanja (Tabela 1).

Tabela 1 Nivo obelodanjivanja na berzama

Zemlja	Opšti nivo obelodanjivanja	Rang
SAD	7,28	1
Kanada	6,41	2
Velika Britanija	6,02	3
Holandija	4,75	4
Francuska	4,17	5
Japan	3,83	6
Nemačka	3,81	7
Švajcarska	3,17	8

Izvor: Autori

Različitosti u pogledu priznavanja i merenja osnovnih računovodstvenih kategorija (sredstava, obaveza, prihoda i rashoda) predstavljaju najvažnije međunarodne razlike u finansijskom izveštavanju, budući da iste opredeljuju iznos neto rezultata i sopstvenog kapitala. Pri tome, priznavanje se odnosi na odluku da li neku poziciju treba obuhvatiti u finansijskom izveštaju, a procenjivanje podrazumeva određivanje iznosa koji treba iskazati uz bilansne pozicije. Na primer, nacionalni računovodstveni standardi određuju da li *goodwill* treba kapitalizovati, a u slučaju afirmativnog odgovora, neophodne su smernice za inicijalno i naknadna procenjivanja ove pozicije. *Goodwill* stečen kupovinom se, inače, i najčešće navodi kao veoma ilustrativan primer međunarodnih finansijsko-izveštajnih razlika. Isti se može računovodstveno tretirati kao: (1) kapitalizovanje bez otpisivanja, (2) kapitalizovanje sa otpisivanjem i (3) trenutno otpisivanje; u tom kontekstu, u SAD *goodwill* je sredstvo, a u Nemačkoj on može biti direktno smanjenje sopstvenog kapitala. Od 2005, u zemljama Evropske unije kompanije čije se akcije javno kotiraju pri sastavljanju konsolidovanih finansijskih izveštaja koriste MRS/MSFI. Shodno tome, *goodwill* priznaju kao sredstvo u bilansu stanja, a njegova vrednost se godišnje testira zbog obezvređenja. U SAD se ne vrši redovno otpisivanje *goodwill-a*, već samo u slučaju ako dođe do njegovog obezvređenja. Pored navedenih područja njihovog ispoljavanja, značajne međunarodne razlike postoje i po pitanju računovodstvenog obuhvata brojnih drugih stavki, a kao veoma ilustrativni primeri navode se različite koncepcije vrednovanja sredstava i bilansni tretman troškova istraživanja i razvoja.

Kada je reč o vrednovanju aktive, sredstva se mogu iskazati po:

- istorijskom trošku (nabavna vrednost ili cena koštanja);
- istorijskom trošku korigovanom za efekat promene opšte kupovne moći valute;
- tekućim troškovima zamene;
- neto prodajnoj vrednosti (ostvarivoj vrednosti); i
- vrednosti.

Američki opšteprihvaćeni računovodstveni principi zahtevaju da se fiksna sredstva u bilansu prikazuju po istorijskom trošku umanjenom za iznos amortizacije. U slučaju njihovog obezvređenja, treba izvršiti njihov otpis. Revalorizacija fiksnih sredstava nije dozvoljena. I u Japanu se primenjuje računovodstvo istorijskog troška. Nasuprot tome, prema *IFRS* kompanije u EU, čije se akcije javno kotiraju, mogu biti selektivne u pogledu izbora između dve različite metode vrednovanja sredstava i mogu iskazati fiksna sredstva po istorijskom trošku ili revalorizovanoj vrednosti. U Meksiku se fiksna sredstva inicijalno iskazuju po istorijskom trošku, a na dan narednog bilansa stanja preračunavaju se na tekuće vrednosti. Generalno, i korejske kompanije koriste računovodstvo istorijskog troška. Međutim, ako u periodu posle nabavke dođe do porasta indeksa maloprodajnih cena više od 25%, dozvoljena je njihova revalorizacija na tržišnu vrednost. U Holandiji je dopušteno da se sredstva vrednuju po troškovima njihove zamene. Što se tiče vrednovanja zaliha i troškova njihovog disponiranja, treba istaći da je za razliku od SAD gde je dopušteno korišćenje LIFO metode, u Velikoj Britaniji zabranjena primena ove metode.

Osnovno pitanje u vezi sa računovodstvenim tretmanom troškova istraživanja i razvoja se odnosi na mogućnost njihovog priznavanja kao rashoda ili kapitalizovanja kao sredstva koje se tokom veka upotrebe amortizuje. U Meksiku se troškovi istraživanja i razvoja po nastanku tretiraju kao rashodi. SAD sledi slično pravilo, izuzimajući troškove razvoja kompjuterskog softvera koji se kapitalizuju nakon sprovođenja tehničke izvodljivosti. Od kompanija čije se akcije javno kotiraju u EU se zahteva trenutno otpisivanje svih troškova istraživanja, a troškovi razvoja se mogu kapitalizovati ako su ispunjeni specifični kriteriji. Slično, i kanadske kompanije moraju kapitalizovati troškove razvoja pod određenim uslovima. Japanske računovođe dopuštaju kapitalizovanje ne samo troškova razvoja, već i troškova istraživanja, ukoliko su istraživanja usmerena na nove proizvode ili tehnike, razvoj tržišta ili eksploataciju resursa. I brazilske računovođe, pod određenim uslovima, dozvoljavaju kapitalizovanje troškova istraživanja i razvoja.

Na bazi navedenog se može zaključiti da prakse finansijskog računovodstva i izveštavanja odražavaju specifična okruženja u kojima se razvijaju. Opšte obrazloženje za nesporne međunarodne razlike u finansijskom izveštavanju jasno otkriva opšteprihvaćena konstatacija *Gernon-a* i *Meek-a* (2001) koja glasi: „Pošto računovodstvo odražava okruženje u kome funkcioniše i pošto se okruženja širom sveta razlikuju, sledi da će računovodstvo, takođe, biti različito širom sveta“. Stoga je neophodno respektovati brojne efekte računovodstvenih različitosti.

Efekti međunarodnih računovodstvenih razlika

Kako međunarodne razlike u računovodstvenim praksama reperkutuju brojne probleme i sastavljačima i korisnicima finansijskih izveštaja, njihovo razmatranje podrazumeva i

sagledavanje njihovih efekata na finansijske izveštaje. Hoyle, Schafer i Doupnik (2015) ističu da se ti problemi uglavnom odnose na:

- pripremanje konsolidovanih finansijskih izveštaja multinacionalnih kompanija;
- pristup kompanija inostranim tržištima kapitala; i
- nedostatak uporedivosti finansijskih izveštaja kompanija iz različitih zemalja.

Obradović i Stefanović (2011) ističu da međunarodne računovodstvene razlike prouzrokuju ozbiljne probleme investitorima, kreditorima, revizorima i menadžerima multinacionalnih kompanija. Pošto afilijacije registrovane u inostranstvu pripremaju finansijske izveštaje u skladu sa lokalnom (nacionalnom) regulativom i u lokalnoj valuti, multinacionalna kompanija se pri izradi konsolidovanih finansijskih izveštaja suočava ne samo sa problemom prevođenja i preračunavanja finansijskih izveštaja iskazanih u stranoj valuti, već i sa problemom usaglašavanja finansijskih izveštaja inostranih afilijacija sa opšteprihvaćenim računovodstvenim principima zemlje u kojoj je sedište multinacionalne kompanije. Stoga bi svaka inostrana zavisna kompanija trebalo ili da vodi dva seta poslovnih knjiga u skladu sa lokalnim i opšteprihvaćenim računovodstvenim principima zemlje u kojoj je sedište MNK ili da, što se znatno više praktikuje, svoje finansijske izveštaje, sastavljene na bazi domaćih računovodstvenih standarda usaglasi sa opšteprihvaćenim računovodstvenim principima zemlje sedišta matične kompanije. Stoga je sastavljanje konsolidovanih izveštaja multinacionalne kompanije izuzetno kompleksno i reperkutuje brojne direktne i indirektne troškove njihovog sastavnjalja i revizije. Obradović (2016) ističe da se indirektni (nemerljivi) troškovi javljaju zbog toga što ista zavisna inostrana kompanija o istim događajima i transakcijama, koristeći svoje domaće i standarde matične kompanije, izveštava na dva različita načina i na taj način dovodi do konfuzije i disfunkcionalnog ponašanja unutar samog entiteta.

Od kompanija koje pribavljaju kapital prodajom akcija ili korišćenjem kreditnih linija izvan zemlje zahteva se da, pored primarnih finansijskih izveštaja namenjenih domaćim korisnicima, sastave sekundarne finansijske izveštaje u skladu sa opšteprihvaćenim računovodstvenim principima zemlje u kojoj nabavljaju kapital. Takođe, kompanije mogu vršiti i parcijalna usaglašavanja pojedinih bilansnih pozicija. U tom kontekstu, američka Komisija za hartije od vrednosti (*Securities Exchange Commission-SEC*) je zahtevala od inostranih kompanija čije se akcije kotiraju na berzi da periodično prezentiraju finansijske izveštaje. Do 2007, inostrana preduzeća su mogla da prezentiraju sekundarne finansijske izveštaje sastavljene na bazi Opšteprihvaćenih računovodstvenih principa (*General Accepted Accounting Principles - GAAP*) Sjedinjenih Američkih Država. Međutim, preduzeća koja su svoje finansijske izveštaje sastavljala u skladu sa drugim nacionalnim računovodstvenim principima su morala da numerički usaglase identifikovane iznosa neto-rezultata i akcijskog kapitala sa američkim opšteprihvaćenim računovodstvenim principima.

Upravo obim i kretanje tih pokazatelja najbolje se mogu sagledati na konkretnim primerima kompanija koje su publikovale dva seta računovodstvenih iznosa utvđenih na osnovu domaćih i američkih opšteprihvaćenih računovodstvenih principa. S tim u vezi, Alexander i Nobes (2004) su identifikovali iznose neto-rezultata i sopstvenog kapitala četiri kompanije u nizu obračunskih perioda na bazi njihovih nacionalnih (domaćih) i (inostranih) američkih *GAAP*. Komparativni prikaz ovih bilansnih pozicija prikazan je u Tabeli 2 i Tabeli 3.

Tabeli 4, Nobes (2011) daje sumaran dinamički prikaz efekata usaglašavanja akcijskog kapitala (neto imovine) britanske kompanije *GlaxoSmithKline* sa američkim opšteprihvaćenim računovodstvenim principima. Pošto ovaj indikator predstavlja imenitelj pri izračunavanju

stope prinosa na sopstvena sredstva i brojitelj pri izračunavanju racia strukture izvora finansiranja, njegov usaglašen iznos treba krajnje oprezno tumačiti.

Tabela 2 Usaglašavanje neto-dobitka, u milionima

	DOMAĆI		PRILAGOĐENI GAAP SAD		RAZLIKA
Daimler-Benz: (Nemačka)	1993.	DM 615	DM (1839)		-399%
	1994.	DM 895	DM 1052		+18%
	1995.	DM (5734)	DM (5729)		+1%
British Airways: (Vel. Britanija)	2002.	£ (142)	£ (119)		+16%
	2003.	£ 72	£ (128)		-278%

Izvor: Autori

Tabela 3 Usaglašavanje akcijskog kapitala, u milionima

	Domaći		Prilagođeni GAAP SAD		Razlika
Glaxo-Welcome: (Velika Britanija)	1995.	£ 91	£ 8168		+8867%
	1996.	£ 1225	£ 8153		+566%
Astra-Zeneca: (Vel.Brit.-Švedska)	1998.	£ 10929	£ 5558		-49%
	1999.	££	£ 33375		-227%

Izvor: Autori

Tabela 4 Usaglašavanje akcijskog kapitala GlaxoSmithKline sa američkim opšteprihvaćenim računovodstvenim principima, u milionima

Godina	Velika Britanija	MSFI	SAD	Razlika procenat promene
1995.	£ 91		£ 8.168	8.876
1996.	£ 1.225		£ 8.153	566
1997.	£ 1.843		£ 7.882	328
1998.	£ 2.702		£ 8.007	196
1999.	£ 3.142		£ 7.230	130
2000.	£ 7.517		£ 44.995	499
2001.	£ 7.390		£ 40.107	443
2002.	£ 6.581		£ 34.992	432
2003.	£ 5.059		£ 34.116	574
2004.	£ 5.925		£ 34.042	475
2005.		£ 7.570	£ 34.282	353
2006.		£ 9.648	£ 34.653	259

Izvor: Autori

Numeričkim usaglašavanjem kapitala omogućeno je poređenje *GlaxoSmithKline* sa velikim američkim farmaceutskim kompanijama. Na taj način, unapređeno je odlučivanje, snižen rizik investitora i reducirani su troškovi kapitala ove britanske kompanije (Lee, Walker, Christensen, 2008).

U praksi se veoma mali broj inostranih kompanija registruje kod američke Komisije za hartije od vrednosti. Iz toga proizlazi da neznatan broj tih kompanija vrši numeričko usklađivanje svojih bilansnih pozicija. Štaviše, u cilju privlačenja inostranih kompanija američka Komisija za hartije od vrednosti je 2007. ukunula zahtev za usaglašavanjem iznosa Neto dobitka i Akcijskog kapitala. Na taj način je, s jedne strane, omogućena ušteda vremena i

rada brojnim inostranim kompanijama, a, s druge strane, otežana je komunikacija. Naime, nakon ukidanja ovog zahteva za usaglašavanjem više se ne zna veličina razlika (Nobes, 2011).

Posebnom studijom, usmerenom na identifikovanje efekata usaglašavanja finansijskih izveštaja 39 britanskih kompanija sa GAAP SAD, ustanovljeno je da su sve ispitivane kompanije iskazale materijalne razlike u neto-dobitku i sopstvenom kapitalu (Hoyle, Schaefer i Douppnik, 2004). Nakon usaglašavanja sa GAAP SAD preko 90 % posmatranih kompanija je iskazalo manji rezultat, a približno 60 % kompanija je iskazalo veći iznos sopstvenog kapitala. Činjenica da je nakon usaglašavanja u proseku reduciran dobitak u iznosu od 42 % potvrđuje stav da razlike u računovodstvenim principima mogu imati značajan uticaj na iznose iskazane u finansijskim izveštajima.

Međunarodne računovodstvene razlike dovode u pitanje mogućnost poređenja finansijskih izveštaja kompanija iz raznih zemalja. Problem komparabilnosti se posebno efektira pri analizi inostranih finansijskih izveštaja za potrebe donošenja investicionih i kreditnih odluka. Stoga, pri analizi inostranih finansijskih izveštaja korisnici moraju pažljivo identifikovati uzroke uočenih razlika, to jest moraju utvrditi da li one potiču iz razlika u računovodstvenim merenjima, ekonomskih, kulturoloških ili institucionalnih razlika ili su, pak, uslovljene realnim razlikama između atributa koji se mere (Choi, Frost, Meek, 1999).

Zaključak

U literaturi iz oblasti međunarodnog računovodstva se ističe da su značaju izučavanja i afirmaciji ove računovodstvene discipline doprineli brojni faktori. Kao najznačajnije faktore, vodeći autori (Saudagaran, 2004, Nobes and Parker, 2008) navode rapidan razvoj međunarodnih tržišta kapitala i globalizacija finansijskih tokova kao njihov ključni trend, globalni trend deregulacije tržišta, privatizaciju korporacija iz javnog sektora u velikom broju zemalja u razvoju i razvijenih zemalja, pojavu sve većeg broja multinacionalnih kompanija, informacione aspiracije investitora i ostalih korisnika finansijskih izveštaja, kao i geografsku ekspanziju računovodstvenih usluga. Edukativno-istraživačke aktivnosti vodećih akademskih krugova i iz njih proizlazeća dostignuća, dovodeći u pitanje računovodstveni nacionalizam, favorizuju globalni kontekst računovodstva. Takođe, frekventne međunarodne sesije računovođa, razmena ideja i stavova između njih sve više potenciraju interesovanje za međunarodno računovodstvo. U poslednje vreme se posebno ističe da je afirmaciji međunarodnog računovodstva doprinela harmonizacija nacionalnih režima računovodstva.

No, i pored sve većeg stepena dostignute *de facto* harmonizacije, i dalje postoje razlike između računovodstvenih režima pojedinih zemalja. Prethodnim razmatranjima je potvrđen značaj komparativnog tretmana nacionalnih računovodstvenih sistema sa aspekta upoznavanja razlika između njih i sagledavanja njihovog efekta na finansijske izveštaje. Najznačajniji tipovi međunarodnih računovodstvenih razlika se odnose na sastav seta finansijskih izveštaja, forme prikazivanja finansijskih izveštaja, nivo detalja sadržanih u finansijskim izveštajima, korišćenu terminologiju u njima, obim i karakter obelodanjivanja, kao i priznavanje i merenje finansijsko-izveštajnih pozicija. Ove relevantne, duboko ukorenjene i dugotrajne razlike prouzrokuju velike probleme investitorima, kreditorima, menadžerima i revizorima multinacionalnih kompanija (Stefanović, Bogičević, 2006). Zbog ovih razlika se računovođe širom sveta suočavaju sa njima stranim, nepoznatim pravilima, praksama i idejama i pokušavaju da odgovore na izazove informacionog kosmopolitizma investitora i ostalih korisnika stranih finansijskih izveštaja. Jedan od načina da se to realizuje je globalna harmonizacija računovodstva.

Reference

1. Alexander, D. and Nobes, C. (2004). *Financial Accounting: An International Introduction*, Pearson Education Limited
2. Bogićević, J. (2006). *Klasifikacije računovodstvenih sistema*, časopis Računovodstvo, br. 3-4
3. Bogićević, J. (2006). *Uzroci međunarodnih razlika u finansijskom izveštavanju*, časopis Računovodstvo, br. 5-6
4. Bogićević, J., (2011). *Prevođenje strane valute i valutni hedžing u međunarodnom računovodstvu*, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Novom Sadu
5. Choi, F., Frost, C. A. and Meek, G. (1999). *International Accounting*, Prentice-Hall, England
6. Dupnik, T., & Perera, H. (2007). *International Accounting*, McGraw-Hill, International Edition
7. Gernon, H. and Meek G. (2001). *Accounting: An International Perspective*, McGraw-Hill, New York
8. Hoyle, J., Schaefer, T. and Douppnik, T. (2004). *Advanced Accounting*, McGraw-Hill/Irwin, New York
9. Jones, M., (2014). *Financial Accounting*, John Wiley & Sons, United Kingdom
10. Lee, E., Walker, M. and Christensen, H. B. (2008), *Mandating IFRS: Its Impact on the Cost of Equity Capital in Europe*, research report 105. (London: CAET).
11. Lourenco, I. C., Sarquis, R., Branco, M. C. and Magro, N. (2016) *International differences in accounting practices under IFRS and the influence of the USA*, <https://ssrn.com/abstract=2813585> ili <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2813585>
12. Nobes, C. and Parker, R. (2008) *Comparative International Accounting*, Prentice Hall Europe
13. Nobes, C. (2011). *International Variations in IFRS Adoption and Practice*, Research Report 124 ACCA, Royal Holloway, University of London
14. Obradović, V. i Stefanović, R. (2011). *International differences in financial reporting standards and the reasons for them*, Contemporary issues in economics, business and management, Faculty of Economics, University of Kragujevac
15. Obradović, V. (2016) *Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja: globalni jezik računovođa*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
16. Saudagaran, S. and Biddle G. (1995). *Foreign Listing Location: A Study of MNCS and Stock Exchanges in Eight Countries*, Journal of international Business Studies, Second Quarter
17. Saudagaran, S. (2004). *International Accounting: A User Perspective*, Thomson Learning, USA
18. Stefanović, R. i Bogićević, J. (2006). *Razumevanje međunarodnih razlika u finansijskom izveštavanju*, Monografija: Korporativno upravljanje u tranziciji, Ekonomski fakultet u Kragujevcu.

UTICAJ SMERNICA GRI NA IZVEŠTAVANJE O KORPORATIVNOJ DRUŠTVENOJ ODGOVORNOSTI

Dejan Jovanović* i Vesna Janjić*

Iskustva vodećih svetskih kompanija ukazuju da odgovoran menadžment sve više uviđa koliki je značaj korporativne društvene odgovornosti i izveštavanja o socijalnim i ekološkim performansama u održavanju dobre tržišne pozicije. Iz tog razloga sve veći broj preduzeća u svoje poslovanje inkorporira koncept društvene odgovornosti i sastavlja izveštaj o društveno odgovornom poslovanju. Veliki uticaj na publikovanje izveštaja preduzeća o korporativnoj društvenoj odgovornosti imaju Smernice Globalne inicijative za izveštavanje (GRI). Smernice GRI predstavljaju najznačajniji globalni okvir za dobrovoljno korporativno izveštavanje o životnoj sredini i društvu. Upravo cilj istraživanja u ovom radu je da ukaže na uticaj Smernica GRI na izveštavanje o korporativnoj društvenoj odgovornosti. Polazeći od navedenog u radu će biti primenjeni metodološki postupci i tehnike svojstveni društvenim naukama, tj. kvalitativna metodologija bazirana na proučavanju i deskriptivnoj analizi definisanog cilja istraživanja. Najvažniji zaključak je da sve veći broj preduzeća u svetu sastavlja izveštaj o korporativnoj društvenoj odgovornosti u skladu sa Smernicama GRI i da one doprinose harmonizaciji nefinansijskog izveštavanja.

Ključne reči: korporativna društvena odgovornost, nefinansijsko izveštavanje, Smernice GRI, ekološke i socijalne performance

Uvod

Nesporna je činjenica da preduzeće svojim poslovanjem umnogome utiče na okruženje pa se kao logična posledica toga javlja i zainteresovanost članova društvene zajednice za poslovanje preduzeća. Imajući takvu situaciju u vidu, postaje jasno da uspeh preduzeća ne zavisi samo od kvaliteta njegovih proizvoda i usluga i sposobnosti da udovolji kupcu na najbolji mogući način, već taj uspeh zavisi i od stepena njegove društvene odgovornosti, budući da kupci počinju sve više da vrednuju taj aspekt poslovanja (Pavlović i dr., 2016, 765). Zahvaljujući navedenom pojam korporativna društvena odgovornost (Corporate Social Responsibility - CSR) iz dana u dan dobija na širini i značaju, prihvataju ga ne samo velike korporacije, nego i srednja i mala preduzeća i preduzetnici kao svoju konkurentsku prednost jer predstavlja ne samo poželjni, nego i nužni oblik ponašanja u svim privrednim aktivnostima. Naime, u fokusu poslovnog odlučivanja menadžmenta, pored ekonomskih ciljeva kao primarnih, svoje mesto nalaze i ne manje značajni neekonomski ciljevi.

Izmenjeni uslovi i sve veći uticaj koncepta CSR na poslovanje preduzeća dovele su do toga da tradicionalni sistem finansijskog izveštavanja u čijoj su osnovi pretežno informacije finansijskog karaktera ne može u potpunosti zadovoljiti informacione potrebe svih stakeholdera. U traganju za odgovarajućim sistemom izveštavanja razvili su se brojni pristupi i koncepti izveštavanja kao što su: Izveštavanje o održivosti, Izveštavanje o društvenoj odgovornosti, Izveštavanje o zaštiti životne sredine i dr.

* Docent, e-mail: djovanovic@kg.ac.rs

* Vanredni profesor, e-mail: vesnajanjic64@gmail.com

S obzirom na to da se radi o izveštajima koji se sastavljaju dobrovoljno i za koje nije propisana forma pojavljuju se inicijative za sveobuhvatnom regulacijom izveštavanja koje nude rešenje ovog problema u vidu propisivanja smernica i konceptualnih okvira za nefinansijsko izveštavanje. Kao posebno značajne za izveštavanje o korporativnoj društvenoj odgovornosti i u svetu široko prihvaćene izdvajaju se Smernice GRI. GRI sa svojim smernicama je najvažniji okvir za dobrovoljno korporativno izveštavanje o socijalnim i ekološkim performansama širom sveta. Smernice GRI su u protekle dve decenije dobile široko rasprostranjen legitimitet kako kod kompanija tako i od strane vladinih agencija i multilateralnih organizacija kao što je Globalni dogovor UN (Global Compact UN) (Levy et al., 2010, 88). Polazeći od navedenog cilj istraživanja u radu je da ukaže na uticaj Smernica GRI na izveštavanje o korporativnoj društvenoj odgovornosti.

Imajući u vidu postavljeni cilj istraživanja u radu su primenjeni metodološki postupci i tehnike svojstveni društvenim naukama, tj. kvalitativna metodologija bazirana na proučavanju i deskriptivnoj analizi definisanog problema istraživanja. Kao dopuna kvalitativne metodologije, a da bi se procenio stepen usklađenosti sa Smernicama GRI na međunarodnom nivou, analizirana je baza podataka izveštaja sastavljenih u skladu sa GRI (<http://database.globalreporting.org/search/>) prema geografskoj distribuciji. Analiza podataka zasnovana je na direktnom posmatranju i komparativnoj analizi sadržaja baze podataka, što je omogućilo da se opišu i objasne identifikovani trendovi.

Rad je strukturiran u pet sekcija. Nakon uvoda, u drugoj sekciji ukazano je na značaj uključivanja koncepta korporativne društvene odgovornosti u poslovanje preduzeća. U trećoj sekciji akcenat je stavljen na izveštavanje o korporativnoj društvenoj odgovornosti. Nakon toga, ukazano je na Smernice GRI i iskustva preduzeća u njihovoj primeni na svetskom nivou. Konačno, u petoj sekciji dati su zaključci i istaknut doprinos rada.

Uključivanje koncepta korporativne društvene odgovornosti u poslovanje preduzeća

Iskustva vodećih svetskih kompanija ukazuju da odgovoran menadžment sve više uviđa koliki je značaj brige o društvu, životnoj sredini i svim interesnim grupama, u održavanju dobre tržišne pozicije. Dakle, poslovanje čiji je jedini cilj sticanje profita bez brige o društvu, okolini i stejkholderima, ne može biti dugoročno održivo. Iz tog razloga sve veći broj preduzeća u svoje poslovne strategije inkorporira koncept korporativne društvene odgovornosti.

Korporativna društvena odgovornost (CSR - Corporate Social Responsibility) je koncept u okviru koga kompanije integrišu u svoje poslovanje interakciju sa svim stejkholderima, odnosno društvene i izazove vezane za životnu sredinu, na dobrovoljnoj osnovi. To je, zapravo, proces u kome preduzeća usklađuju svoje odnose sa najraznovrsnijim društvenim akterima koji mogu, mada i ne moraju, imati uticaja na njihovo poslovanje. Praksa CSR se odnosi na celokupnu sferu uticaja i raspon delovanja jednog preduzeća, kao i na odnose koje ono pri tome uspostavlja: šta proizvodi, kako kupuje i prodaje, da li se pridržava zakona, na koji način zapošljava, osposobljava i utiče na razvoj ljudskih resursa, koliko ulaže u lokalnu zajednicu i poštovanje ljudskih i radnih prava, na koji način doprinosi očuvanju životne sredine. Drugim rečima, CSR bi se mogla definisati kao koncept u okviru koga se kompanije prema svim svojim stejkholderima odnose etički i odgovorno, odnosno na društveno prihvatljiv način (Atanacković, 2011, 144).

S obzirom na to da ne postoji opšteprihvaćena definicija CSR (Runhaar and Lafferty, 2009), u Tabeli 1 su navedene neke od najčešće isticanih definicija u literaturi, a koje su po mišljenju autora relevantne sa stanovišta cilja istraživanja u ovom radu.

Tabela 1 Definicije CSR

Izvor	Definicija
Commission of the European Communities, (2001)	CSR predstavlja koncept prema kome kompanije na dobrovoljnoj osnovi integrišu društvene i ekološke probleme u svoje poslovanje i u njihovoj interakciji sa stakeholderima
World Business Council for Sustainable Development, (1999)	CSR se definiše kao posvećenost poslu koja treba da doprinese održivom ekonomskom razvoju, radu sa zaposlenima, lokalnoj zajednici i društvu, odnosno poboljšanju kvaliteta života u celini
Business for Social Responsibility, (2000)	CSR se odnosi na poslovno odlučivanje koje treba da bude u skladu sa etičkim vrednostima, zakonskim propisima, kao i odlučivanje koje će poštovati ljude, zajednicu i životnu sredinu
IBLF, (2003)	CSR se odnosi na otvorene i transparentne poslovne prakse zasnovane na etičkim vrednostima i poštovanju zaposlenih, zajednice i životne sredine, koje će doprineti održivom poslovnom uspehu
Khoury <i>et al.</i> , (1999)	CSR obuhvata sveukupni odnos korporacije sa stakeholderima. Stakeholderi su kupci, zaposleni, zajednica, vlasnici/investitori, vlada, dobavljači i konkurenti. Elementi društvene odgovornosti uključuju investicije u lokalnu zajednicu, odnose sa zaposlenima, kreiranje i održavanje zaposlenosti, upravljanje životnom sredinom i finansijske performanse.
Ethics in Action Awards, (2003)	CSR je termin kojim se opisuje obaveza preduzeća da bude odgovorno prema stakeholderima prilikom obavljanja svojih poslovnih aktivnosti. Društveno odgovorna preduzeća razmatraju u potpunosti njihov uticaj na društvo i životnu sredinu prilikom donošenja odluka, balansirajući potrebe stakeholdera sa sopstvenom potrebom koja se tiče stvaranja profita.
Frederick et al., (1992)	CSR se može definisati kao načelo prema kome preduzeća treba da budu odgovorna za efekte svojih poslovnih akcija i aktivnosti na njihovo društvo i životnu sredinu.
Kotler and Lee (2009, 14)	CSR je predanost poboljšanju dobrobiti zajednice kroz diskretne poslovne prakse i obezbeđivanje korporativnih resursa. Korporativne društvene prakse su glavne aktivnosti koje preduzimaju preduzeća za podršku socijalnim i ispunjenje obaveza prema društveno odgovornom poslovanju.

Izvor: Autori, prema Dahlsrud, 2006, 1-14.

Definicije navedene u Tabeli 1 su veoma kompleksne i suštinski određuju pojam CSR u najširem mogućem smislu pri čemu jasno ukazuju da primena društvene odgovornosti nije namenjena samo internim stakeholderima u preduzeću, već se odnosi na celokupno društvo, vodeći računa o svim segmentima poslovanja prevazilazeći pritom zakonske propise i norme. Takođe, analizom navedenih definicija (Tabela 1) može se uočiti da se u osnovi svih definicija nalazi ekološki, društveni i aspekt upravljanja. Pri tome ekološki aspekt ukazuje na posvećenost preduzeća poboljšanju svojih ekoloških performansi, aspekt društva pokazuje posvećenost društvenoj održivosti i dobrim odnosima sa stakeholderima, dok upravljanje i ostala pitanja održivosti ukazuju na posvećenost preduzeća da podrži dobre korporativne upravljačke prakse, kao i dugoročni plan kompanije o rastu i održivosti (Maubane et al., 2014). Dakle, CSR se proteže i izvan samog preduzeća – na lokalnu zajednicu i različite aktere (pored zaposlenih i akcionara), poslovne partnere i dobavljače, potrošace, javnu upravu, lokalne nevladine organizacije, životnu sredinu. Međutim, nije dovoljno samo formalno objaviti svoju posvećenost, već je potrebno demonstrirati svoju predanost i pokazati da je ona stvarna i da donosi stvarne

rezultate. To znači identifikovanje onih postupaka i akcija koje mogu doneti dobrobit osnovnoj delatnosti preduzeća i društvu u celini (Atanacković, 2011). Upravo zahvaljujući dobrobiti koje od CSR ostvaruju preduzeća i društvo u celini, danas ovaj koncept, iako relativno nov,[†] je sve popularniji i postaje ustaljena praksa u razvijenom svetu ne samo kod velikih kompanija, već takva praksa postoji među svim tipovima preduzetništva, uključujući mala i srednja preduzeća. Međutim, potrebno je istaći da mnoga preduzeća, posebno u manje razvijenim zemljama, još uvek nisu prepoznali značaj implemtacije CSR.

Činjenica je da razvijena društva bolje prihvataju koncept CSR. To se posebno odnosi na zemlje severne Amerike i zapadne Evrope koje su ujedno i lideri kada je reč o evoluciji CSR (Vrdoljak Raguš, Hazdovac, 2014, 45). CSR je trend koji je započeo i koji traje i koji je kada se posmatra nivo preduzeća prošao kroz nekoliko razvojnih faza. Prema Zadeku i dr. (2005) CSR je prošla kroz pet faza prikazanih u Tabeli 2.

Tabela 2 Faze razvoja CSR - nivo preduzeća

Naziv faze	Fokus preduzeća
Defanzivna	Poriče praksu, rezultate i odgovornost. Bori se čitavo vreme.
Popustljiva	Prihvatanje odgovornosti koja se bazira na plaćanju troškova.
Upravljačka	Uključivanje etičkih, socijalnih i ekoloških dimenzija u glavne poslovne aktivnosti.
Strateška	Integracija etičkih, socijalnih i ekoloških dimenzija poslovanja u glavne poslovne strategije
Civilna	Promocija šire industrijske percepcije i društvene odgovornosti poduzeća kao standardne poslovne prakse.

Izvor: Zadek, Raynard, Oliviera etc. 2005.

Navedene faze razvoja (Tabela 2) ukazuju na promenu fokusa preduzeća kada je u pitanju CSR od defanzivne do ofanzivne faze, odnosno ka uključivanju koncepta CSR u standardnu poslovnu praksu preduzeća. Naime, CSR je od izuzetne važnosti za sva preduzeća kojima je poverenje jedan od ključnih faktora poslovanja. Sve veći broj poslovnih partnera (kupci, dobavljači, investitori, i dr.) će prednost dati preduzećima koja primenjuju koncept CSR i koja se odnose odgovorno prema zajednici u kojoj preduzeće posluje, životnoj sredini i svojim zaposlenima. Upravo je to jedan od razloga što sve veći broj preduzeća sastavlja izveštaj o CSR, bilo kao poseban ili kao sastavni deo godišnjeg izveštaja preduzeća informišući na taj način svoje stekholderere o socijalnim, ekološkim i ekonomskim performansama.

Izveštavanje o korporativnoj društvenoj odgovornosti

Tradicionalni sistem finansijskog izveštavanja, koji se pretežno zasniva na kvantitativnim informacijama, nije u mogućnosti da na adekvatan način odgovori na informacione zahteve stekholdera kada su u pitanju informacije o društveno odgovornom poslovanju preduzeća. Akcionari i organizacije civilnog društva pritiskaju preduzeća da otkriju kako rade u sve većem broju oblasti. Preduzeća, takođe, sve više uviđaju da preduzimanje inicijativa za CSR može u velikoj meri ojačati ugled. Iz tog razloga, javile su se brojne inicijative za dopunom tradicionalnih finansijskih izveštaja, ali i one koje nude potpuno nova rešenja u vidu izveštaja o CSR (izveštaja o održivom razvoju, izveštaja o zaštiti životne sredine).

[†] Svoje korene koncept CSR vuče iz 60-ih godina XX veka, nakon Bovenove (Bowen, 1953) knjige *Social Responsibilities of the Businessman*, i od tada je počela da se ističe svest o potrebi odgovornog društva (Carroll, 1999).

Izveštavanje o uticajima preduzeća na životnu sredinu i društvo se bavi objavljivanjem kvalitativnih i kvantitativnih informacija iz oblasti koje se odnose na društvenu odgovornost preduzeća, održivi razvoj, korporativno upravljanje i zaštitu životne sredine. Informacije o CSR preduzeća mogu biti uključene u godišnje izveštaje ili mogu biti objavljene kao samostalni izveštaj o CSR (Patten & Crampton, 2004; Freedman & Patten, 2004; Criado et al., 2008). Naime, kompanije širom sveta objavljuju ove izveštaje kako bi svojim stejkholderima ukazali na ekonomske, ekološke i socijalne uticaje svog poslovanja. Izveštavanje o CSR se posmatra ne samo kao mehanizam odgovornosti, već i kao alat za upravljanje i izgradnju dugoročnih odnosa sa akcionarima i drugim zainteresovanim stranama (Tsang et al., 2009). Doorlei i Garcia (2007) se slažu da kompanije usvajaju društvenu odgovornost i izveštavaju o njoj jer, između ostalog, žele zaštititi i unaprediti svoj ugled i poverenje, istaknuti i promovisati svoj brend; upravljati i ublažiti rizik; poboljšati operativnu i troškovnu efikasnost; osigurati licencu za rad i razvoj novih poslovnih mogućnosti (Maubane et al., 2014). Iz navedenog proizilazi da postoje brojni razlozi za sastavljanje i objavljivanje izveštaja o CSR. Young i Marais (2012) na bazi analize sadržaja brojnih studija sistematizuju razloge za obelodanjivanje informacija o CSR kroz Tabelu 3 (Bonsón & Bednárová, 2015, 184).

Tabela 3 Razlozi za izveštavanje o CSR

Razlozi za izveštavanje o CSR	Reference
Prikazati svoju odgovornost prema velikom broju zainteresovanih strana	Deegan and Samkin (2006)
Da odgovori na očekivanja zainteresovanih strana i doprinese blagostanju društva	Morsing and Shultz (2006)
Da upravljaju vlastitim legitimitetom	Archel, Husillos, Larrinaga, and Spence (2009), Castelló and Lozano (2009), Makela and Nasi (2010), Reverte (2009), Yongwanich and Guthrie (2007)
Zaštiti reputaciju i identitet kompanije kroz unapređenje odnosa sa stejkholderima	Reynolds and Yuthas (2008)
Dugoročna profitabilnost smanjenjem asimetrije informacija i unapređenje procesa odlučivanja kako preduzeća, tako i stejkholdera	Merkel-Davies and Brennan (2007), Du, Bhattacharya, and Sen (2010)
Različit institucionalni pritisak	Young and Marais (2012)

Izvor: Bonsón & Bednárová, 2015, 184.

Analizirajući razloge može se potvrditi ranije izneta konstatacija da su pritisci stejkholdera odigrali veoma važnu ulogu kada se posmatra izveštavanje o CSR. Naime, izveštavanjem o CSR se smanjuje asimetrija informacija i stoga ono može biti efikasan alat za legitimizaciju aktivnosti preduzeća.

Iako postoje brojni razlozi u korist izveštavanja o CSR ove izveštaje preduzeća uglavnom sastavljaju na dobrovoljnoj osnovi. Iako obelodanjivanje ovih izveštaja u većini zemalja ima dobrovoljni karakter, za sve veći broj svetskih kompanija praksa obelodanjivanja izveštaja o CSR predstavlja pre pravilo nego izuzetak (KPMG, 2008). Prema anketi koju je sproveo KPMG (2011) 95% od 250 najvećih svetskih kompanija izveštava o pitanjima društveno odgovornog poslovanja (Bonsón & Bednárová, 2015). Međutim, iako je izveštavanje o CSR uglavnom dobrovoljno, postoje i zemlje koje svojim propisima obavezuju preduzeća da objavljuju ove izveštaje. U Evropi u pojedinim zemljama, poput Švedske, Norveške, Finske, Danske, Nemačke, Francuske, Velike Britanije i Švajcarske, postoje propisi koji se odnose na obelodanjivanje informacija o CSR (Bonsón & Bednárová, 2015).

Imajući u vidu sve veće koristi koje se pripisuju izveštavanju o CSR obelodanjivanje informacija o socijalnim i ekološkim performansama u poslednje dve decenije sve više je regulisano raznim normativnim aktima i poslovnim pritiscima od strane preduzeća. Polazeći od navedenog postavlja se pitanje ko je nadležan za pripremanje ovih izveštaja. Odgovor na ovo pitanje u mnogome će zavisiti od toga kome su namenjeni navedeni izveštaji i da li su oni propisani zakonom ili ih preduzeća dobrovoljno pripremaju i obelodanjuju. Ukoliko se javno obelodanjuju, regulisani su normativnim aktima i namenjeni su eksternim stakeholderima onda se može reći da je menadžment odgovoran za pripremu izveštaja. Međutim, ukoliko su namenjeni menadžmentu preduzeća, odnosno internim stakeholderima upravljački računovođa je nadležan za njihovo pripremanje. Polazeći od napred navedenog, zaključak koji bi se mogao izvesti je da izvestan stepen odgovornosti pripada kako finansijskom, tako i upravljačkom računovođi budući da on obezbeđuje finansijske i nefinansijske informacije za sastavljanje i obelodanjivanje informacija o CSR.

Ocenjujući da kvalitet korporativnog nefinansijskog izveštavanja preduzeća nije na zadovoljavajućem nivou, čemu je doprineo voluntarizam u sprovođenju koncepta CSR i u izveštavanju o društvenoj odgovornosti, na međunarodnom, regionalnom i nacionalnom nivou donet je u protekle tri decenije veći broj smernica, uredbi, uputstava i direktiva kojima se na direktan ili indirektan način regulišu ova pitanja. Kao posebno značajna treba izdvojiti MRS/MSFI, Smernice GRI, Međunarodni okvir za integrisano izveštavanje, Direktiva 2014/95/EU, E-PRTR i ostale dobrovoljne smernice EMAS, ISO 26000, AA1000, ISO 14001 i SA8000, Preporuku za priznavanje, merenje i obelodanjivanje ekoloških pitanja u godišnjim računima i godišnjim izveštajima preduzeća EU. Polazeći od cilja istraživanja u ovom radu kao i činjenice da značajan broj istraživača (Skouloudis et al., 2009; Prado-Lorenzo et al., 2009; Chersan, 2016) smatra Smernice GRI za najčešće korišćeni standard u nefinansijskom izveštavanju u nastavku će akcenat biti stavljen na Smernice Globalne inicijative za izveštavanje.

Smernice GRI i njene implikacije na izveštavanje o korporativnoj društvenoj odgovornosti

Globalna inicijativa za izveštavanje (Global Reporting Initiative - GRI) osnovana je 1997. godine u Bostonu, pri čemu se njeni koreni nalaze u neprofitnoj organizaciji Koalicija za ekološki odgovorne ekonomije[‡] (Coalition for Environmentally Responsible Economies – CERES) i TELLUS[§] instituta. Vizija GRI je održiva globalna ekonomija u kojoj organizacije ostvaruju svoje ekonomske, ekološke, društvene i performanse upravljanja, odgovorno utiču na okruženje i transparentno izveštavaju, dok je misija da standardnu praksu izveštavanja o održivosti unapredi obezbeđivanjem uputstava i davanjem podrške organizacijama (GRI, 2012, p. 5). Cilj osnivanja GRI je bio da se stvori mehanizam koji bi kompanije obavezao na odgovornost u poštovanju CERES principa vezanih za zaštitu životne sredine. Naime, u cilju rešavanja nedostataka doslednosti, subjektivizma i nesistematskog izveštavanja uspostavljene su smernice GRI** kao zajednički okvir za izveštavanje o ekonomskim, ekološkim i socijalnim uticajima kompanija (Maubane et al., 2014). Nekoliko hiljada pojedinaca i veliki broj organizacija širom

[‡] CERES organizacija je osnovana 1989. godine u Bostonu i zagovornik je održivog razvoja koji broji moćnu mrežu investitora, preduzeća i interesnih grupa koji deluju u pravcu promovisanja i usvajanja održivih poslovnih praksi i rešenja u cilju izgradnje zdrave globalne ekonomije.

[§] TELLUS institut je osnovan 1976. godine kao interdisciplinarna neprofitna i apolitična organizacija koja se bavi ekološkim i društvenim pitanjima.

** Prva verzija Okvira za izveštavanje o održivosti G1 u vidu Smernica objavljena je 2000. godine. Smernice su kasnije više puta ažurirane i unapređene.

sveta doprinio je razvoju GRI, kroz savet zainteresovanih strana (stakeholder council) i različite radne grupe (Levy et al., 2010, 96).

Program Ujedinjenih nacija za životnu sredinu (UNEP) je 1998. godine formalno pristupio GRI kao partnerskoj instituciji. Između 1999. i 2002. godine osnivači GRI uspeali su da dobiju više od 7 miliona dolara iz nekoliko fondacija i od Svetske banke, kao i dodatnu podršku iz različitih organizacija koje podržavaju njen rad. GRI kao mrežna organizacija koja obuhvata više od 30.000 ljudi razvila je okvir za izveštavanje u vidu smernica u saradnji sa zainteresovanim stranama iz poslovnih, vladinih, radnih i profesionalnih grupa kako bi osigurala kredibilitet i relevantnost izveštavanja o CSR. Dakle, osnovna pretpostavka osnivača GRI je bila da se standardizovane informacije mogu koristiti za benčmarking i rangiranje kompanija i obezbeđivanje investitorima dodatnih informacija o nefinansijskom izveštavanju. GRI je na taj način trebalo da doprinese legitimitetu i rutinizaciji korporativnog društvenog izveštavanja kao prakse i da rezultira stvaranjem zajedničkog jezika i pretpostavki za nefinansijsko izveštavanje.

Do 2017. godine su izdate četiri verzije smernica (2000., 2002., 2006. i 2013. godine). Poslednju verziju G4 čine dva dela: Principi izveštavanja i standardni podaci (Reporting Principles and Standard Disclosures) i Priručnik za implementaciju (Implementation Manual), pri čemu je za pripremu i sastavljanje izveštaja o održivom razvoju primarni izvor informacija prvi deo. Izveštaji objavljeni nakon 31. decembra 2015. godine trebalo bi da budu pripremljeni u skladu sa Smernicama G4 koje daju uputstva kako povezati izveštavanje o CSR i integrisano izveštavanje usklađeno sa Međunarodnom inicijativom za integrisanim izveštavanjem koju promovise Međunarodni savet za integrisano izveštavanje (International Integrated Reporting Council – IIRC). Takođe, treba istaći da G4 smernice pružaju preduzećima mogućnost izbora između osnovne i sveobuhvatne opcije prilikom sastavljanja izveštaja o CSR. Osnovna opcija sadrži suštinske elemente izveštaja o CSR i daje podlogu za obelodanjivanje ekonomskih, ekoloških, socijalnih i performansi upravljanja, dok se sveobuhvatna opcija temelji na osnovnoj opciji, ali zahteva i dodatne standardne podatke o strategiji i analizi, upravljanju, etici i integritetu preduzeća (GRI-G4, 2013). Imajući u vidu navedeno, preduzeće treba u svom izveštaju o CSR da obelodani ukupno 80 stavki i pokazatelja performansi poslovanja prema osnovnoj opciji, odnosno 149 prema sveobuhvatnoj, uz podatke o menadžment pristupu i podatke vezane za sektore.

Pored smernica, kao rezultat rada GRI nastalo je i nekoliko sektorskih dodataka, kao i niz tehničkih dokumenata i vodiča za korisnike. Svrha razvoja vodiča i smernica je da unapredi i ponudi bolje rešenje za izveštavanje. Marimon i dr. (2012) tvrde da je cilj Smernica GRI kreiranje izveštaja koji bi dopunjavali, a ne zamenjivali druge izveštaje kompanije. Dakle, izveštaji sastavljeni u skladu sa Smernicama GRI trebalo bi da sadrže informacije vezane za ekonomska, ekološka i socijalna pitanja kompanije. Taj pristup, poznat kao *Triple Bottom Line*, takođe uključuje tzv. "3p" (*people, planet, profit* - ljudi, planetu i profit) i nudi opšti okvir koji omogućava procenu i izveštavanje o rezultatima entiteta zasnovanim na ekonomskim, socijalnim i ekološkim parametrima.

Ekonomska kategorija u izveštaju ukazuje na prisustvo entiteta na tržištu i na indirektno ekonomske uticaje. Kategorija životne sredine uključuje materijale, energiju, vodu, biodiverzitet, emisije, otpadne vode i otpad, proizvode i usluge, saglasnost, transport i ukupno. Društvena kategorija uključuje održivost i uticaj koji organizacija ima na društvene sisteme u okviru kojih posluje, kao i na poštovanje ljudskih prava zasnovanih na međunarodno priznatim univerzalnim standardima kao što su Univerzalna deklaracija o ljudskim pravima Ujedinjenih nacija i njeni protokoli. Kategorija ljudskih prava obuhvata prakse ulaganja i nabavke, nediskriminacije, slobode udruživanja i kolektivnog pregovaranja, ukidanja dečijeg rada,

sprečavanja prinudnog i obaveznog rada, postupke pritužbi i žalbi, praksu sigurnosti i prava stanovništva. Kategorija društva se bavi zajednicom, korupcijom, javnom politikom, antikonkurentnim ponašanjem i poštovanjem. Kategorija odgovornosti proizvoda podrazumeva zdravlje i sigurnost potrošača, označavanje proizvoda i usluga, marketinške komunikacije, privatnost klijenata i usaglašenost (GRI, 2012). Sve napred navedene kategorije imaju indikatore performansi koje kompanija treba da uključi i indikatore koji se mogu uključiti u izveštaj o CSR.

Od svog nastanka do danas Smernice GRI su široko prihvaćene kao najbolje razvijen međunarodni okvir za izveštavanje o CSR. Takođe, treba istaći i da Odbor OECD (Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj) za međunarodna ulaganja i multinacionalna preduzeća promovise upotrebu GRI. Takođe, u 2010. godini se radilo na približavanju standarda ISO 26000 i GRI. Kao rezultat toga objavljene su dve publikacije: "GRI i ISO 26000: Kako koristiti GRI smernice u kombinaciji sa ISO 26000 standardom" (*GRI and ISO 26000: How to use the GRI Guidelines in Combination with ISO 26000*) i "Štapovi i šargarepe – Promovisanje transparentnosti i održivosti" (*Carrots and Sticks – Promoting Transparency and Sustainability*) (Pavlović i dr., 2016, 775).

Izveštaji sastavljeni u skladu sa Smernicama GRI prema istraživanju Marimon i dr. (2012) zauzimaju 40% svih izveštaja o korporativnoj društvenoj odgovornosti širom sveta. Primena Smernica GRI je naročito velika u Španiji, Holandiji, Brazilu i Južnoj Africi, iako se obrasci institucionalizacije razlikuju u skladu s lokalnim okolnostima. 2011. godine je pokrenuta elektronska baza izveštaja o održivosti i ona sadrži sve izveštaje koji su sastavljeni u skladu sa Smernicama GRI. Broj izveštaja se iz godine u godinu povećavao i danas iznosi više od 24.000. U Tabeli 4 je dat pregled distribuiranosti broja izveštaja sastavljenih u skladu sa Smernicama GRI u svetu za period 2011-2017.

Tabela 4 Pregled distribuiranosti broja izveštaja sastavljenih u skladu sa Smernicama GRI u svetu za period 2011-2017.

Godina	Afrika	Azija	Evropa	Južna Amerika	Severna Amerika	Okeanija	Ukupno
2011	138	774	1158	409	355	127	2961
2012	174	946	1327	498	407	124	3476
2013	165	1151	1404	638	436	119	3913
2014	164	1268	1522	671	450	117	4192
2015	159	1492	1512	763	448	104	4478
2016	160	1601	1494	708	437	97	4497
2017	129	1351	1097	625	254	25	3481

Izvor: Autori, na osnovu baze dostupne na: <http://database.globalreporting.org/search/>

Najveći broj izveštaja sastavljenih u skladu sa Smernicama GRI registrovan je 2016. godine (4497), dok je 1999. samo 6 kompanija objavilo izveštaje prema zahtevima GRI. Rezultati predstavljeni u Tabeli 4 ukazuju da je Evropa imala najveći broj izveštaja sastavljenih u skladu sa Smernicama GRI do 2016. godine. U 2016. i 2017. godini rezultati istraživanja ukazuju da Azija ima veći broj izveštaja sastavljenih u skladu sa Smernicama GRI. Postoji nekoliko objašnjenja za ovo stanje kada je u pitanju Evropa: Evropska komisija proglašava 2005. godinu kao godinu društvene odgovornosti za zemlje Evropske unije; Velika Britanija je bila prva zemlja koja je imenovala ministra za nadzor nad politikama održivosti; u Francuskoj postoji zakonska obaveza da preduzeća koja imaju više od 300 zaposlenih treba da publikuju izveštaje o društvenoj odgovornosti (Marimon et al., 2012). Istovremeno, Finska, Švedska i Španija su počele da prihvataju i da nameću kompanijama pravila o društveno odgovornom poslovanju na nacionalnom nivou (Levy et al., 2010). Kao što je ranije navedeno u pojedinim zemljama Evrope

postoje propisi koji se odnose na objavljivanje izveštaja o CSR (Bonsón & Bednárová, 2015) i zahvaljujući obavezujućoj regulativi povećava se broj preduzeća koja publikuju izveštaje o CSR. Kada je u pitanju Azija objašnjenje bi se moglo odnositi na sve veće učešće kompanija sa ovog kontinenta na svetskom tržištu. Interesantno je napomenuti da više od polovine od ukupnog broja objavljenih izveštaja u Aziji u 2016. godini se odnosi na tri zemlje: Tajvan (426), Japan (260) i Kina (225) (Jovanović, 2018).

Na bazi navedenog može se konstatovati da interesovanje za Smernicama GRI ima rastući trend, a tome su posebno doprinele Direktiva 2013/34/EU i Direktiva 2014/95/EU. Direktiva 2014/95/EU o objavljivanju nefinansijskih i drugih informacija određenih velikih kompanija koja je stupila na snagu decembra 2014. godine zahteva od određenih kompanija da u svojim izveštajima obelodane podatke o politikama, rizicima poslovanja u pogledu zaštite životne sredine, pitanjima vezanim za zaposlene i društvo, poštovanje ljudskih prava, borbi protiv korupcije i dr. Ova direktiva se odnosi samo na Evropsku uniju i na preduzeća sa više od 500 zaposlenih čije se akcije kotiraju na berzi, kao i na banke, osiguravajuća društva i druge organizacije čije poslovanje ima ili može da ima javni interes, bez obzira na veličinu i broj zaposlenih.

Na kraju, iako sve veći broj preduzeća u svetu sastavlja izveštaje u skladu sa Smernicama GRI i na taj način dovodi do povećanja poverenja stejkholdera u poslovanje preduzeća i doprinosi harmonizaciji izveštavanja o CSR, GRI se upućuje kritika koja se odnosi na veliki broj predloženih indikatora i činjenicu da je prilično skupo preduzećima da pripreme izveštaj u skladu sa Smernicama GRI. Navedeno bi se moglo istaći kao jedan od razloga za kontinuirano odbijanje pojedinih kompanija da usvoje ovaj okvir.

Zaključak

Uključivanje u korporativno izveštavanje izveštaja o efektima interakcije između preduzeća i društva praćeno je činjenicom da mnoga preduzeća svoju društvenu odgovornost i održivost poslovanja više ne posmatraju samo kao moralno pitanje, već i kao jedno od vitalnih područja gde se prepliću budući poslovni rizici i mogućnosti. Imajući u vidu da je u poslednjoj deceniji porastao broj preduzeća koja obelodanjuju informacije o uticaju svojih poslovnih aktivnosti na životnu sredinu i društvo, može se zaključiti da izveštavanje o CSR pretenduje da postane standardna poslovna praksa i jedan od esencijalnih strategijskih alata menadžmenta. U svetu koji odlikuje drastičan porast populacije, povećani zahtevi za ograničenim i neobnovljivim resursima, dramatične klimatske promene, opadanje biodiverziteta, turbulentne društvene okolnosti, stejkholderi su zabrinuti zbog potencijalnih rizika i sposobnosti preduzeća da generišu vrednost u budućnosti. U tom kontekstu, izveštavanje o CSR treba da posluži kao komunikacioni alat za uveravanje akcionara da njihove investicije „imaju budućnost“ i, što je još značajnije, za pružanje jasne slike o stepenu njihove izloženosti rizicima. To znači da će investitori sve više želeći da saznaju i razumeju istinske performanse preduzeća na planu društvene odgovornosti i očuvanja životne sredine (Nickell & Roberts, 2014; Sekerez, 2016).

Istovremeno, može se konstatovati da usvajanje prakse CSR u različitim zemljama sveta uzima različite oblike zbog kulturnih, pravnih, političkih, ekonomskih i socijalnih razlika. Naime kompanije u razvijenim zemljama žele da povećaju svoju reputaciju, stoga ističu aktivnosti usmerene na očuvanje životne sredine i brigu o društvu. Kompanije u zemljama u razvoju žele postići vidljivost za međunarodne investiture i stoga se usredsređuju na usklađenost sa međunarodnim zahtevima koji se odnose na proizvode, socijalna i ekološka

pitanja. Međutim, CSR ne izaziva poseban interes u zemljama u razvoju jer civilno društvo u ovim zemljama nije dovoljno organizovano i vlade ne promovisu u dovoljnoj meri praksu CSR.

Međutim, iako koncept CSR i izveštavanje o CSR nije obavezno u većini zemalja, sve veći zahtevi stejkholdera za informacijama doveli su do toga da broj objavljenih izveštaja iz godine u godinu raste. Sa povećanjem interesovanja za publikovanjem izveštaja o CSR raste i broj smernica, uredbi, uputstava i direktiva kojima se na direktan ili indirektan način regulišu ova pitanja. Kao posebno značajne za izveštavanje o CSR izdvojile su se Smernice GRI. Smernice GRI svake godine prihvata sve veći broj kompanija i one postaju opšteprihvaćeni okvir za izveštavanje o socijalnim, ekološkim i ekonomskim performansama kompanije doprinoseći na taj način sve većoj transparentnosti i harmonizaciji izveštavanja o CSR. Smernice GRI predstavljaju slobodno javno dobro koje mogu koristiti kompanije svih veličina, kao i neprofitne i vladine organizacije.

Svetska iskustva ukazuju da su kompanije u Evropi i Aziji rangirane na najvišem položaju kada je reč o objavljivanju izveštaja napisanih u skladu sa Smernicama GRI. Takođe, rezultati pokazuju da od 2016. godine primat po broju publikovanih izveštaja od Evrope preuzima Azija. Na kraju, imajući u vidu da postoji mali broj radova u ovoj oblasti u našoj zemlji, ovo istraživanje doprinosi popunjavanju jaza u literaturi ističući značaj Smernica GRI za nefinansijsko izveštavanje.

Reference

1. Atanacković, U. (2011). Društveno odgovorno poslovanje kao savremeni odgovor biznisa. *Škola biznisa*, 1, 143-148.
2. Bonsón, E. & Bednárová, M. (2015). CSR reporting practices of Eurozone companies. *Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review*, 18(2), 182–193.
3. Carroll, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct. *Business and Society*, 38, 268–295.
4. Chersan, I. C. (2016). Corporate responsibility reporting according to Global Reporting Initiative: an international comparasion. *Audit Financiar*, 14(4), 424-435.
5. Criado, I., Fernández, M., Husillos, F. J., & Larrinaga, C. (2008). Compliance with mandatory environmental reporting in financial statements: The case of Spain (2001–2003). *Journal of Business Ethics*, 79(3), 246–272.
6. Dahlsrud, A. (2006). How Corporate Social Responsibility is Defined: an Analysis of 37 Definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 15(1), 1-14.
7. Doorley, J., & Garcia, H. F. (2007). *Reputation management: The key to successful public relations and corporate communication*. New York, NY: Routledge.
8. Freedman, M., & Patten, D. M. (2004). Evidence on the pernicious effect of financialreport environmental disclosure. *Accounting Forum*, 28, 27–41.
9. Global Reporting Initiative (GRI), (2013). *Sustainability Reporting Guidelines G4 Reporting Principles and Standard Disclosure*, Amsterdam.
10. GRI (2012), Latest Guidelines, Global Reporting Initiative, dostupno na: www.globalreporting.org/reporting/latest-guidelines/Pages/default.aspx
11. Jovanović, D. (2018). Normativna dimenzija izveštavanja o korporativnoj društvenoj odgovornosti – ekološki aspekt. *Zbornik radova XIII Kongres računovođa i revizora Crne Gore: Računovodstvena i revizorska profesija budućnosti: Poverenje-integritet-transparentnost* (u štampi)
12. Kotler, P. & Lee, N. (2009). *Društveno odgovorno poslovanje, suvremena teorija i najbolja praksa*, M.E.P., Zagreb
13. KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting, 2008, dostupno na: https://www.kpmg.com/EU/en/Documents/KPMG_International_survey_Corporate_responsibility_Survey_Reporting_2008.pdf

14. KPMG. (2011). The KPMG International Corporate Responsibility Reporting Survey. Dostupno na: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/corporate-responsibility/Documents/2011-survey.pdf>.
15. Levy, D., Brown, H. S. & de Jong, M. (2010). The Contested Politics of Corporate Governance: The Case of the Global Reporting Initiative. *Business & Society*, 49(1), 88-115.
16. Marimon, F., Alonso-Almeida, M. del M. & Rodríguez, M del P. (2012). The Worldwide diffusion of the Global Reporting Initiative: what is the point? *Journal of Cleaner Production*, 33, 132-144.
17. Maubane, P., Prinsloo, A. & Van Rooyen, N. (2014). Sustainability reporting patterns of companies listed on the Johannesburg securities exchange. *Public Relations Review*, 40, 153-160.
18. Nickell, E. B. & Roberts, R. (2014). The Public Interest Imperative in Corporate Sustainability Reporting Research. *Accounting and the Public Interest*, 14, 79-86.
19. Patten, D. M., & Crampton, W. (2004). Legitimacy and the Internet: An examination of corporate web page environmental disclosures. *Advances in Environmental Accounting and Management*, 2, 31-57.
20. Pavlović, M., Đukić, T. i Đurić, O. (2016). Izveštavanje o društveno odgovornom poslovanju – integrisano izveštavanje I Globalna inicijativa za izveštavanjem o održivosti. *Teme*, 40(2), 763-780.
21. Prado-Lorenzo, J. M., Gallego-Alvarez, I. & Garcia-Sanchez, I. M. (2009). Stakeholder engagement and corporate social responsibility reporting: the ownership structure effect. *Corporate Social - Responsibility and Environmental Management*, 16(2), 94-107.
22. Runhaar, H. & Lafferty, H. (2009). Governing Corporate Social Responsibility: An Assessment of the Contribution of the UN Global Compact to CSR Strategies in the Telecommunications Industry. *Journal of Business Ethics*, 84(4), 479-495.
23. Sekerez, V. (2016). Regulatorni okvir i kvalitet izveštavanja o održivom razvoju. *Ekonomске ideje i prakse*, 20, 53-68.
24. Skouloudis, A., Evangelinos, K. & Kourmoussis, F. (2009). Development of an Evaluation Methodology for Triple Bottom Line Reports Using International Standards on Reporting. *Environmental Management*, 44(2), 298-311
25. Tsang, S., Welford, R., & Brown, M. (2009). Reporting on community investment. *Journal of Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 16, 123-136.
26. Vrdoljak-Raguž, I. i Hazdovac, K. (2014). Društveno odgovorno poslovanje i hrvatska gospodarska praksa. *Oeconomica Jadertina*, 1/2014, 40-58.
27. Zadek, S., Raynard, P., Oliviera, C., etc. (2005). Responsible Competitiveness – Reshaping Global Markets Through Responsible Business Practice, AccountAbility. dostupno na sajtu: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan044454.pdf>
28. Young, S., & Marais, M. (2012). A multi-level perspective of CSR reporting: The implications of national institutions and industry risk characteristics. *Corporate Governance: An International Review*, 20(5), 432-450.

REGULATORNI OKVIR INVESTICIONE AKTIVNOSTI OSIGURAVAJUĆIH KOMPANIJA U SRBIJI

Vladimir Stančić* i Biljana Jovković*

Primarni izvor rezultata osiguravajuće kompanije je njena osnovna delatnost – osiguranje i/ili reosiguranje. Doprinos finansijskom rezultatu mogu dati i druga najvažnija funkcija osiguranja – investiranje sredstava osiguravajućeg fonda, kao i obavljanje ostalih poslova povezanih sa delatnošću osiguranja. Ipak, postavljanje neizostavne mogućnosti ispunjenja obaveza prema osiguranicima o roku dospeća na vrh piramide zahteva koji obavezuju osiguravajuću kompaniju, upućuje na neophodnost strogog uređenja i nadzora ove delatnosti. Centralna finansijska institucija u našoj zemlji, Narodna banka Srbije, regulator je našeg finansijskog sektora, a samim tim i delatnosti osiguranja. U cilju kontrole poslovanja osiguravača, NBS, pored neposredne kontrole, ima i zakonsko pravo da propiše dodatne podzakonske akte. Takođe, u svetlu ambicija koje naša zemlja ima u pravcu evropskih integracija, čitav zakonski okvir poslovanja osiguravača potrebno je kontinuirano pomerati ka usaglašenosti sa direktivama EU, prevashodno koncepta Solventnost II.

Ključne reči: investicioni portfolio, regulatorni okvir, upravljanje rizikom investiranja, pokrivenost sredstava rezervi, ročna transformacija imovine i obaveza

Uvod

Osiguravajuće kompanije, u smislu pravne forme, a pojednostavljeno posmatrano, mogu biti osnovane kao društva za uzajamno osiguranje i kao akcionarska društva. Ukoliko su organizovane u formi akcionarskog društva, funkcionišu po principu sticanja i ne razlikuju se u ciljnim veličinama od većine privrednih društava. To znači da osiguravači kroz svoju aktivnost teže maksimiziranju dobiti i prinosa na uložena sredstva, stvaranju vrednosti za akcionare i uvećanju zarade po akciji. Samim tim što dele sudbinu ostalih privrednih društava u okviru jedne nacionalne privrede ili globalnog svetskog tržišta, osiguravači se suočavaju i sa većinom tržišnih rizika, karakterističnim i za druge sfere poslovanja.

Ipak, specifičnost delatnosti osiguranja nameće osiguravačima neophodnost primene posebnih strategija upravljanja organizacijom, sa akcentom na tretiranju rizika preuzetih u osiguranje i zaštiti interesa osiguranika. Osnovni „proizvod“ osiguravača jeste osiguravajuće pokriće koje pružaju osiguranicima ili korisnicima osiguranja. Težina rizika koji se preuzima u rizični portfolio determiniše premiju osiguranja. Preciznije, premija predstavlja cenu rizika, uzimajući u obzir da se ona određuje za zajednice rizika, a na osnovu procenjene verovatnoće ostvarenja štetnog događaja i očekivanog intenziteta sledstvenih šteta. Posmatrajući iz ugla osiguravača, premija je prihod koji omogućava generisanje sredstava odnosno formiranje fondova za isplatu naknade iz osiguranja, odnosno isplatu suma osiguranja u neživotnom i osiguranih suma u životnom osiguranju. Iz tog razloga, osiguravač svojim poslovnim aktima utvrđuje premiju osiguranja tako da njena visina bude primerena osiguranim rizicima i ugovorenim obavezama iz osiguranja.[†]

* Docent, e-mail: vstancic@kg.ac.rs

* Vanredni profesor, e-mail: bjovkovic@kg.ac.rs

[†] Avdalović V., Petrović E. i Stanković J. (2016): Rizik i osiguranje, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, str. 96

Međutim, sam odnos novčanih priliva po osnovu premije osiguranja i potencijalnih novčanih izdataka po osnovu naknada iz osiguranja nije jedina determinanta cene osiguranja i posledično uspešnosti poslovanja kompanije. Naime, pružanje osiguravajuće zaštite nije jedina funkcija osiguranja, iako jeste suštinska. Delujući u sferi institucionalnih investitora, osiguravajuće kompanije aktivno učestvuju na domaćim i svetskim finansijskim tržištima, čime se dodatno izlažu rizicima plasmana slobodnih sredstava. Proces investiranja pretpostavlja prikupljanje novčanih sredstava od osiguranika, njihovo razvrstavanje u fondove i sam plasman, čime osiguravači ispunjavaju svoju drugu najbitniju funkciju – mobilizatorsko-alokatorsku.[‡] Uzimajući u obzir i težnju za ostvarivanjem dodatnog profita putem investicione aktivnosti osiguravača, sam koncept premije osiguranja može biti relativizovan i predstavljen kao funkcija sledećih veličina:[§]

- visine naknade iz osiguranja po odštetnim zahtevima i veličine neisplaćenih odštetnih zahteva koji će biti isplaćeni u sledećoj godini (navedene veličine su funkcija veličine štete, osigurane sume i vrednosti osigurane stvari),
- veličine prinosa koji se može ostvariti plasmanom sredstava fonda osiguranja (korišćenje interesnog računa prilikom određivanja visine premije posledica je predvidivosti vremena kada će naknada biti isplaćena i sposobnosti osiguravača da ostvari investicioni dobitak pre nego što naknada dospe na plaćanje),
- veličine režijskih troškova osiguranja (obično predstavljaju procenat od vrednosti naknade)** i
- očekivane profitabilnosti poslovanja kompanije (odnos profita i ukupne aktive).

Značajnost investicione aktivnosti osiguravača ogleda se i na polju obračuna rezultata kompanije. Naime, ukupna uspešnost njihovog poslovanja predstavlja kombinovani pokazatelj rezultata ostvarenog u osnovnoj delatnosti (poslovima osiguranja i/ili reosiguranja) i delatnosti investiranja. Rezultat osnovne delatnosti predstavlja (pojednostavljeno govoreći) razliku naplaćene premije i zbira nastalih šteta i troškova, kao i povećanja u prenosnim premijama i ostalim tehničkim rezervama, dok rezultat delatnosti investiranja predstavlja razliku između prihoda i rashoda ostvarenih na tom polju. Računovodstveno posmatrano, u bilansu uspeha kompanije navedeni poslovni rezultati se iskazuju zasebno.

Pregled regulative

Investicioni ambijent poslovanja osiguravajućih kompanija podrazumeva regulatorno uređenje aktivnosti kako samog tržišta osiguranja, tako i trgovanja hartijama od vrednosti i kontrolu učesnika u tim transakcijama.^{††} Značaj institucionalnih investitora za razvoj finansijskih tržišta, procese kreiranja i trgovine finansijskim instrumentima i efikasnu alokaciju kapitala, stvara potrebu za snažnom regulacijom njihovog poslovanja. Navedena činjenica dodatno dobija na značaju ukoliko se u obzir uzme i njihov nesporan uticaj na sektor realne ekonomije, korporativnog finansiranja, sigurnost prihoda i generalno razvoj celokupne privrede. Sa druge strane, oblast investiranja kapitala je u svim zemljama predmet stroge zakonske regulative u

[‡] Treća fundamentalna funkcija osiguranja je socijalna funkcija.

[§] Kočović J., Šulejić P. i Rakonjac-Antić T. (2010): *Osiguranje*, CIDEF, Beograd, str. 98-102

^{**} Ovi troškovi se sastoje iz administrativnih, akvizicionih i inkaso troškova i njihova veličina treba da bude taman tolika da kompanija može nesmetano da obavlja svoju delatnost, jer bi u protivnom postojala opasnost da premija osiguranja bude nerealno visoka.

^{††} Pored „prirodnih“ mehanizama funkcionisanja samog finansijskog tržišta.

cilju obezbeđenja uređene, poštene i detaljno kontrolisane trgovine hartijama od vrednosti i nastojanja da se spreče eventualne neregularnosti i krize na finansijskim tržištima.^{##}

Narodna banka Srbije (NBS), kao glavni regulatorni organ u oblasti finansijskih institucija i samog finansijskog sistema, a samim tim i glavni regulator tržišta osiguranja, početkom novog milenijuma proklamovala je kao ključno opredeljenje u razvoju industrije osiguranja u Srbiji kreiranje i održavanje sigurnog i stabilnog tržišta osiguranja radi zaštite interesa osiguranika i korisnika osiguranja i obezbeđivanja usluga i proizvoda osiguranja na kvalitetan i transparentan način. Ovo opredeljenje je podržano kroz donošenje ključnog dokumenta – Zakona o osiguranju 2004. godine^{§§} i neophodne podzakonske regulative, oslonjene na druge kompatibilne i relevantne zakone za oblast osiguranja (tadašnjih Zakona o računovodstvu i reviziji, Zakona o obaveznom osiguranju u saobraćaju, Zakona o bankama i Zakona o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma).

Navedena regulativa u znatnoj meri bila je oslonjena na Direktive Evropske unije (EU), kao i na dobru međunarodnu poslovnu praksu osiguranja. Postavljeni ciljevi ticali su se povećanja transparentnosti poslovanja osiguravajućih kompanija i same Narodne banke Srbije, kao i uspostavljanja funkcije nadzora, zasnovane na međunarodnim standardima i principima koje proklamuje Međunarodno udruženje supervizora osiguranja (*International Association of Insurance Supervisors - IAIS*). U međuvremenu, veliki broj zakonskih i podzakonskih akata je inoviran ili zamenjen potpuno novim regulatornim rešenjima, u skladu sa intenziviranjem napora Republike Srbije ka pristupanju Evropskoj uniji. Najznačajnija promena na tom polju sa aspekta osiguranja je stupanje na snagu novog Zakona o osiguranju. Naime, na predlog Narodne banke Srbije, Narodna skupština Republike Srbije je 18. decembra 2014. usvojila novi Zakon o osiguranju^{***} kojim je izvršeno usklađivanje domaće regulative sa okvirom Solventnost I, uz implementaciju određenih zahteva Solventnosti II.⁺⁺⁺ Pored toga, ni druge delatnosti nisu ostale imune na nove tržišne trendove pa je tako i Zakon o računovodstvu i reviziji još 2013. godine podvojen na dva zasebna – jedan koji se odnosi na računovodstvo i drugi koji reguliše delatnost revizije.

Zakon o osiguranju počeo je da se primenjuje 27. juna 2015. godine, do kada je Narodna banka Srbije donela 14 odluka, a Vlada Republike Srbije uredbu kojima se bliže uređuju pojedina pitanja značajna za obavljanje delatnosti osiguranja čime su obezbeđeni preduslovi za razvoj i unapređenje delatnosti osiguranja i zaštitu korisnika usluga osiguranja u Republici Srbiji. Na osnovu navedenog, regulativa koja je referentna za sektor osiguranja mogla bi se sažeti u nekoliko segmenata:^{###}

1. Propisi doneti na osnovu Zakona o osiguranju:
 - Uredba o određivanju rizika koji se mogu osigurati, odnosno reosigurati kod stranog društva za osiguranje, odnosno reosiguranje,
 - Odluka o sprovođenju odredaba Zakona o osiguranju koje se odnose na izdavanje dozvole za obavljanje poslova osiguranja/reosiguranja i pojedinih saglasnosti Narodne banke Srbije,

^{##} Stančić V. (2016): Finansijsko-računovodstveni aspekti kreiranja investicionog portfolija kompanija za životno osiguranje, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, str. 23

^{§§} Zakon o osiguranju, Sl. glasniku RS, br. 55/2004, 61/2005, 85/2005, 101/2007, 63/2009 – odluka Ustavnog suda, 107/2009, 99/2011, 119/2012 i 116/2013

^{***} Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014

⁺⁺⁺ Strategija za implementaciju Solventnosti II u Republici Srbiji, donešena od strane NBS, str. 6

^{###} Propisi iz oblasti poslova nadzora nad obavljanjem delatnosti osiguranja, dostupni na adresi: <http://nbs.rs/internet/cirilica/20/osg/index.html>, pristupljeno 29.03.2018. godine

- Odluka o adekvatnosti kapitala društva za osiguranje/reosiguranje,
 - Odluka o uslovima i načinu vršenja nadzora nad poslovanjem društva za osiguranje/reosiguranje i drugih subjekata nadzora u delatnosti osiguranja,
 - Odluka o sistemu upravljanja u društvu za osiguranje/reosiguranje,
 - Odluka o izveštavanju društva za osiguranje/reosiguranje,
 - Odluka o tehničkim rezervama,
 - Odluka o investiranju sredstava osiguranja,
 - Odluka o sticanju zvanja i usavršavanju ovlašćenog aktuara,
 - Odluka o sadržini mišljenja ovlašćenog aktuara,
 - Odluka o sadržini izveštaja o obavljenoj reviziji finansijskih izveštaja društva za osiguranje/reosiguranje,
 - Odluka o sprovođenju odredaba Zakona o osiguranju koje se odnose na obavljanje poslova posredovanja u osiguranju, odnosno zastupanja u osiguranju,
 - Odluka o sticanju zvanja i usavršavanju ovlašćenih posrednika i ovlašćenih zastupnika u osiguranju,
 - Odluka o sadržini i načinu vođenja registara podataka o društvima za osiguranje/reosiguranje i drugim subjektima nadzora u delatnosti osiguranja i
 - Odluka o načinu zaštite prava i interesa korisnika usluga osiguranja.
2. Propisi doneti na osnovu Zakona o računovodstvu:
- Odluka o Kontnom okviru i sadržini računa u Kontnom okviru za društva za osiguranje,
 - Odluka o sadržaju i formi obrazaca finansijskih izveštaja za društva za osiguranje i
 - Odluka o obliku i sadržaju statističkog izveštaja za društva za osiguranje.
3. Propisi doneti na osnovu Zakona o obaveznom osiguranju u saobraćaju:
- Uredba o utvrđivanju najniže osigurane sume, odnosno sume osiguranja na koju može biti ugovoreno obavezno osiguranje u saobraćaju,
 - Uredba o utvrđivanju najniže sume osiguranja na koju može biti ugovoreno osiguranje vlasnika motornih vozila od odgovornosti za štetu pričinjenu trećim licima,
 - Odluka o sadržini obrasca polise osiguranja od autoodgovornosti i načinu vođenja evidencije preuzetih polisa i
 - Odluka o osnovnim kriterijumima bonus-malus sistema, podacima za primenu tog sistema i najvišem bonusu.
4. Propisi doneti na osnovu Zakona o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma:
- Odluka o smernicama za procenu rizika od pranja novca i finansiranja terorizma,
 - Odluka o minimalnoj sadržini procedure "Upoznaj svog klijenta" i
 - Odluka o smernicama za primenu odredaba zakona o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma za obveznike nad kojima Narodna banka Srbije vrši nadzor.

Samu investicionu aktivnost detaljnije reguliše Odluka o investiranju sredstava osiguranja (koja je zamenila raniju Odluku o ograničenjima pojedinih oblika deponovanja i ulaganja sredstava tehničkih rezervi i o najvišim iznosima pojedinih deponovanja i ulaganja garantne rezerve društva za osiguranje) i u kombinaciji sa zakonima tržišta kapitala (i regulativom koja ga uređuje), reguliše nastup osiguravača kao institucionalnih investitora na finansijskim, ali i drugim tržištima. Ipak, s obzirom da i sama Odluka bazira na Zakonu o osiguranju, neophodno je prvenstveno identifikovati odredbe tog pravnog akta koje tretiraju delatnost investiranja osiguravača.

Propisani oblici i pravila investiranja

Zakon o osiguranju definiše da se sredstva osiguravajuće kompanije mogu kategorizovati kao sredstva tehničkih rezervi, sredstva garantne rezerve i ostala sredstva.^{§§§} Na tom tragu, podvojena su i pravila za investiranje odnosno mogućnosti koje su ostavljene kompanijama prilikom obavljanja investicione delatnosti u zavisnosti od porekla sredstava.

Glava 5, odeljak 3 pomenutog Zakona odnosi se na investiranje sredstava osiguranja. Prevažodno, definisana je imovina koja se može probavljati sredstvima tehničkih rezervi i to u cilju pokrivanja budućih obaveza po osnovu osiguranja, kao i eventualnih gubitaka zbog rizika koji proizlaze iz poslova osiguranja koje kompanija obavlja. Preciznije, propisano je da se sredstvima tehničkih rezervi mogu pribavljati sledeći oblici imovine:

- hartije od vrednosti i instrumenti tržišta novca koje su izdali Republika Srbija, države članice EU ili Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), centralne banke država članica EU ili država članica navedene organizacije, odnosno za koje garantuje neki od navedenih subjekata,
- hartije od vrednosti koje izdaju međunarodne finansijske organizacije čiji je Republika Srbija član,
- dužničke hartije od vrednosti koje izdaju autonomne pokrajine i jedinice lokalne samouprave, kao i dužničke hartije od vrednosti za koje garantuje neki od navedenih subjekata,
- dužničke hartije od vrednosti kojima se trguje na tržištu hartija od vrednosti u skladu sa zakonom,
- dužničke hartije od vrednosti kojima se ne trguje na tržištu hartija od vrednosti ako je njihov izdavalac pravno lice koje ima sedište u Republici Srbiji,
- akcije kojima se trguje na tržištu hartija od vrednosti u skladu sa zakonom,
- akcije kojima se ne trguje na tržištu hartija od vrednosti ako je njihov izdavalac pravno lice koje ima sedište u Republici Srbiji,
- vlasnički udeli privrednih društava koja imaju sedište u Republici Srbiji,
- investicione jedinice investicionih fondova**** i
- nepokretnosti i druga stvarna prava na nepokretnostima – ako su upisane u zemljišne, odnosno druge javne knjige u Republici Srbiji, ako donose prinos, ako je njihova kupovna cena određena na osnovu procene ovlašćenog procenjivača i ako su bez tereta.

Naglašava se takođe da se, pored navedenih oblika, sredstva tehničkih rezervi mogu deponovati kod banaka koje imaju sedište u Republici Srbiji ili držati u gotovini u blagajni i na računu društva za osiguranje.

Navedene odredbe unapređen su koncept koji je definisan prethodnim Zakonom o osiguranju. Naime, svi oblici propisani tim zakonskim rešenjem i dalje stoje kao mogućnost za investiranje osiguravača, dok poslednji Zakon donosi dodatne opcije u vidu hartija od vrednosti koje izdaju međunarodne finansijske organizacije čiji je Republika Srbija član, posebno izdvojenih municipalnih obveznica, kao i vlasničkih udela privrednih društava i investicionih jedinica investicionih fondova.

Samim propisivanjem oblika u koje je moguće investirati sredstva osiguranja ne završavaju se instrukcije koje zakonodavac postavlja pred osiguravače, već su donešena i određena bliža

^{§§§} Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014, član 115

^{****} Uz ogradu da je investiranje u ovu vrstu imovine ograničeno samo na sredstva tehničkih rezervi životnih osiguranja, koja su vezana za jedinice investicionih fondova.

pravila koja se tiču investicione aktivnosti. Tako je društvo za osiguranje dužno da sredstva tehničkih rezervi investira u skladu s pravilima koja se odnose na vrste osiguranja za koje je registrovano i koje obavlja, a koja proizilaze iz prirode rizika koji su tom vrstom osiguranja pokriveni, odnosno iz strukture pripadajućih obaveza. Ciljevi koje bi investicioni potfolio kreiran sredstvima tehničkih rezervi trebalo da zadovolji ogledaju se u sledećem:

- likvidnost, sigurnost i profitabilnost samog društva,
- izmirenje budućih obaveza i
- disperzija rizika.

Osnovni i neizostavni zahtev koji se postavlja pred osiguravajuće kompanije je zaštita interesa osiguranika. Na tom tragu, Zakon poseban osvrt čini na aspekt sigurnosti izmirenja obaveza prema osiguranicima odnosno usklađenosti investicione aktivnosti sa nastupajućim obavezama. Naime, društvo za osiguranje je dužno da imovinu pribavljenu sredstvima tehničkih rezervi uskladi s prirodom obaveza po osnovu osiguranja, kako bi se rizik promene kamatnih stopa, deviznih kurseva ili drugih tržišnih parametara sveo na najmanju moguću meru. Takođe, Zakon podrazumeva i ono što i jeste u biti investicione aktivnosti – da to nije jednokratna odluka koja se ne menja tokom vremena, već naprotiv, proces kontinuiranog preispitivanja i ocenjivanja performansi portfolija. Stoga, društvo za osiguranje je dužno da restrukturira investicioni potfolio kreiran sredstvima tehničkih rezervi radi njegovog kontinuiranog prilagođavanja promenama relevantnih pokazatelja na finansijskim tržištima i omogućavanja bolje kontrole investicionih rizika.

Poseban osvrt učinjen je na mogućnosti investiranja matematičke rezerve. U ranijoj praksi ovaj tip rezervi bio je vezan za osiguranje lica, ali ga novo zakonsko rešenje prepoznaje u širem konceptu, kao deo tehničkih rezervi koji je namenjen izmirenju sadašnje vrednosti buduće obaveze po osnovu ugovora o životnom osiguranju i po osnovu višegodišnjih ugovora o neživotnom osiguranju kod kojih se kumuliraju sredstva štednje ili sredstva za pokriće rizika u kasnijim godinama i na koje se primenjuju tablice verovatnoće i obračuni kao kod životnih osiguranja.^{****} Specifičnost i dugoročan karakter determinišu pravila njihovog investiranja, pa se tako sredstvima matematičke rezerve može pribavljati imovina koja služi za pokriće budućih obaveza po osnovu onih vrsta osiguranja za koje je potrebno formirati matematičku rezervu, a koja se ne sme koristiti za pokriće obaveza iz drugih vrsta osiguranja.

Kao što je već napomenuto, ni ostala sredstva osiguranja nisu izuzeta od smernica definisanih Zakonom. Tako je društvo za osiguranje dužno da sredstva garantne rezerve investira u kategorije aktive koje obezbeđuju sigurnost, raspoloživost na dugi rok, kao i očuvanje realne vrednosti tih sredstava. Izričito se ne propisuju oblici u koje se mogu plasirati sredstva garantne rezerve, već samo društvo svojom investicionom politikom utvrđuje koju će imovinu pribavljati, kao i kriterijume za investiranje ovih sredstava, s tim što NBS zadržava pravo da u izvesnoj meri bliže uredi pravila investiranja sredstava garantne rezerve. Konačno, ostala sredstva osiguranja mogu biti investirana slobodno u sve oblike imovine utvrđene investicionom politikom društva za osiguranje.

Bez obzira iz kog izvora potiču, sredstva osiguranja se, po načelnom pravilu, investiraju u Republici Srbiji. Izuzetno, mogu se investirati u inostranstvu u oblike imovine propisane Zakonom i investicionom politikom društva, uz nužan uslov pribavljanja prethodne saglasnosti NBS za svako ulaganje, pri čemu tako investirana sredstva ne mogu biti veća od 25% iznosa

^{****} Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014, član 121.

osnovnog kapitala društva.^{###} Pored toga, Zakonom je ostavljena mogućnost NBS, koju ona i koristi i propisuje kriterijume i ograničenja za investiranje sredstava osiguranja u inostranstvu, uz obavezu posebnog izveštavanja o tom investiranju.

Propisivanjem oblika u koje je moguće investirati sredstva osiguranja i bližih odrednica za pojedine izvore ili oblike ne završava se zakonska uređenost ove delatnosti. Naime, značajnost aktivnosti na polju plasiranja sredstava prepoznata je i u delu Zakona koji bliže uređuje upravljanje rizicima društava za osiguranje, napomenom da ono obuhvata naročito, pored ostalih elemenata i investicije.^{§§§§} Pored toga, kao što je već napomenuto, kontrola sektora osiguranja poverena je NBS i jedno od područija njenog interesovanja je i kontrola plasmana sredstava osiguranja, koja podrazumeva obavezu osiguravača da joj na kvartalnoj bazi dostavljaju izveštaje o svom poslovanju, čiji je integralni deo i analiza stanja imovine, posebno investicionog portfolija, obaveza i kapitala, kao i ostvarenih prihoda i rashoda, po propisanoj strukturi.^{****;++++}

Konačno, otkrivanje određenih neregularnosti u poslovanju kompanije povlači za sobom i zakonske konsekvence, propisane u delu Zakona koji se odnosi na kaznene odredbe. Kada se govori o aspektu investiranja, propisana je novčana kazna u opsegu od 100.000 do 5.000.000 dinara za društvo za osiguranje (reosiguranje), kao i odgovorno lice u društvu za osiguranje (reosiguranje) u opsegu od 30.000 do 1.000.000 dinara, ukoliko ne investira sredstva osiguranja na propisani način.^{####}

Bliže uređenje investiranja sredstava osiguranja

Pored navedenih, propisanih oblika ulaganja, ostavljena je mogućnost Narodnoj banci Srbije da propiše i druge oblike imovine koja se može pribavljati sredstvima tehničkih rezervi, kao i ostalim sredstvima osiguranja. Na taj način NBS obavlja ulogu dodatnog regulatora, kako pomenutim nadzorom nad sektorom osiguranja, tako i postavljanjem dodatnih pravila u formi podzakonskih akata. Jedna od aktivnosti na ovom polju jeste i propisivanje ograničenja, koja se moraju uvažiti prilikom investiranja sredstava tehničkih i ostalih rezervi u zakonom propisane oblike ulaganja, kao i bližih uslova koji se odnose na pojedine oblike. Konkretno, odredbama Zakona o osiguranju kreiran je spektar investicionih alternativa koje mogu biti uzete u obzir prilikom donošenja odluke o plasmanima sredstava osiguranja, ali osiguravači nemaju potpunu slobodu u investiranju, s obzirom da je njihov investicioni portfolio dodatno i bliže regulatorno regulisan.

Ograničenja su konkretizovana u podzakonskom aktu u formi odluke, pod nazivom Odluka o investiranju sredstava osiguranja.^{§§§§§} Kao zvaničan datum njenog stupanja na snagu naveden je 27. jun 2015. godine odnosno datum stupanja na snagu novog Zakona o osiguranju. Međutim, društva za osiguranje bila su dužna da imovinu pribavljenu sredstvima osiguranja usklade sa njenim odredbama do 31. decembra 2015. godine, s tim da su se za potrebe pomenutog obaveznog tromesečnog izveštavanja NBS na kraju 2. i 3. kvartala pomenute godine, investirana

^{###} Prema članu 27 Zakona, minimalni osnovni kapital za životno osiguranje iznosi 3,2M, za neživotno osiguranje u zavisnosti od vrste rizika koji se osigurava raspon je od 2,2M do 3,2M, dok za delatnost reosiguranja iznosi 3,2M

^{§§§§} Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014, član 148.

^{****} Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014, član 178.

⁺⁺⁺⁺ Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014, član 188., tačka 9.

^{####} Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014, član 260., tačke 40. i 41.

^{§§§§§} Odluka o investiranju sredstava osiguranja, Sl. glasnik RS br. 55/2015 i 111/2017

sredstva osiguranja prikazivala u skladu sa odredbama propisa koji su važili do stupanja na snagu ove odluke.^{*****} To faktički znači da je prvi izveštajni period prema novoj Odluci zapravo bio 4. kvartal 2015. godine. Manje izmene, koje nisu bile suštinske prirode, Odluka je pretrpela 2017. godine.

Odluka je strukturirana u više delova. Najpre se njome propisuju ograničenja za investiranje sredstava tehničkih rezervi u pojedine oblike imovine propisane Zakonom o osiguranju, bliži uslovi koji se odnose na pojedine oblike te imovine i drugi oblici imovine koja se može pribavljati sredstvima tehničkih rezervi, osim onih utvrđenih Zakonom. Nakon toga bliže se uređuju i pravila investiranja sredstava garantne rezerve, a zatim propisuju drugi kriterijumi za izdavanje saglasnosti NBS za investiranje sredstava osiguranja u inostranstvu i ograničenja za to investiranje.

Sredstva tehničkih rezervi mogu se investirati u, ranije navedene, Zakonom propisane oblike imovine, uz bitan naglasak da se plasiraju odvojeno za životna i neživotna osiguranja, ali uz gotovo identična ograničenja. Ovakav pristup je novina u odnosu na prethodne Odluke, a u kojima su ograničenja bila koncipirana na različitim nivoima u zavisnosti od osnovne klasifikacije osiguranja odnosno porekla sredstava koja se investiraju. Konkretno, Odlukom se propisuju sledeća ograničenja:

- hartije od vrednosti i instrumenti tržišta novca koje su izdali Republika Srbija, države članice EU ili OECD, centralne banke država članica EU ili država članica OECD, odnosno za koje garantuje neki od navedenih subjekata – bez ograničenja,
- hartije od vrednosti koje izdaju međunarodne finansijske organizacije čiji je Republika Srbija član – bez ograničenja,
- dužničke hartije od vrednosti koje izdaju autonomne pokrajine i jedinice lokalne samouprave, kao i dužničke hartije od vrednosti za koje garantuje neki od navedenih subjekata – u visini do 35% sredstava tehničkih rezervi, a u hartije od vrednosti istog emitenta – u visini do 10% sredstava tehničkih rezervi,
- dužničke hartije od vrednosti kojima se trguje na tržištu hartija od vrednosti u skladu sa zakonom, a čiji je izdavalac pravno lice sa sedištem u Republici Srbiji – u visini do 35% sredstava tehničkih rezervi, a u hartije od vrednosti istog emitenta – u visini do 5% sredstava tehničkih rezervi,
- dužničke hartije od vrednosti kojima se ne trguje na tržištu hartija od vrednosti ako je njihov izdavalac pravno lice koje ima sedište u Republici Srbiji – u visini do 3% sredstava tehničkih rezervi, a u hartije od vrednosti istog emitenta – u visini do 0,5% sredstava tehničkih rezervi,
- akcije kojima se trguje na tržištu hartija od vrednosti u skladu sa zakonom – u visini do 25% sredstava tehničkih rezervi, a u hartije od vrednosti istog emitenta – u visini do 5% sredstava tehničkih rezervi,
- akcije kojima se ne trguje na tržištu hartija od vrednosti ako je njihov izdavalac pravno lice koje ima sedište u Republici Srbiji – u visini do 5% sredstava tehničkih rezervi, a u hartije od vrednosti istog emitenta – u visini do 1% sredstava tehničkih rezervi,
- vlasnički udeli privrednih društava koja imaju sedište u Republici Srbiji – u visini do 5% sredstava tehničkih rezervi, a u udeo jednog pravnog lica – u visini do 1% sredstava tehničkih rezervi,
- investicione jedinice investicionih fondova – do visine tehničkih rezervi obračunatih za vrstu životnih osiguranja (koja je vezana za jedinice investicionih fondova), a u

^{*****} Odluka o ograničenjima pojedinih oblika deponovanja i ulaganja sredstava tehničkih rezervi i o najvišem iznosima pojedinih deponovanja i ulaganja garantne rezerve društva za osiguranje, Sl. glasnik RS, br. 87/2012

investicione jedinice jednog investicionog fonda – u visini do 50% tih tehničkih rezervi⁺⁺⁺⁺⁺ i

- nepokretnosti i druga stvarna prava na nepokretnostima – ako su upisane u zemljišne, odnosno druge javne knjige u Republici Srbiji, ako donose prinos, ako je njihova kupovna cena određena na osnovu procene ovlašćenog procenjivača i ako su bez tereta – u visini do 30% sredstava tehničkih rezervi životnih osiguranja, odnosno do 20% sredstava tehničkih rezervi neživotnih osiguranja, s tim da se u jednu, odnosno više međusobno povezanih nepokretnosti koje čine jednu celinu može investirati u visini do 10% sredstava tehničkih rezervi životnih osiguranja, odnosno 7% sredstava tehničkih rezervi neživotnih osiguranja.

Pored navedenog, sredstva tehničkih rezervi životnih, odnosno neživotnih osiguranja mogu se deponovati kod banaka koje imaju sedište u Republici Srbiji – u visini do 20% tih tehničkih rezervi, s tim da se u jednu banku može deponovati do 5% tih tehničkih rezervi. Konačno, sredstva tehničkih rezervi mogu se držati i u gotovini u blagajni i na računu društva za osiguranje – u visini do 7% tih sredstava za životna osiguranja, odnosno do 10% tih sredstava za neživotna osiguranja, s tim da zbir depozita i sredstava na računima kod jedne banke ne može preći 5% sredstava tehničkih rezervi životnih, odnosno neživotnih osiguranja.

Uz navedene propisane oblike, NBS Odlukom dodaje još mogućnost da se sredstva tehničkih rezervi mogu plasirati i u:

- rezerve za prenosne premije, rezervisane štete i ostale tehničke rezerve koje padaju na teret saosiguravača, reosiguravača i retrocesionara – do visine njihove knjigovodstvene vrednosti, utvrđene vodeći računa o kreditnoj sposobnosti saosiguravača, reosiguravača i retrocesionara i
- potraživanja za nedospеле premije neisteklih neživotnih osiguranja, saosiguranja i reosiguranja - u visini do 10% tehničkih rezervi neživotnih osiguranja.^{####}

Posebna napomena učinjena je kada je u pitanju matematička rezerva životnih osiguranja, za koju je dozvoljeno investiranje i u predujmove – u visini do 20% matematičke rezerve životnih osiguranja.

Uočljivo je da je bez ikakvih ograničenja moguće investirati jedino u hartije od vrednosti i instrumente tržišta novca koje su izdali Republika Srbija, države članice EU ili OECD, centralne banke tih država, odnosno za koje garantuje neki od navedenih subjekata, kao i hartije od vrednosti koje izdaju međunarodne finansijske organizacije čiji je Srbija član. Za sve ostale investicione alternative postoje određena kvantitativna ograničenja, koja su, kako je već napomenuto, u većini slučajeva indiferentna u odnosu na vrstu osiguranja. Uočljivo je da su jedini izuzeci plasmani u nepokretnosti i u izvesnoj meri držanje sredstava na računu ili u blagajni društva, gde se propisuju određene razlike u zavisnosti od toga da li sredstva potiču iz životnog ili neživotnog osiguranja. Pored toga, postoje određeni oblici koji se mogu pribavljati

⁺⁺⁺⁺⁺ Ograničenje ulaganja u investicione jedinice jednog investicionog fonda predmet je jedne od promena koje je donela izmena Odluke u 2017. godini. Naime, prema inicijalnoj verziji iz 2015. godine bilo je moguće u ukupnom u ovu vrstu investirati do visine tehničkih rezervi obračunatih za konkretnu vrstu životnih osiguranja (koja je vezana za jedinice investicionih fondova), ali je granica za investiranje u investicione jedinice jednog investicionog fonda bila postavljena na visinu od 25% tih tehničkih rezervi.

^{####} Uz ograničenje da se ovaj oblik imovine može pribavljati samo do 31. decembra 2020. godine, s tim da je društvo dužno da do navedenog datuma o toj imovini vodi posebnu evidenciju, koja sadrži podatke o nazivu osiguranika, broju polise, broju fakture (za pravna lica), ukupnom iznosu premije i iznosu premije koja nije dospela. Navedeni datum druga je promena koju donosi izmena Odluke iz 2017. godine, s obzirom da on predstavlja produžetak u odnosu na incijalnu verziju iz 2015. godine, u kojoj je rok bio 31.12.2017. godine.

isključivo sredstvima prikupljenim iz određene vrste osiguranja, pa su tako za životno osiguranje karakteristična ulaganja u investicione jedinice investicionih fondova, kao i investiranje matematičke rezerve ove vrste osiguranja u predujmove, dok je kod neživotnog osiguranja određeni deo tehničkih rezervi moguće držati u formi potraživanja za nedospele premije neisteklih neživotnih osiguranja, saosiguranja i reosiguranja.

Pored kvantitativnih ograničenja, NBS Odlukom o investiranju sredstava osiguranja određuje i izvesne uslove koje pojedini propisani oblici ulaganja moraju da zadovolje kako bi bili pogodni za investiranje sredstava tehničkih rezervi, a koji podrazumevaju sledeće:

- emitent, odnosno garant za državne i municipalne dužničke hartije od vrednosti mora imati kreditni rejting utvrđen za dugoročno zaduživanje u stranoj valuti koji je najmanje jednak rejtingu koji ima Republika Srbija prema oceni agencija *Standard&Poor's*, *Fitch-IBCA* ili *Moody's*,
- ulaganje u dužničke hartije od vrednosti i akcije kojima se ne trguje na tržištu hartija od vrednosti obavlja se uz prethodnu (dokumentovanu) procenu poslovanja emitenta, uz dodatan uslov da se navedena procena preispituje najmanje jednom godišnje i vodi odgovarajuća evidencija o njegovom poslovanju,
- ulaganje u dužničke hartije od vrednosti i akcije kojima se trguje na tržištu hartija od vrednosti, kao i u hartije od vrednosti emitovane u inostranstvu obavlja se pod uslovom da su agencije za procenu boniteta emitentima utvrdile kreditni rejting koji odgovara najmanje rejtingu „A“ agencije *Standard&Poor's*, odnosno njemu odgovarajućem rejtingu agencija *Fitch-IBCA* i *Moody's* ili da su najmanje poslednje dve godine uvrštene na službenu berzansku kotaciju,
- ulaganje u vlasničke udele privrednih društava moguće je ako privredna društva nisu povezana lica sa samom osiguravajućom kompanijom, uz dodatan uslov da se procena poslovanja tih pravnih lica preispituje najmanje jednom godišnje i vodi odgovarajuća evidencija o njihovom poslovanju,
- za svaku pojedinačnu nepokretnost potrebno je posedovati izvod iz zemljišnih knjiga, vlasnički list, ugovor o kupoprodaji i procenu vrednosti nekretnine koju je izradio ovlašćeni procenjivač i
- za svako deponovanje kod banaka, potrebno je posedovati pismenu izjavu svake pojedinačne banke da se neće kompenzovati na teret tih sredstava, odnosno da ih neće zadržavati po bilo kom osnovu, a koja može obuhvatiti i više pojedinačnih deponovanja.

Propisivanjem dodatnih kvalitativnih uslova širi se definisani koncept kvantitativnih ograničenja. Ukupno posmatrano, ove dve vrste zahteva su kumulativnog karaktera i potrebno ih je simultano zadovoljiti kako bi u određeni propisani oblik bilo moguće investirati sredstva tehničkih rezervi. Iz tog razloga, očigledno je da se uvođenjem dodatnih uslova gubi odrednica da je u neke investicione alternative moguće investirati – bez ograničenja. Tako u, uslovno rečeno, državne hartije od vrednosti i instrumente tržišta novca, kao i municipalne dužničke hartije od vrednosti, ipak nije moguće potpuno slobodno ulagati s obzirom da se zahteva da emitent, odnosno garant za pomenute hartije od vrednosti mora imati određeni kreditni rejting.

Vrhunski zahtev koji se postavlja pred osiguravajuće kompanije je zaštita interesa osiguranika, koja u konačnom podrazumeva neizostavnu mogućnost izmirenja odštetnih zahteva ili isplate osiguranih suma o rokovima dospeća. Sa tim u vezi, investicioni portfolio mora biti koncipiran tako da ročna usklađenost izvora sredstava i njihovih ulaganja bude na visokom nivou, kao i da investicione alternative budu (makar teoretski posmatrano) niskorizične. Iz tog razloga, investiranje u dužničke hartije od vrednosti i akcije kojima se ne trguje na tržištu hartija od vrednosti visoko je kvantitativno ograničeno i dozvoljeno je tek

nekoliko procenata tehničkih rezervi plasirati u ove oblike. Dodatno, uslovima je propisano da se ulaganje u navedene alternative obavlja uz prethodnu (dokumentovanu) procenu poslovanja emitenta, uz dodatan uslov da se navedena procena preispituje najmanje jednom godišnje i vodi odgovarajuća evidencija o njegovom poslovanju. Pored toga, još prilikom propisivanja kvantitativnih ograničenja naglašeno je da emitent mora biti pravno lice koje ima sedište u Republici Srbiji. Sličan uslov postavlja se i za ulaganja u vlasničke udele privrednih društava, uz dodatan uslov da privredna društva u koja se ulaže nisu povezana lica sa samom osiguravajućom kompanijom.

Nasuprot tome, listiranje određene hartije od vrednosti na berzi podrazumeva da je njen emitent zadovoljio određene kriterijume kvaliteta. Iz tog razloga, regulatorni okvir omogućava znatno više investiranje u ovaj oblik ulaganja i to do četvrtine sredstava tehničkih rezervi u akcije, a čak i više u dužničke hartije od vrednosti. Ipak, kvalitativni uslovi uvode dodatne zahteve za investiranje u ove oblike propisivanjem obaveze da emitenti imaju određen kreditni rejting ili da su najmanje dve poslednje godine uvršteni na službenu berzansku kotaciju. Isti zahtevi važe i za hartije od vrednosti koje su emitovane u inostranstvu. Mada kvantitativno ograničenje za njih nije postavljeno, još tom prilikom naglašeno je da emitent mora biti međunarodna finansijska organizacija čiji je Republika Srbija član, s obzirom da se ostale moguće hartije od vrednosti iz inostranstva klasifikuju kao državne.

Uočljivo je da regulator ima poverenje u tržište nekretnina u našoj zemlji, s obzirom da omogućava da znatan deo sredstava bude investiran u nepokretnosti. Dodatni uslovi koji se uvode samo su nastavak onih postavljenih prilikom propisivanja kvantitativnih ograničenja, kada je naglašeno da nekretnine moraju biti upisane u zemljišne, odnosno druge javne knjige u Republici Srbiji, moraju donositi prinos, da njihova kupovna cena mora biti određena na osnovu procene ovlašćenog procenjivača i da su bez tereta. Uslovima se dodatno naglašava da je za svaku pojedinačnu nepokretnost neophodno posedovati izvod iz zemljišnih knjiga, vlasnički list, ugovor o kupoprodaji i procenu vrednosti nekretnine koju je izradio ovlašćeni procenjivač.

Finansijskim sektorom u Republici Srbiji dominiraju banke i one su neizostavan deo kako poslovanja, tako i investiranja društava za osiguranje. Dozvoljeno je ulaganje petine sredstava tehničkih rezervi u formi depozita kod banaka koje imaju sedište u Republici Srbiji. Ipak, uslovima je propisano da je od svake pojedinačne banke kod koje su položena sredstva potrebno obezbediti pismenu izjavu da se neće kompenzovati na teret tih sredstava, odnosno da ih neće zadržavati po bilo kom osnovu.

Konačno, posebno je istaknuto da su navedeni uslovi nužni i da ukoliko imovina pribavljena sredstvima tehničkih rezervi prestane da ih ispunjava, društvo je u obavezi da izvrši dezinvestiranje u roku od šest meseci od dana utvrđivanja te činjenice.

Pored sredstava tehničkih rezervi, Odluka se bavi i pravilima investiranja sredstava garantne rezerve, ali samo naglašavajući da se ona investiraju se u skladu sa Zakonom, tako da se postigne optimalna diversifikacija ukupnog investicionog portfolia, a vodeći računa i o delu portfolija obrazovanim sredstvima tehničkih rezervi. Posebno se napominje da se imovina pribavljena sredstvima garantne rezerve ne može naknadno reklasifikovati i prikazati kao imovina pribavljena sredstvima tehničkih rezervi.

Poseban deo Odluke tiče se investiranja sredstava osiguranja u inostranstvu. Kako je već ranije napomenuto, Zakonom je propisano da se sredstva investiraju u Republici Srbiji, ali uz mogućnost da budu plasirana i u inostranstvu ukoliko se obezbedi saglasnost NBS za svako takvo ulaganje. NBS propisuje određene kriterijume i ograničenja za ta investiranja, uz obavezu

posebnog izveštavanja o tim aktivnostima. Prema tim odredbama, sredstva osiguranja mogu se investirati u inostranstvu, uz sledeća ograničenja:

- da se imovina koja se pribavlja u inostranstvu ne može pribaviti pod istim ili povoljnijim uslovima u Republici Srbiji i
- da se ne pribavlja imovina u zemljama kojima su agencije *Standard&Poor's*, *Fitch-IBCA* ili *Moody's* u poslednjih godinu dana smanjivale kreditni rejting, tako da je postao jednak ili niži od kreditnog rejtinga koji ima Republika Srbija prema oceni istih agencija.

Očigledno je da se navedenim uslovima dodatno relativizuje mogućnost slobodnog investiranja sredstava osiguranja u inostrane državne hartije od vrednosti i one koje izdaju međunarodne finansijske organizacije čiji je Republika Srbija član. U opštim uslovima naglašeno je da emitent, odnosno garant za pomenute hartije od vrednosti mora imati kreditni rejting koji je najmanje jednak rejtingu Republike Srbije prema oceni relevantnih agencija. Uslovima za investiranje u inostranstvu se ovaj kriterijum dodatno pooštrava zahtevom da pomenuti rejting nije snižen u poslednjih godinu dana, tako da je postao jednak ili niži od kreditnog rejtinga Republike Srbije. Konačno, sve i da određene investicione alternative u inostranstvu zadovolje sve reputacione uslove, nije moguće ulagati u njih ukoliko je moguće odgovarajuću imovinu pribaviti pod istim ili povoljnijim uslovima u Srbiji.

Poslednji deo Odluke posvećen je iskazivanju investicionog portfolija, gde se potvrđuje zakonska obaveza tromesečnog izveštavanja NBS sačinjavanjem pregleda imovine koja je pribavljena sredstvima tehničkih i garantne rezerve i ostalim sredstvima osiguranja u skladu sa odredbama Zakona i Odluke, kao i investicionom politikom društva.

Struktura investicionog portfolija sektora osiguranja u Republici Srbiji

Podatke prikupljene po osnovu pomenute obaveze izveštavanja od strane osiguravača, NBS obelodanjuje u formi izveštaja sektora za nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja.^{§§§§§§} S obzirom da je izveštavanje od strane osiguravača bazirano na kvartalnom nivou i izveštaji NBS se publikuju na svaka tri meseca, s tim što je izveštaj na kraju godine koncipiran kao godišnji. Izveštaj se sastoji iz nekoliko delova koji se odnose na aktivnosti same NBS na ovom polju, zatim na analizu tržišta osiguranja i konačno na pokazatelje poslovanja ovog sektora. Integralan segment poslednjeg dela je i prezentovanje investicione aktivnosti osiguravača, zbirno u formi podataka za čitav sektor, ali podvojeno po osnovu izvora sredstava odnosno na životno i neživotno osiguranje.

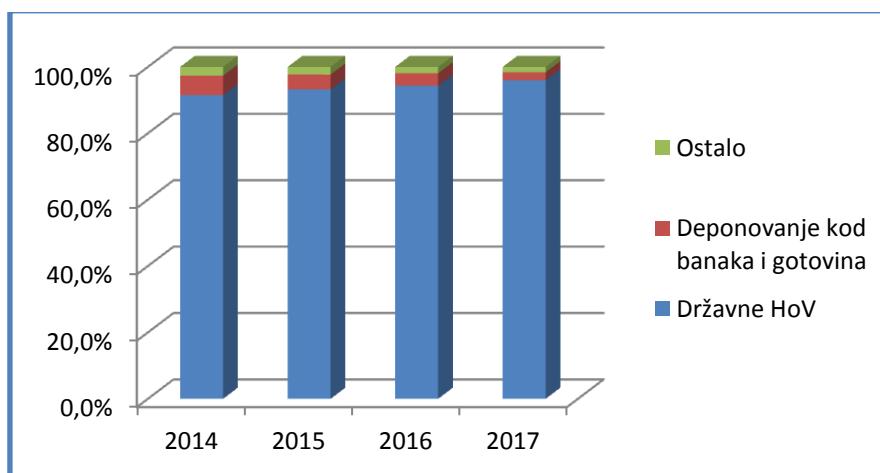
U nastavku su prezentirani investicioni portfoliji sektora osiguranja, formirani sredstvima tehničkih rezervi, odvojeno za životna i neživotna osiguranja, na godišnjem nivou, a za poslednje 4 godine. Period posmatranja posebno je interesantan uzimajući u obzir činjenicu da je 2015. godine počela da se primenjuje nova regulativa, tako da 2014. godina predstavlja poslednju u kojoj su se poštovala prethodna zakonska rešenja. U Tabeli 1 i na Slici 1 prikazana je struktura investicionog portfolija sektora životnog osiguranja u pomenutom analiziranom periodu.

^{§§§§§§} Izveštaji sektora za nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja, dostupni na linku https://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_6/index.html

Tabela 1 Struktura investicionog portfolija sektora životnog osiguranja

	2014	2015	2016	2017
Državne HoV	91,5%	93,2%	94,3%	96,0%
Deponovanje kod banaka i gotovina	5,9%	4,5%	3,8%	2,4%
Ostalo	2,6%	2,3%	1,9%	1,6%

Izvor: Autori, prema godišnjim izveštajima NBS

**Slika 1** Struktura investicionog portfolija sektora životnog osiguranja

Izvor: Autori, prema godišnjim izveštajima NBS

Kao što je ranije pomenuto, aktuelna regulativa sa aspekta investicionog portfolija nije donela suštinske promene. Uočljivo je da nije promenila ni trend strukture portfolija kada su u pitanju životni osiguravači, s obzirom da njime u kontinuitetu dominiraju dve kategorije, u koje je u poslednjoj godini uloženo čak 98,4% tehničkih rezervi. Međutim, među njima postoji ogromna disproporcija s obzirom da poverenje u državu višestruko nadmašuje poverenje u banarski sektor.

Šta više, učešće državnih hartija od vrednosti se kontinuirano povećava, dostigavši nivo od 96% u poslednjoj posmatranoj godini, dok se učešće deponovanja kod banaka smanjuje i u 2017. godini je više nego prepolovljeno u odnosu na 2014. godinu. Naravno, ulaganje u državne hartije od vrednosti nije ograničeno i sa tog aspekta nema prepreka da ova kategorija ostvari apsolutnu dominaciju. Sa druge strane, u transakcije sa bankama, bilo da su one u obliku deponovanja ili držanja sredstava na računima, moguće je plasirati kombinovano do 27% sredstava tehničkih rezervi, tako da je učešće ove alternative značajno ispod zakonskog maksimuma.

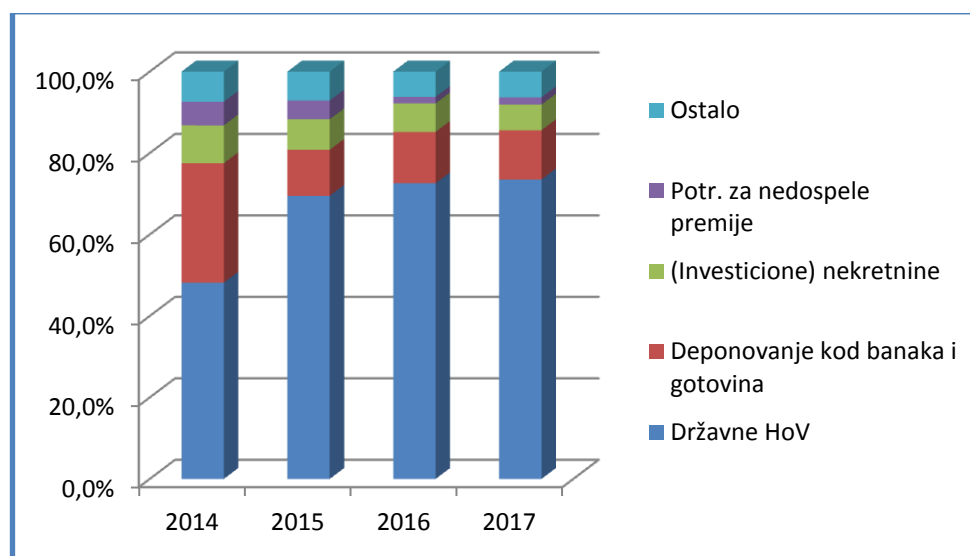
U Tabeli 2 i na Slici 2 prikazana je struktura investicionog portfolija sektora neživotnog osiguranja u pomenutom analiziranom periodu.

Dominacija državnih hartija od vrednosti u strukturi investicionog portfolija prisutna je i kod neživotnog osiguranja. Uočljiv je i izraziti rastući trend, s obzirom da ulaganja u ovaj oblik u poslednjoj godini čine gotovo tri četvrtine portfolija, dok su 2014. godine činila blizu polovine. Drugi najbitniji oblik ulaganja su transakcije sa bankama, gde je uočljiv osetan pad na prelasku iz 2014. u 2015. godinu.

Tabela 2 Struktura investicionog portfolija sektora neživotnog osiguranja

	2014	2015	2016	2017
Državne HoV	48,2%	69,5%	72,6%	73,5%
Deponovanje kod banaka i gotovina (Investicione) nekretnine	29,3%	11,3%	12,6%	12,1%
Potraživanja za nedospele premije	9,3%	7,5%	7,0%	6,3%
Potraživanja za nedospele premije	5,8%	4,6%	1,6%	1,8%
Ostalo	7,4%	7,1%	6,2%	6,3%

Izvor: Autori, prema godišnjim izveštajima NBS

**Slika 2** Struktura investicionog portfolija sektora životnog osiguranja

Izvor: Autori, prema godišnjim izveštajima NBS

U 2014. godini još uvek je važila regulativa donešena na bazi Zakona iz 2004. godine i njome je bilo dozvoljeno da kod banaka bude deponovano 40% sredstava tehničkih rezervi neživotnih osiguravača. Sledeće godine stupila je na snagu nova regulativa i dozvoljeno učešće banaka u portfoliju se smanjuje na kombinovani nivo od 30%. Ipak, konkretno učešće pada na 11,3% i do kraja perioda se stabilizuje na nivou od cca. 12%. Učešća nekretnina i potraživanja za nedospele premije se takođe smanjuju u posmatranom periodu. Za poslednji oblik to je i logično, s obzirom da neće još dugo moći da bude deo portfolija, mada je rok za njegovu eliminaciju pomeren do kraja 2020. godine.

Zaključak

Imajući u vidu da su izmene koncepta Solventnost II u EU izvršene tokom 2014. godine, te da nisu bili doneti akti i mere za njenu implementaciju, u aktuelni Zakon o osiguranju involvirani su pojedini zahtevi ove direktive, a pre svega oni koji se tiču kvalitativnih zahteva.***** Dalje inkorporiranje odredaba ovog koncepta obavljaće se fazno u narednim godinama, prema strategiji Narodne banke Srbije i svakako će imati uticaja na adekvatnost

***** Kvalitativni zahtevi predmet su 2. stuba od 3 na kojima počiva koncept Solventnost II.

kapitala i rezerve društava za osiguranje i celokupnog sektora osiguranja, posebno kada budu implementirani kvantitativni zahtevi koncipirani u prvom stubu.

Uzimajući u obzir ciljeve, ali i ograničenja, čije uvažavanje se zahteva prilikom formiranja investicionog portfolija, može se reći da ih osiguravači načelno zadovoljavaju, s obzirom da i sektor životnog i sektor neživotnog osiguranja u potpunosti uvažavaju regulatorni okvir. Ipak, pitanje diversifikacije portfolija moglo bi da se postavi za oba sektora. Pomenuta činjenica je naročito izražena u sektoru životnog osiguranja s obzirom da investicionim portfolijom apsolutno dominiraju državne hartije od vrednosti. Uvažavajući činjenicu da za pomenute investicione alternative garantuje emitent svojom fiskalnom snagom, može se reći da sektor životnog osiguranja nema previše poverenja u ostala tržišta na koja može plasirati svoja sredstva. Uzimajući u obzir da su ugovori životnog osiguranja po pravilu dugoročni, kao i da je period očekivanih isplata uglavnom predvidiv, ovaj sektor bi trebalo da bude glavni pokretač razvoja finansijskih i drugih povezanih tržišta. U našoj zemlji to očigledno još uvek nije postignuto na značajnijem nivou. Sličan zaključak se može doneti i za sektor neživotnog osiguranja, čiji portfolio još uvek sačinjava nešto više investicionih alternativa, ali sa jakom tendencijom rasta učešća državnih hartija od vrednosti.

Reference

1. Avdalović V., Petrović E. i Stanković J. (2016): *Rizik i osiguranje*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu
2. Izveštaji sektora za nadzor nad obavljanjem delatnosti osiguranja (dostupni na linku https://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_6/index.html)
3. Kočović J., Šulejić P. i Rakonjac-Antić T. (2010): *Osiguranje*, CIDEF, Beograd
4. Odluka o investiranju sredstava osiguranja, Sl. glasnik RS br. 55/2015 i 111/2017
5. Odluka o ograničenjima pojedinih oblika deponovanja i ulaganja sredstava tehničkih rezervi i o najvišim iznosima pojedinih deponovanja i ulaganja garantne rezerve društva za osiguranje, Sl. glasnik RS, br. 87/2012
6. Propisi iz oblasti poslova nadzora nad obavljanjem delatnosti osiguranja (dostupni na adresi <http://nbs.rs/internet/cirilica/20/osg/index.html>)
7. Stančić V. (2016): *Finansijsko-računovodstveni aspekti kreiranja investicionog portfolija kompanija za životno osiguranje*, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu
8. Strategija za implementaciju Solventnosti II u Republici Srbiji, donešena od strane NBS
9. Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 55/2004, 61/2005, 85/2005, 101/2007, 63/2009 – odluka Ustavno suda, 107/2009, 99/2011, 119/2012 i 116/2013
10. Zakon o osiguranju, Sl. glasnik RS br. 139/2014.

REZERVISANJA ZA TROŠKOVE RESTRUKTURIRANJA

Vladimir Obradović* i Nemanja Karapavlović*

Cilj istraživanja u radu je da se ispituju regulatorni okvir i prakse finansijskog izveštavanja o rezervisanjima za troškove restrukturiranja u Republici Srbiji. Ispitivanje regulatornog okvira finansijskog izveštavanja o ovim rezervisanjima zasniva se na analizi standarda koji se njima neposredno bave: Međunarodnog računovodstvenog standarda 37 i Međunarodnog standarda finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete. Analiza praksi izvršena je na uzorku od 120 preduzeća, zasniva se na javno dostupnim finansijskim izveštajima, a obuhvata period od kraja 2013. do kraja 2016. godine. Mada rezervisanja za troškove restrukturiranja egzistiraju u zvaničnom obrascu bilansa stanja kao stavka dugoročnih rezervisanja, ova vrsta rezervisanja nije detektovana ni kod jednog preduzeća u uzorku, što ukazuje na to da je u praksi beznačajna. Ali, to ne treba shvatiti kao znak da preduzeća u Republici Srbiji ne doživljavaju transformacije, posebno ako se ima u vidu da pomenuti standardi postavljaju prilično stroge kriterijume za priznavanje rezervisanja za troškove restrukturiranja. Utvrđeno je i da dugoročna rezervisanja generalno nemaju veliki značaj u Republici Srbiji.

Ključne reči: rezervisanja, troškovi restrukturiranja, Međunarodni računovodstveni standard (IAS) 37, Međunarodni standard finansijskog izveštavanja (IFRS) za male i srednje entitete

Uvod

Obračun rezervisanja za troškove restrukturiranja, kao i obračun svih ostalih vrsta rezervisanja, predstavlja važan, ali ujedno i veoma osetljiv računovodstveni problem. Važnost ovog problema proističe iz činjenice da on neposredno tangira prikazani finansijski položaj i prikazanu uspešnost, dok njegova osetljivost proističe iz sledećih dveju glavnih opasnosti koje su mu imanentne: (1) opasnosti od manipulacija i (2) opasnosti od nekonzistentnog tretmana.

Za nesavesne sastavljače finansijskih izveštaja, rezervisanja uopšte, a time i rezervisanja za troškove restrukturiranja, mogu da budu instrument za manipulisanje finansijskim izveštajima. Neopravdano odlaganje priznavanja rezervisanja, prerano priznavanje rezervisanja, odbijanje da se prizna rezervisanje uprkos tome što postoji osnov da se ono prizna, priznavanje rezervisanja iako za to ne postoji osnov i namerno precenjivanje i potcenjivanje rezervisanja mogu da posluže kao instrumenti za prikazivanje željenog finansijskog položaja i željene uspešnosti preduzeća.

Nezavisno od prethodnog, rezervisanja mogu da budu različito shvaćena u praksi. U okolnostima u kojima bi jedan savestan računovođa priznao rezervisanje, neki drugi, podjednako savestan računovođa, to možda ne bi učinio.

Navedeni argumenti govore da postoji jaka potreba da se obračun rezervisanja reguliše posebnim smernicama, kojima treba definisati šta jeste, a šta nije rezervisanje, tj. kada se ono može i kada se ne može priznati, kao i kako se meri. Opšte smernice za priznavanje i merenje obaveza, kojima rezervisanja pripadaju, nisu dovoljne, zbog specifičnosti i osetljivosti koje su imanentne rezervisanjima. Proizvod potrebe za detaljnijim uređenjem obračuna rezervisanja je Međunarodni računovodstveni standard (International Accounting Standard – IAS) 37, pod

* Vanredni profesor, e-mail: vobradovic@kg.ac.rs

* Asistent, e-mail: nkarapavlovic@kg.ac.ra

nazivom „Rezervisanja, potencijalne obaveze i potencijalna sredstva“, inicijalno objavljen, od strane Međunarodnog komiteta za računovodstvene standarde (International Accounting Standards Committee – IASC), u septembru 1998. godine. Ovaj standard, koji je, u skraćenoj formi, kasnije pretočen u sekciju 21 Međunarodnog standarda finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete (International Financial Reporting Standard (IFRS) for Small and Medium-sized Entities), doneo je verodostojnije i konzistentnije finansijsko izveštavanje o rezervisanjima na globalnom planu u odnosu na prakse koje su važile pre nego što je usvojen. Naime, preduzeća su ranije koristila različite kriterijume za priznavanje rezervisanja, što je ugrožavalo uporedivost finansijskih izveštaja, ali su, takođe, koristila rezervisanja kao sredstvo za oblikovanje rezultata, tj. za njegovo premetanje između perioda (Emile Woolf International Publishing, 2010, 222). Ipak, s obzirom na specifičnosti obračuna rezervisanja generalno i obračuna njihovih pojedinih vrsta, poput rezervisanja za troškove restrukturiranja, od standarda finansijskog izveštavanja se ne može očekivati da eliminišu sve nesigurnosti, opasnosti i nekonzistenosti.

Rezervisanja za troškove restrukturiranja mogu se smatrati jednim od indikatora stepena u kojem preduzeća prolaze kroz proces transformacije. Naime, porast značaja ovih rezervisanja, tj. porast njihovog učešća u izvorima finansiranja, govori o pojačanim aktivnostima na planu restrukturiranja preduzeća. Stoga se u ovom radu pažnja posvećuje upravo njima. U nastavku, najpre se razmatraju rezervisanja uopšte, da bi se, zatim, ukazalo na specifičnosti rezervisanja za troškove restrukturiranja. Nakon toga, predmet analize su prakse finansijskog izveštavanja o rezervisanjima za troškove restrukturiranja u preduzećima u Republici Srbiji.

Rezervisanja kao deo pozajmljenog kapitala u izveštaju o finansijskom položaju

Prema IAS 37 i IFRS za male i srednje entitete, rezervisanje je obaveza sa neizvesnim rokom dospeća ili iznosom, koja se priznaje u izveštaju o finansijskom položaju (a) ako postoji sadašnja obaveza kao rezultat prošlih događaja, (b) ako je verovatno da će po osnovu te obaveze doći do odliva resursa i (c) ako se iznos te obaveze može razumno proceniti (International Accounting Standards Board, 2017a, paragrafi 10 i 14; International Accounting Standards Board, 2015, paragrafi 21.1. i 21.4).

Iz navedenih kriterijuma proističe da se rezervisanje ne može priznati po osnovu buduće obaveze, već samo po osnovu sadašnje obaveze, tj. obaveze koja postoji na dan završetka izveštajnog perioda, koja je proistekla iz prošlog događaja. Rezervisanje se priznaje ako nema dovoljno osnova da se veruje da se odliv resursa, u vidu isplate novca, usluge drugima ili prenosa stvari, može izbeći. Po tome, nema razlika u odnosu na druge obaveze, već je glavna razlika u neizvesnosti u vezi sa rokom dospeća ili iznosom. Mada neizvesnost može da bude povezana i sa drugim vrstama obaveza, ona je generalno značajno manja nego kod rezervisanja. Kod mnogih drugih obaveza iznos i rok dospeća su utvrđeni i dokumentovani (npr. fakturam ili ugovorom o pozajmljivanju), dok je u slučaju rezervisanja poznato da postoji obaveza proistekla iz prošlih događaja, ali se ne zna tačno kada će se ona izmiriti i/ili koji iznos će biti potreban za izmirenje. Izostanak egzaktnosti u vezi sa rokom ili iznosom nije dovoljan osnov da se obaveza ignoriše. Ako se obaveza može razumno proceniti, treba je priznati, tj. treba formirati rezervisanje.

Jedan od ključnih uslova za priznavanje rezervisanja je obavezujući događaj, kao prošli događaj koji je stvorio sadašnju obavezu, pravnu ili implicitnu, koja se ne može izbeći, u smislu da preduzeće nema drugu mogućnost osim da je izmiri transferom resursa (u novčanom ili drugom obliku). Pravna obaveza je obaveza utemeljena u ugovoru, zakonu ili drugom propisu,

dok je implicitna obaveza ona obaveza koja proističe iz činjenice da je preduzeće nagovestilo tangiranim licima (npr. putem uspostavljenih poslovnih praksi, objavljenih politika ili izjava) da će preuzeti odgovornost i, time, stvorilo odgovarajuća očekivanja kod tih lica (IAS 37, paragraf 10). Na primer, preduzeću može biti zakonom nametnuta obaveza da otkloni posledice zagađenja životne sredine koje je prouzrokovano njegovim prošlim poslovnim aktivnostima. Tada je obavezujući događaj pravne prirode i preduzeće će priznati (formirati) rezervisanje (pod uslovom da su ispunjeni ostali kriterijumi za priznavanje rezervisanja). Ako preduzeću zakonom nije nametnuta obaveza da otkloni posledice zagađenja, ne postoji pravna obaveza. Međutim, ako je preduzeće usvojilo i objavilo poslovnu politiku koja predviđa otklanjanje posledica zagađenja, postoji implicitna obaveza i, time, osnov za formiranje rezervisanja (Melville, 2017, 192).

U prošlosti, mnoga preduzeća su priznavala rezervisanja po osnovu očekivanih troškova budućih aktivnosti velikih popravki i održavanja postrojenja i opreme, koje se realizuju u razmacima od nekoliko godina. Ali, prema današnjim IFRS, rezervisanja se ne mogu priznati po tom osnovu (Deegan & Ward, 2013, 221), jer se očekivane velike popravke i održavanja mogu izbeći promenom proizvodnog asortimana ili gašenjem proizvodnje. Stoga, pomenuti događaji nisu obavezujući u duhu aktuelnih IFRS. Zabrana priznavanja rezervisanja ne odnosi se samo na buduće neobavezujuće opravke i odražavanja, već i na sve ostale događaje koji se mogu izbeći promenom ili prekidom poslovnih aktivnosti. Prema današnjim IFRS, rezervisanja se ne smeju formirati ni po osnovu očekivanih budućih poslovnih gubitaka, jer budući gubici, ponovo, nisu sadašnja obaveza.

U nekim praktičnim situacijama nije sasvim jasno da li je obavezujući događaj nastao, tj. da li postoji sadašnja obaveza. U takvim situacijama, neizbežno je prosuđivanje, pri čemu se rezervisanje priznaje ako se proceni da je veća verovatnoća da obaveza postoji nego da ne postoji. Isto tako, ponekad možda nije jasno da li se može očekivati odliv resursa u budućnosti. Analogno prethodnom, ako se proceni da je veća verovatnoća da će do odliva resursa doći nego da neće doći, rezervisanje se priznaje.

Formiranje rezervisanja ili povećanje postojećih rezervisanja uglavnom je povezano sa priznavanjem rashoda. Ali, iznos novoformiranog ili dodatnog rezervisanja može i da se uključi u trošak proizvodnje (cenu koštanja) interno stvorenih sredstava (npr. nekretnina, postrojenja, opreme ili gotovih proizvoda), tj. da se kapitalizuje, što će se učiniti ako je rezervisanje direktno povezano sa stvaranjem sredstava. Pretežno tretiranje troška rezervisanja kao rashoda perioda u kojem je obaveza nastala je razlog što se rezervisanja definišu kao „obračunske pozicije rashoda koje utiču na rezultat, ali od njega ne zavise“ (Ranković, 2010, 399). Iz ove definicije se uočava da su rezervisanja obračunske, a ne gotovinske pozicije. Ona označavaju rashode koji nisu još prouzrokovali odliv novca, već će se taj odliv javiti u budućem periodu, ali koji se priznaju jer se odnose na tekući period. Kao i svi drugi rashodi, ovi rashodi utiču na rezultat. Iz poslednjeg dela definicije proističe da rezervisanja nisu isto što i rezerve iz dobitka. Rezerve iz dobitka su deo sopstvenog kapitala i formiraju se iz dobitka nakon oporezivanja, a rezervisanja su obaveze i rashodi povezani sa njima su deo ukupnih rashoda koji determinišu dobitak.

Rezervisanja obezbeđuju da se prikažu kompletne obaveze u izveštaju o finansijskom položaju (bilansu stanja). Naime, bez rezervisanja bi ukupne obaveze bile nekompletne, a time i potcenjene, što bi automatski dovelo do precenjivanja sopstvenog kapitala. Stoga se rezervisanja definišu i kao računovodstvena konstatacija ireverzibilnog (nepovratnog) smanjenja sopstvenog kapitala (Ranković, 2010, 400). Prema tome, rezervisanja pomažu da se iskaže pravi (realan), a ne precenjen, sopstveni kapital, što je jedna od njihovih važnih funkcija. Pošto su rezervisanja u bliskoj vezi sa priznavanjem rashoda, druga njihova važna funkcija je u kompletiranju rashoda,

čime se sprečava potcenjivanje ukupnih rashoda i, time, potcenjivanje periodičnog rezultata. Rezervisanja, dakle, pomažu da se rashodi pravilno alociraju na obračunske periode.

U IAS 37 (paragraf 11) ističe se da rezervisanja ne treba mešati ni sa obavezama koje proističu iz činjenice da su primljeni proizvodi ili usluge, ali da još nije izvršena isplata po tom osnovu, nije primljena faktura ili nije postignut formalni dogovor sa poveriocem. Takve obaveze se priznaju iz istih razloga kao i rezervisanja – da se izbegne precenjivanje sopstvenog kapitala (kroz kompletiranje obaveza) i tačno iskažu rashodi. Ali, pomenute obaveze se razlikuju od rezervisanja po stepenu neizvesnosti. Mada je ponekad neophodno da se izvrši procena njihovog iznosa i/ili roka dospeća, neizvesnost je generalno manja nego kod rezervisanja. Zbog toga, nije opravdano da se one prikazuju zajedno sa rezervisanjima.

U određenim situacijama, postoji osnov da entitet očekuje da drugo lice, npr. po osnovu ugovora o osiguranju, nadoknadi celokupan iznos ili deo izdatka koji je neophodan za izmirenje obaveze po osnovu koje je formirano rezervisanje. Ukoliko je praktično izvesno da će entitet primiti nadoknadu kada izmiri obavezu, pravo na tu nadoknadu će se priznati kao sredstvo, tj. kao potraživanje. Iznos priznatog potraživanja, pri tome, ne može biti viši od iznosa priznatog rezervisanja. U izveštaju o ukupnom rezultatu, rashod koji se odnosi na rezervisanje se, u tom slučaju, prikazuje u neto iznosu, tj. po odbitku nadoknade (IAS 37, paragrafi 53-54).

Prema IAS 37 (paragraf 36), osnova za merenje rezervisanja je najbolja procena iznosa koji bi entitet isplatio na dan završetka obračunskog perioda da bi izmirio obavezu. Prema tome, i utvrđivanje visine rezervisanja zasniva se na prosuđivanju. Ako je efekat vremenske vrednosti novca značajan, rezervisanje se meri po diskontovanoj vrednosti, koja se utvrđuje primenom odgovarajuće stope na očekivane isplate u budućnosti. Ta stopa treba da odrazi tržišne procene vremenske vrednosti novca i rizike u vezi sa obavezom. Nakon što se formira, rezervisanje se može iskoristiti samo za izdatke po osnovu kojih je formirano. Drugim rečima, rezervisanje se smanjuje ili ukida kada nastane očekivani izdatak. Neiskorišćeni iznos rezervisanja treba svake godine preispitati, i to na dan okončanja obračunskog perioda, i svesti na nivo najbolje procene u datom trenutku. Ako prestane da postoji osnov da se očekuje odliv resursa, rezervisanje se ukida. U slučaju da je rezervisanje predmet diskontovanja, na kraju svakog izveštajnog perioda ono se uvećava usled protoka vremena, a to povećanje rezervisanja se tretira kao trošak pozajmljivanja. Rezervisanje koje je predmet diskontovanja može se korigovati i za efekte promene diskontne stope.

IAS 1 (International Accounting Standards Board, 2016, paragraf 60) i IFRS za male i srednje entitete (paragraf 4.4) sadrže generalni zahtev da se obaveze u izveštaju o finansijskom položaju (bilansu stanja) podvoje na dugoročne (netekuće) i kratkoročne (tekuće). Rezervisanja nedvosmisleno pripadaju obavezama, tako da se ovaj zahtev odnosi i na njih, a on je ispoštovan prilikom razvoja odgovarajućih podzakonskih akata u Republici Srbiji. Pravilnik o Kontnom okviru i sadržini računa u Kontnom okviru za privredna društva, zadruge i preduzetnike iz 2014. godine (član 29) zahteva da se dugoročna rezervisanja knjiže na sledećim kontima (računima): 400 – Rezervisanja za troškove u garantnom roku, 401 – Rezervisanja za troškove obnavljanja prirodnih bogatstava, 402 – Rezervisanja za zadržane kaucije i depozite, 403 – Rezervisanja za troškove restrukturiranja, 404 – Rezervisanja za naknade i druge beneficije zaposlenih, 405 – Rezervisanja za troškove sudskih sporova i 409 – Ostala dugoročna rezervisanja. U bilansu stanja, prema obrascu koji je propisan Pravilnikom o sadržini i formi obrazaca finansijskih izveštaja za privredna društva, zadruge i preduzetnike iz 2014. godine, dugoročna rezervisanja se prikazuju u okviru pozicije Dugoročna rezervisanja i obaveze, a raščlanjena su na: Rezervisanja za troškove u garantnom roku (Konto 400), Rezervisanja za troškove obnavljanja prirodnih bogatstava (Konto 401), Rezervisanja za troškove

restrukturiranja (Konto 403), Rezervisanja za naknade i druge beneficije zaposlenih (Konto 404), Rezervisanja za troškove sudskih sporova (konto 405) i Ostala dugoročna rezervisanja (Konto 402 i Konto 409). Kratkoročna rezervisanja, prema Pravilniku o Kontnom okviru i sadržini računa u Kontnom okviru za privredna društva, zadruge i preduzetnike (član 35), knjiže se na kontu 467, kao jednom od konta koji se odnose na ostale kratkoročne obaveze, a u bilansu stanja se prikazuju u okviru pozicije ostalih kratkoročnih obaveza.

Za svaku vrstu rezervisanja, preduzeće, prema IAS 37 (paragraf 84), treba da obelodani:

- bilansnu vrednost na početku i na kraju perioda,
- nova rezervisanja, formirana tokom perioda, uključujući povećanja ranije formiranih rezervisanja,
- iznos rezervisanja iskorišćenih tokom perioda,
- iznos poništenih rezervisanja tokom perioda i
- povećanja iznosa diskontovanih rezervisanja tokom perioda po osnovu proticanja vremena i efekat promene diskontne stope.

Pored toga, za svaku vrstu rezervisanja, prema istom standardu (paragraf 85) treba (a) pružiti kratak opis prirode obaveze i očekivani vremenski raspored odliva ekonomskih resursa, (b) ukazati na nesigurnosti u vezi sa iznosom i/ili vremenskim rasporedom odnosnih odliva i (c) obelodaniti očekivani iznos eventualne nadoknade. U IAS 37 (paragraf 92) se, takođe, navodi da u retkim situacijama informacije o rezervisanjima mogu biti osetljive zbog toga što prejudiciraju ishod spora. U takvim situacijama, entitet ima pravo da ne obelodani informacije, ali treba da obelodani prirodu spora. IFRS za male i srednje entitete (paragrafi 21.14 i 21.17) sadrži slične zahteve u vezi sa obelodanjivanjima, s tim što se ne zahteva obelodanjivanje povećanja iznosa diskontovanih rezervisanja po osnovu proticanja vremena i efekta promene diskontne stope.

Specifičnosti računovodstvenog tretmana rezervisanja za troškove restrukturiranja

Restrukturiranje se, prema IAS 37 (paragraf 10) i IFRS za male i srednje entitete (paragraf 21.A3), definiše kao program koji planira i kontroliše menadžment kojim se značajno menja obim poslovnih aktivnosti preduzeća ili način njihovog odvijanja. Kao primeri aktivnosti koje zadovoljavaju datu definiciju (IAS 37, paragraf 70), izdvajaju se:

- prodaja ili gašenje proizvodne linije,
- gašenje poslovnih aktivnosti u jednoj zemlji ili regionu ili preseljenje poslovnih aktivnosti iz jedne zemlje u drugu ili iz jednog regiona u drugi,
- značajne promene upravljačke strukture (npr. eliminisanje linije menadžmenta) i
- fundamentalne reorganizacije koje značajno utiču na prirodu i fokus poslovanja.

Da bi rezervisanja za troškove restrukturiranja mogla da se priznaju, neophodno je da se ispune opšti uslovi za priznavanje rezervisanja (koji su napred navedeni), ali i posebni uslovi za ovu vrstu rezervisanja (Škarić-Jovanović & Spasić, 2014, 248), koji su definisani merodavnim standardima. Tim posebnim kriterijumima se, zapravo, preciziraju uslovi koji treba da se ispune da bi se opšti kriterijumi za priznavanje rezervisanja smatrali ispunjenim. Kada su posebni kriterijumi ispunjeni, treba smatrati da postoji implicitna obaveza. U IAS 37 (paragraf 72) i IFRS za male i srednje entitete (paragraf 21.A3) ističe se da implicitna obaveza, kao osnov da se prizna rezervisanje za troškove restrukturiranja, postoji samo ako preduzeće ima detaljan formalni plan restrukturiranja koji stvara odgovarajuća očekivanja kod lica na koja utiče. Plan restrukturiranja treba, kao minimum, da sadrži sledeće informacije: predmet restrukturiranja (poslovanje ili deo

poslovanja); glavne lokacije restrukturiranja; lokacije, funkcije i barem približan broj zaposlenih koji će primiti nadoknadu na ime prestanka radnog odnosa; očekivani izdaci; i vreme realizacije plana. Treba smatrati da očekivanja kod tangiranih lica postoje ako je plan već počeo da se sprovodi ili ako su tim licima predočeni ključni delovi plana. Demontaža postrojenja, prodaja sredstva i javno objavljivanje glavnih elemenata plana restrukturiranja navode se u IAS 37 (paragraf 73) kao primeri dokaza da je entitet započeo sa implementacijom plana. S tim u vezi, javno publikovanje plana restrukturiranja smatra se indikatorom nastanka obaveze samo ako su time pružene dovoljno detaljne informacije da bi se kod tangiranih učesnika (poput kupaca, dobavljača i zaposlenih ili njihovih predstavnika, tj. sindikata) stvorila validna očekivanja da će preduzeće sprovesti plan. Ipak, ako se očekuje da će dugo vremena proteći pre nego što plan počne da se realizuje ili ako se očekuje da će plan trajati veoma dugo, nije verovatno da će plan stvoriti validno očekivanje kod tangiranih lica, jer dug vremenski okvir daje entitetu priliku da izmeni plan. Stoga, prema IAS 37 (paragraf 74), treba smatrati da je obaveza nastala ako se implementacija plana očekuje u kratkom roku i ako se očekuje da će se realizacija plana okončati u roku u kome nije verovatno da će se plan izmeniti. Usvajanje plana restrukturiranja od strane merodavnih lica ili tela u preduzeću nije samo po sebi dovoljno da se prizna obaveza, već je neophodno da se otpočne sa implementacijom plana ili da se on predoči tangiranim licima (IAS 37, paragraf 75). Ali, ako proces donošenja plana restrukturiranja uključuje saglasnost ili informisanje tangiranih lica (npr. ako u sastav odbora koji donosi plan ulaze predstavnici zaposlenih), može se smatrati da je obaveza nastala činom usvajanja plana. Prema IAS 37 (paragraf 78), obaveza da se proda poslovna aktivnost ne postoji sve dok se preduzeće ne obaveže na prodaju, tj. sve dok ne sklopi obavezujući ugovor o prodaji, jer do tada može da se predomisli u vezi sa prodajom. Izloženi kriterijumi za priznavanje rezervisanja za troškove restrukturiranja mogu se označiti kao strogi, pa se može očekivati da se, u mnogim slučajevima u praksi, izdaci u vezi sa restrukturiranjem priznaju kao rashod kada dođe do odliva resursa (Chaudhry et al., 2016, 432).

U iznos priznatog rezervisanja za troškove restrukturiranja mogu da se uključe samo izdaci koji su u direktnoj vezi sa restrukturiranjem, tj. izdaci neposredno prouzrokovani realizacijom plana restrukturiranja koji nisu u vezi sa tekućim aktivnostima entiteta (IAS 37, paragraf 80). Troškovi ponovne obuke ili promene lokacije osoblja, troškovi marketinga i ulaganja u nove sisteme i distributivne mreže ne mogu da se uključe u iznos rezervisanja, jer se odnose na buduće poslovanje (IAS 37, paragrafi 80-81). Isto važi za očekivane poslovne gubitke do dana restrukturiranja (IAS 37, paragraf 82). Takođe, dobiti po osnovu očekivane prodaje sredstava se ne uzimaju u obzir prilikom merenja rezervisanja, čak i ako je prodaja sredstava deo plana restrukturiranja (IAS 37, paragraf 83).

U Pravilniku o načinu priznavanja, vrednovanja i prezentacije i obelodanjivanja pozicija u pojedinačnim finansijskim izveštajima mikro i drugih pravnih lica, donetom od strane Ministra finansija Republike Srbije 2014. godine i merodavnom za mikro entitete i preduzetnike koji ne primenjuju IFRS, rezervisanja za troškove restrukturiranja se eksplicitno ne pominju. U članu 25, dugoročna rezervisanja se, najpre, prilično neprecizno, definišu kao „obaveze po osnovu kojih će se vršiti isplate u narednim obračunskim periodima“, nakon čega se konkretnije navodi da se ona naročito odnose na rezervisanja za troškove u garantnom roku, obnavljanje prirodnih bogatstava, zadržane kaucije i depozite, sudske sporove, izdate garancije i druga jemstva i ostalo. Činjenica da se troškovi restrukturiranja ne nalaze na navedenoj listi verovatno je posledica pretpostavke da odnosni troškovi generalno nisu značajni za entitete kojima je Pravilnik namenjen. Ipak, iz formulacije člana 25 proističe da priznavanje rezervisanja za troškove restrukturiranja nije zabranjeno.

Finansijsko izveštavanje o rezervisanjima za troškove restrukturiranja u praksi preduzeća u Republici Srbiji

Prakse redovnog finansijskog izveštavanja o rezervisanjima za troškove restrukturiranja u Republici Srbiji istražene su na uzorku od 120 preduzeća. Cilj istraživanja je da se utvrdi u kojoj meri preduzeća u Republici Srbiji priznaju rezervisanja za troškove restrukturiranja i koji je relativni značaj tih rezervisanja u kontekstu ukupnih rezervisanja i ukupnih izvora sredstava. Istraživanje se zasniva na javno dostupnim pojedinačnim finansijskim izveštajima preduzeća, publikovanim na internet sajtu Agencije za privredne registre (www.apr.gov.rs), za 2014, 2015. i 2016. godinu, pri čemu su predmet analize, pored informacija za navedene godine, i informacije za 2013. godinu, koje su, kao komparativne informacije, prikazane u finansijskim izveštajima za 2014. godinu. U Tabeli 1 data je struktura uzorka sa aspekata veličine, pravne forme i osnovne delatnosti. Struktura uzorka sa aspekta primenjene osnove finansijskog izveštavanja prikazana je u Tabeli 2.

Tabela 1 Struktura uzorka sa aspekata veličine, pravne forme i delatnosti

Veličina preduzeća*	broj	%
mikro	8	6,7
malo	39	32,5
srednje	47	39,2
veliko	26	21,7
<i>Pravna forma preduzeća</i>		
društvo sa ograničenom odgovornošću	70	58,3
akcionarsko društvo	30	25,0
javno preduzeće	20	16,7
<i>Osnovna delatnost preduzeća</i>		
proizvodnja	56	46,7
trgovina	22	18,3
usluge	42	35,0

* klasifikacija prema Zakonu o računovodstvu (2013), na bazi podataka za 2016. godinu

Izvor: Autori

Tabela 2 Struktura uzorka sa aspekta osnove finansijskog izveštavanja

Osnova finansijskog izveštavanja	2014.		2015.		2016.	
	broj	%	broj	%	broj	%
puna verzija IFRS	96	80,0	91	75,8	91	75,8
IFRS za male i srednje entitete	24	20,0	28	23,3	29	24,2
nije jasno obelodanjena			1	0,8		

Izvor: Autori

Podaci o strukturi uzorka sa aspekta mišljenja revizora o finansijskim izveštajima koji su predmet analize, prikazani u Tabeli 3, pokazuju da pouzdanost finansijskih izveštaja i, time, njihova upotrebljivost za analizu, generalno posmatrano, nije na visokom nivou, što predstavlja bitno ograničenje istraživanja u radu.

Tabela 4 pokazuje da i prosečno učešće i medijana učešća dugoročnih rezervisanja u ukupnim izvorima sredstava, ukupnim pozajmljenim izvorima i ukupnim dugoročnim izvorima raste u periodu koji je obuhvaćen analizom. To govori da raste značaj dugoročnih rezervisanja, tj. da posmatrana preduzeća više formiraju (priznaju) dugoročna rezervisanja nego što ih troše.

Tabela 3 Struktura uzorka sa aspekta mišljenja revizora

Mišljenje revizora*	2014.		2015.		2016.	
	broj	%	broj	%	broj	%
pozitivno	40	33,3	40	33,3	42	35,0
pozitivno, sa skretanjem pažnje	27	22,5	31	25,8	34	28,3
sa rezervom	33	27,5	27	22,5	21	17,5
uzdržavanje od mišljenja	5	4,2	5	4,2	6	5,0
preduzeće nije obveznik revizije	15	12,5	17	14,2	17	14,2

* klasifikacija prema: Ljubisavljević & Jovković, 2016, 414-421.

Izvor: Autori

Iako raste, relativni značaj dugoročnih rezervisanja generalno je na skromnom nivou, s obzirom na to da, u proseku za posmatrani period, dugoročna rezervisanja čine tek oko 1% ukupnih izvora sredstava, tj. ukupne pasive. Pored toga, kao što pokazuje Tabela 5, značajan broj preduzeća uopšte nema dugoročna rezervisanja, a u proseku oko 80% preduzeća ima učešće ove pozicije u ukupnim izvorima sredstava ne veće od 1%, pri čemu je primetan trend porasta broja preduzeća sa dugoročnim rezervisanjima, uz trend porasta broja preduzeća sa učešćem odnosne pozicije u ukupnim izvorima većim od 1%.

Prema Zakonu o porezu na dobit pravnih lica Republike Srbije (član 22b), dugoročna rezervisanja se priznaju kao rashod u poreskom bilansu, ali u periodu kada su izvršena, tj. kada je izmirena obaveza po osnovu koje je rezervisanje formirano. To znači da, u periodu u kojem je rezervisanje priznato kao pozicija bilansa stanja i u kome su uglavnom priznati rashodi po istom osnovu u bilansu uspeha, izostaje priznavanje rashoda u poreskom bilansu, čime, u skladu sa IAS 12 (International Accounting Standards Board, 2017), koji tangira porez na dobitak, i sekcijom 29 IFRS za male i srednje entitete, koja tangira isto pitanje, nastaje razlika između bilansne (računovodstvene) i poreske vrednosti rezervisanja, koja ima karakter odbitne privremene razlike, po osnovu koje se priznaje odloženo poresko sredstvo.

Tabela 4 Značaj dugoročnih rezervisanja

		n	Aritmetička sredina	Medijana	Minimum	Maksimum	Standardna devijacija
Učešće dugoročnih rezervisanja u ukupnim izvorima sredstava	2013.	120	0,83%	0,00%	0,00%	20,67%	2,53%
	2014.	120	0,80%	0,02%	0,00%	12,44%	2,08%
	2015.	120	1,03%	0,02%	0,00%	21,62%	2,96%
	2016.	120	1,15%	0,08%	0,00%	27,26%	3,28%
Učešće dugoročnih rezervisanja u ukupnim pozajmljenim izvorima	2013.	120	1,51%	0,00%	0,00%	25,31%	3,47%
	2014.	120	1,71%	0,03%	0,00%	46,69%	4,98%
	2015.	120	2,34%	0,05%	0,00%	51,86%	5,95%
	2016.	120	2,64%	0,14%	0,00%	54,01%	6,28%
Učešće dugoročnih rezervisanja u dugoročnim pozajmljenim izvorima	2013.	101	19,99%	1,05%	0,00%	100,00%	34,85%
	2014.	99	21,80%	1,37%	0,00%	100,00%	35,96%
	2015.	97	25,27%	2,81%	0,00%	100,00%	38,23%
	2016.	98	30,60%	3,83%	0,00%	100,00%	40,92%

Izvor: Autori

Tabela 5 Raspored učešća dugoročnih rezervisanja u ukupnim izvorima sredstava

Učešće dugoročnih rezervisanja u ukupnim izvorima sredstava	Broj preduzeća			
	2013.	2014.	2015.	2016.
0,00%	62	59	55	54
0,01% – 1,00%	39	42	40	40
1,01% – 5,00%	16	14	19	20
preko 5,00%	3	5	6	6

Izvor: Autori

Kratkoročna rezervisanja se ne mogu neposredno uočiti u bilansu stanja, jer se prikazuju u okviru ostalih kratkoročnih obaveza. Stoga, da bi se utvrdilo da li kratkoročna rezervisanja postoje i koliko iznose, neophodno je razmotriti napomene uz finansijske izveštaje, i to onaj deo napomena u kojem se daju bliže informacije o ostalim kratkoročnim obavezama. Pregledom napomena, kratkoročna rezervisanja su nedvosmisleno identifikovana u 40 od ukupno 480 razmatranih finansijskih izveštaja (8,33%). U ostalim slučajevima, ili se iz napomena jasno vidi da ona ne postoje, ili je nejasno da li postoje jer su navedene samo najvažnije stavke ostalih kratkoročnih obaveza među kojima nema kratkoročnih rezervisanja. Najveće zabeleženo učešće kratkoročnih rezervisanja u ukupnim izvorima sredstava je 4,30%, a u 16 slučajeva to učešće je ispod 1%. Iz prethodnog se vidi da kratkoročna rezervisanja imaju skromniji značaj nego dugoročna rezervisanja.

Ranija empirijska istraživanja ukazuju na to da preduzeća u Republici Srbiji nisu uvek dovoljno motivisana ili prinuđena da se dosledno pridržavaju IFRS, tj. da sastavljači finansijskih izveštaja ne posvećuju uvek punu pažnju odredbama IFRS, a da eksterni revizori ne reaguju uvek na odstupanja od standarda (Obradović & Karapavlović, 2017, 334). Đukić & Pavlović (2014, 111) konstatuju da se u Republici Srbiji finansijski izveštaji najčešće sastavljaju samo zato da bi se ispoštovao zakonski zahtev, kao i zbog poreskih organa. Empirijsko istraživanje (Obradović et al., 2018, 57) pokazalo je da merenje rezervisanja i obračun odloženih poreskih sredstava i obaveza pripadaju područjima finansijskog izveštavanja koja sastavljači finansijskih izveštaja u Republici Srbiji smatraju najkompleksnijim i najproblematičnijim. Iz navedenog sledi da okruženje finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji može da destimuliše priznavanje rezervisanja. Naime, računovođa koji sastavlja finansijske izveštaje samo zato da bi ispoštovao zakonsku obavezu može odustati od formiranja rezervisanja kako bi sebe poštedeo dodatnih računovodstvenih problema – inicijalnog i naknadnog merenja rezervisanja i obračuna odloženog poreza. Pri tome, rashod u vezi sa formiranim rezervisanjem se ionako ne priznaje za poreske svrhe, što znači da ne tangira tekući porez na dobitak.

Nijedno od razmatranih preduzeća nije iskazalo dugoročna rezervisanja za troškove restrukturiranja tokom posmatranog perioda (od kraja 2013. do kraja 2016. godine). To znači da su sva dugoročna rezervisanja iskazana u bilansima stanja analiziranih preduzeća priznata po nekom drugom osnovu. U jednom slučaju, identifikovana su kratkoročna rezervisanja za otpremnine za zaposlene koji imaju status tehnološkog viška, ali nije navedeno da li je taj status povezan sa restrukturiranjem preduzeća. U 13 slučajeva, kratkoročna rezervisanja su formirana po osnovu različitom od restrukturiranja. U dva slučaja, napomene uz finansijske izveštaje pokazuju da su priznata kratkoročna rezervisanja po osnovu neiskorišćenih godišnjih odmora, ali je ostalo nejasno da li su formirana još neka kratkoročna rezervisanja, dok je u četiri slučaja samo naveden ukupan iznos kratkoročnih rezervisanja, ali ne i osnove njihovog formiranja. Može se konstatovati da ni u jednom razmatranom slučaju nisu nedvosmisleno detektovana kratkoročna rezervisanja za troškove restrukturiranja. Ona su možda postojala, ali su, kao

relativno beznačajna, ostala skrivena od očiju korisnika finansijskih izveštaja u okviru ukupnih kratkoročnih rezervisanja ili u okviru neobjašnjenih stavki ostalih kratkoročnih obaveza.

Činjenica da rezervisanja za troškove restrukturiranja praktično nisu postojala u praksi finansijskog izveštavanja analiziranih preduzeća u posmatranom periodu može se objasniti time da preduzeća ili nisu prolazila kroz proces restrukturiranja u smislu definicije u Međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja (IAS 37 i IFRS za male i srednje entitete) ili nisu formirala (priznala) odnosna rezervisanja iako su prolazila kroz taj proces. Drugim rečima, izostanak rezervisanja ne treba shvatiti kao znak da restrukturiranja nije bilo. Treba imati u vidu i raniju napomenu da su kriterijumi za priznavanje rezervisanja za troškove restrukturiranja u IAS 37 i IFRS za male i srednje entitete prilično strogi, tako da mnoge značajne promene u preduzećima ne mogu da budu osnov za priznavanje rezervisanja.

Zaključak

Iako pozicija dugoročnih rezervisanja za troškove restrukturiranja egzistira u zvaničnom obrascu bilansa stanja u Republici Srbiji, istraživanje sprovedeno na uzorku od 120 preduzeća ukazuje na to da, u praksi, ta pozicija nema značaj, s obzirom na to da nije detektovana ni kod jednog razmatranog preduzeća. Nemali broj ispitanih preduzeća ne iskazuje nijednu vrstu dugoročnih rezervisanja, mada je primetno da značaj dugoročnih rezervisanja, u smislu njihovog učešća u ukupnim izvorima sredstava preduzeća (ukupnoj pasivi), kao i u smislu broja preduzeća koja ih iskazuju, raste. Kratkoročna rezervisanja imaju još skromniji značaj nego dugoročna rezervisanja, a među njima, ponovo, nisu jasno uočena rezervisanja za troškove restrukturiranja.

Skroman značaj rezervisanja uopšte i rezervisanja za troškove restrukturiranja posebno može da bude posledica prirode poslovnih aktivnosti preduzeća, tj. nedostatka povoda (osnova) za priznavanje rezervisanja, ali i uticaja okruženja finansijskog izveštavanja, koje nedovoljno stimuliše priznavanje rezervisanja. U zemlji u kojoj se kvalitetu finansijskog izveštavanja ne posvećuje dovoljna pažnja, kao što je Republika Srbija, potreba da se kroz pravovremeno priznavanje i korektno merenje rezervisanja pruže verodostojne informacije o finansijskom položaju i uspešnosti ne može da dođe do punog izražaja. Obračun rezervisanja predstavlja kompleksno područje finansijskog izveštavanja, ali i primorava računovođe da se upuste u dodatna kompleksna područja (poput područja obračuna odloženog poreza). Stoga, sastavljači finansijskih izveštaja treba da budu adekvatno motivisani, ali i stručni, da bi mogli uspešno da prebrode sve teškoće koje neizbežno donosi verodostojno finansijsko izveštavanje.

Beznačajno mesto rezervisanja za troškove restrukturiranja u praksi finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji treba posmatrati i u kontekstu kriterijuma za priznavanje ovih rezervisanja u IFRS, koje upravo primenjuju preduzeća analizirana u radu. IFRS, naime, sadrže prilično stroge uslove za priznavanje rezervisanja za troškove restrukturiranja, što se može tumačiti kao izraz nastojanja da se spreči neopravdano priznavanje ovih rezervisanja. Kada se to ima u vidu, odsustvo rezervisanja za troškove restrukturiranja nikako ne treba tumačiti kao znak da nema transformacionih procesa u preduzećima.

Reference

1. Chaudhry, A., Fuller, C., Coetsee, D., Rands, E., Bakker, E., van der Merwe, M., Yeung, P., Varughese, S., McIlwaine, S. & Balasubramanian, T.V. (2016). *2016 Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
2. Deegan, C. & Ward, A.M. (2013). *Financial Accounting and Reporting: An International Approach*. Maidenhead: Mc-Graw Hill Education.
3. Đukić, T. & Pavlović, M. (2014). Kvalitet finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji. *Ekonomске teme*, 52(1), 101-116.
4. Emile Woolf International Publishing (2010). *Financial Reporting*. Crowthorne, Berkshire: Emile Woolf Publishing Limited.
5. International Accounting Standards Board (2015). *International Financial Reporting Standard (IFRS) for Small and Medium-sized Entities (SMEs)*. London: IFRS Foundation.
6. International Accounting Standards Board (2016). *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*. London: IFRS Foundation.
7. International Accounting Standards Board (2017). *IAS 12 – Income Taxes*. London: IFRS Foundation.
8. International Accounting Standards Board (2017a). *IAS 37 – Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*. London: IFRS Foundation.
9. Ljubisavljević, S.D. & Jovković, B.Č. (2016). *Revizija finansijskih izveštaja*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
10. Melville, A. (2017). *International Financial Reporting: A Practical Guide*. Harlow: Pearson Education Limited.
11. Obradović, V., Čupić, M. & Dimitrijević, D. (2018). Application of International Financial Reporting Standards in the Transition Economy of Serbia. *Australian Accounting Review*, 28(1), 48-60.
12. Obradović, V. & Karapavlović, N. (2017). Analiza finansijskog položaja i rentabilnosti privrednih subjekata iz Šumadije i Pomoravlja. U: Veselinović, P., Makojević, N. & Slavković, M. (ur.), *Uticao globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja* (str. 331-346). Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu – Ekonomski fakultet.
13. Pravilnik o Kontnom okviru i sadržini računa u Kontnom okviru za privredna društva, zadruge i preduzetnike, *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 95/2014.
14. Pravilnik o načinu priznavanja, vrednovanja i prezentacije i obelodanjivanja pozicija u pojedinačnim finansijskim izveštajima mikro i drugih pravnih lica, *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 118/2013, 95/2014.
15. Pravilnik o sadržini i formi obrazaca finansijskih izveštaja za privredna društva, zadruge i preduzetnike, *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 95/2014, 144/2014.
16. Ranković, J.M. (2010). *Teorija bilansa*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
17. Škarić-Jovanović, K. & Spasić, D. (2012). *Specijalni bilansi*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
18. Zakon o porezu na dobit pravnih lica, *Službeni glasnik Republike Srbije*, br. 25/2001, 80/2002, 80/2002 – dr. zakon, 43/2003, 84/2004, 18/2010, 101/2011, 119/2012, 47/2013, 108/2013, 68/2014 – dr. zakon, 142/2014, 91/2015 – autentično tumačenje, 112/2015, 113/2017, 95/2018.

**OSTALI ASPEKTI TRANZICIJE
I RESTRUKTURIRANJA PRIVREDE
REPUBLIKE SRBIJE**

DINAMIČKI MODEL ZA MERENJE PERFORMANSI NACIONALNOG ISTRAŽIVAČKOG I INOVACIONOG SISTEMA

Predrag Mimović* i Ana Krstić†

U radu je primenjen nelinearni deterministički postupak Analize obavijanja podataka (DEA) za ocenu i analizu sistemske efikasnosti Republike Srbije u oblasti istraživanja i razvoja (I&R), u periodu 2007-2016. Pored DEA analize, korišćena je i njena ekstenzija, DEA Window analiza i izračunate su prosečne efikasnosti u posmatranom periodu. U posmatranom periodu, Srbija je pokazala značajne oscilacije u sistemske I&R efikasnosti. Samo u periodu 2012-2013, ostvarena I&R efikasnost je bila iznad ostvarenog proseka u posmatranom periodu. Formiranje i primena više modela linearnog programiranja u cilju optimizacije nivoa I&R efikasnosti u određenom vremenskom periodu, može dovesti do odstupanja ostvarenih od projektovanih vrednosti. U cilju prevazilaženja ovog problema primenjena je funkcija linearne regresije, kako bi se utvrdila korelacija između izračunatih DEA efikasnosti i vrednosti izabranih ulaznih i izlaznih varijabli.

Ključne reči: istraživanje i razvoj, performanse, efikasnost, Analiza obavijanja podataka

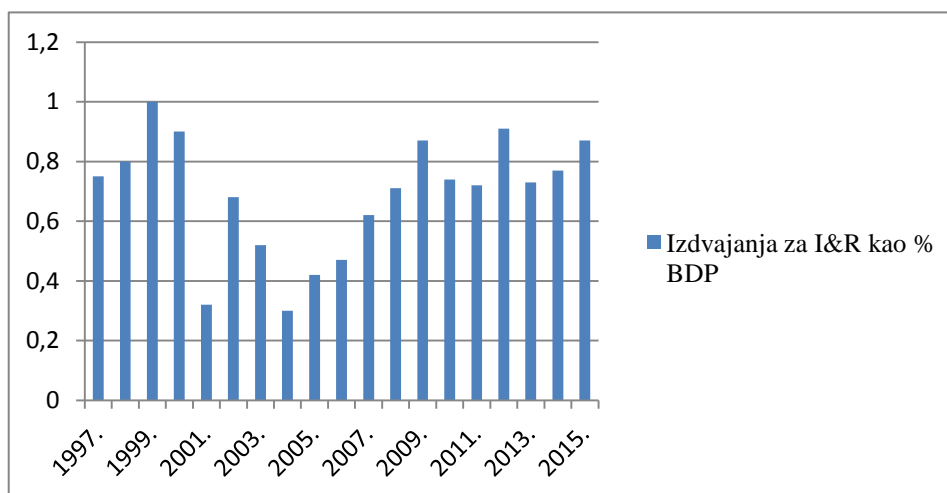
Uvod

Istraživanje i razvoj (I/R) je dobro organizovan proces kreiranja, proizvodnje, difuzije i primene znanja, koji uključuje inovacije u nauci i tehnologiji, upravljačkim merama i društvenim i političkim sistemima. Jedan od razloga zbog kojeg nacionalne ekonomije značajnu pažnju posvećuju istraživanju i razvoju je što iza njega sledi ekonomski progres. Novo znanje i nove tehnologije generisani iz istraživačko-razvojnih aktivnosti, podstiču rast produktivnosti, ne samo preduzeća, već i industrije na nacionalnom nivou. Rast produktivnosti, s druge strane, vodi većim prinosima na ulaganja, većim prihodima i većem i bržem ekonomskom rastu. Međutim, iako je na prvi pogled, pozitivna uloga koju inovativni nacionalni I/R sektor ima na ekonomiju jedne države, nesumnjiva, taj uticaj je ponekad teško jasno proceniti. Znatna sredstva su, uprkos tome, poslednjih godina izdvojena za finansiranje I/R aktivnosti, posebno u razvijenim zemljama. U odnosu na 28 država-članica Evropske Unije, kod kojih je jasno uočljiv rastući trend izdvajanja ovih sredstava, sa 237 milijardi evra 2009.godine, na 264 milijardi evra u bruto iznosu u 2014.godini, troškovi istraživanja i razvoja u Republici Srbiji (RS), kretali su se na nivou od jednog procenta BDP-a u 1999.godini, 0,3% 2004.godine, sa rastućim trendom od 2013.godine, do 0,87% BDP-a 2015.godine (Slika 1). Još nepovoljnija slika je i kada se posmatraju zemlje u okruženju, u kojima se troškovi istraživanja i razvoja kreću na nivou od oko 0,5% BDP-a na godišnjem nivou. Takav trend se može delimično objasniti globalnom finansijskom krizom koja je Srbiju, usled nerazvijenosti njenog finansijskog tržišta, pogodila nešto kasnije nego razvijene zemlje i uslovlila ograničenje budžetskih izdvajanja za istraživanje i razvoj. Ono što je zabrinjavajuće, uprkos čestim deklarativnim izjavama o ulaganjima u inovacionu politiku i izgradnji i razvoju nacionalnog inovacionog sistema, te čvršćoj integraciji I&R aktivnosti privatnog sektora u nacionalni inovacioni sistem, jeste što su troškovi istraživanja i razvoja više nego dvostruko manji od 2% BDP-a, koliko se izdvaja u zemljama članicama EU na nacionalnom

* Redovni profesor, e-mail: mimovicp@kg.ac.rs

† Asistent, e-mail: anakrstic@kg.ac.rs

nivou. Bez obzira na ovako nepovoljnu sliku stanja I&R aktivnosti u Republici Srbiji, od visine nacionalnih troškova istraživanja i razvoja, važnija je njihova struktura, kao i efikasnost korišćenja. S druge strane, takođe je poznato i da nema jake povezanosti između I&R efikasnosti i ostvarene prosečne stope rasta bruto domaćeg proizvoda (Boskin & Lau, 1996; EC, 2008; EC, 2009; Mimović 2018). Ipak, takođe je poznato i da svaka zemlja koja neefikasno koristi sredstva izdvojena za podršku I/R aktivnosti, ima i manje koristi od njih, a osim toga, i ograničena su. Generalno je je problemu efikasnog korišćenja I/R resursa u naučnoj i stručnoj literaturi posvećeno relativno malo pažnje, u odnosu na analizu značaja koji nove investicije imaju u generisanju većeg ekonomskog rasta. Zato je cilj ovog rada da se primenom odgovarajućeg dinamičkog modela oceni ne samo efikasnost korišćenja I&R resursa RS, već i njeno kretanje, pri čemu je izabran vremenski period 2007-2016. godina. U tom smislu, formiran je uzorak u kojem su godine u posmatranom periodu jedinice odlučivanja, čija efikasnost korišćenja I&R resursa je merena primenom metoda Analize obavijanjem podataka (DEA) kao i DEA Window analize, na osnovu podataka preuzetih iz baze Svetske banke. Dobijeni rezultati su na kraju upoređeni sa rezultatima linearne regresione analize kako bi se utvrdila sposobnost DEA metoda da predviđa kretanje efikasnosti. Za izvršene kalkulacije korišćeni su softverski paketi *StatFi* i *MaxDEA*.



Slika 1 Kretanje nivoa izdvajanja za istraživanje i razvoj kao % BDP-a za Republiku Srbiju u periodu 1997-2015.

Izvor: https://www.theglobaleconomy.com/Serbia/Research_and_development/

Pregled literature o I/R efikasnosti

I/R efikasnost je kao predmet istraživanja u naučnoj i stručnoj literaturi, relativno novijeg datuma, i, u principu, mogu se izdvojiti dve vrste studija posvećenih ovoj problematici: prva vrsta studija analizira determinante I/R efikasnosti, dok druga vrsta meri I/R efikasnost. U okviru prve studija posebno treba pomenuti one vezane za istraživanje uticaja vlasništva na I/R efikasnost. Zhang et al. (2003) na primeru 8340 kineskih industrijskih preduzeća pokazuju da je vlasništvo relevantan faktor koji doprinosi intenzitetu I/R aktivnosti i implicitno, proizvodnoj efikasnosti. Šta više, utvrđeno je da državni sektor ima značajno niži intenzitet I/R aktivnosti i proizvodnu efikasnost od privatnog sektora. S druge strane, Teng & Yi (2017), ispituju uticaj vlasništva na I/R aktivnosti 375857 kineskih preduzeća u periodu 2005-2007. godina i nalaze da postoje značajne razlike u pogledu intenziteta I/R aktivnosti kako između preduzeća u državnom vlasništvu i preduzeća u privatnom vlasništvu, tako i između preduzeća u državnom

vlasništvu. Pokazalo se da su preduzeća u vlasništvu centralne vlade ključni generatori I/R aktivnosti, dok državna i privatna preduzeća na lokalnu pokazuju negativnu korelaciju sa intenzitetom I/R aktivnosti. Tehnike koje su korišćene u okviru druge grupe studija su Malmkvistov indeks produktivnosti ((Thomas et al, 2009); Han et al., 2014; DEA (Wang, 2007; Lee et al., 2008; Cullmann et al., 2009; Garcia-Valderrama et al. 2009; Roman, 2010; Aristovnik, 2012; Lee & Yoon, 2015; Han et al., 2014), Stohastička analiza granice efikasnosti (Wang, 2007; Hu et al, 2011; Johanson et al., 2014; Loukil 2016), i regresiona analiza (Lee & Yoon, 2015; Zeng, 2017). Johansson et al., (2014) su na primeru 18 industrija u 11 evropskih država, u peirodu 1991-2005 godina, pokazali da postoje systemske razlike u inovacionoj efikasnosti na nacionalnom nivou, pri čemu se u tom kontekstu Švedska i Finska najblje kotiraju a slede ih Holandija i nemačka, dok Loukil (2016) u svom istraživanju I&R efikasnosti koristi dva stohastička modela granične efikasnosti u kojima su ljudski i fizički resursi istraživanja i razvoja ulazne promenljive koje se koriste za proizvodnju rezultata: patente u prvom modelu i naučne publikacije u drugom modelu. Determinante efikasnosti istraživanja i razvoja su instrumenti inovacione politike: povećanje investicija u istraživanje i razvoj, unapređenje interakcije između aktera inovacionog sistema, promocija ljudskog kapitala i zaštita prava intelektualne svojine. Pokazalo se da su rezultati različiti u zavisnosti od prirode izlaza. U slučaju patentno orijentisane I&R efikasnosti, samo alati za ljudske resurse i prava intelektualne svojine omogućavaju poboljšanje nivoa nacionalne efikasnosti istraživanja i razvoja, dok su u slučaju I&R efikasnosti usmerene na naučne publikacije, javna istraživanja, ljudska prava i prava intelektualne svojine, efikasni javni alati za poboljšanje kvaliteta upravljanja istraživanjem i razvojem. Zeng (2017), u svojoj studiji pokušava da izmeri efikasnost kineskog inovativnog sistema, koristeći troškove istraživanja i razvoja kao procenat BDP-a kao ulaznu varijablu a doprinos I&R i srodnih poslovnih aktivnosti izvozu, kao izlaznu varijablu. Na osnovu uzorka od 59 zemalja, rezultati regresije pokazuju značajnu i pozitivnu korelaciju između dve varijable. Nalazi se nadovezuju sa drugim postojećim empirijskim i kvalitativnim studijama u ovoj oblasti. Ukupni nalazi pokazuju da je Kina postigla značajnu efikasnost i efikasnost u svom sistemu inovacija u poređenju sa mnogim drugim zemljama; zapravo, od 2009. godine efikasnost je ubrzana. Međutim, i dalje zaostaje za glavnim globalnim igračima.

U merenju I/R efikasnosti je najčešće korišćen DEA metod, zbog toga što DEA metod pokazuje kako se može povećati efikasnost neefikasnih jedinica odlučivanja (Doyle & Green, 1994). Drugim rečima, DEA određuje optimalnu količinu resursa koja neefikasnu jedinicu odlučivanja čini relativno efikasnom, što omogućuje menadžmentu da implementira sugestije derivirane iz rezultata za ostvarivanje potencijalnih ušteda, korišćenjem specifičnih promena u neefikasnim jedinicama odlučivanja. U tom smislu, DEA je vrlo koristan alat za menadžere i organizacione stratege jer im omogućuje da optimizuju proces odlučivanja. Neke od numeričkih studija mere efikasnost kompanija, dok druge studije mere efikasnost država ili regiona. Prvi koji su koristili DEA metod u oceni relativne efikasnosti I/R procesa bili su Rousseau & Rousseau (1997), primenivši ulazno orijentisani model sa konstantnim povraćajem, na primeru 18 razvijenih zemalja sa dva izlaza, brojem publikacija i brojem odobrenih patenata, dok su na stani ulaza bili BDP per capita i I/R investicije. Dobijeni rezultati su pokazali da je u 1993. godini, Švajcarska bila neefikasnija država Evrope, dok je neposredno iza nje bila Holandija. Koristeći identične ulaze i izlaze, autori proširuju svoj rad na I/R efikasnost neevropskih zemalja, kao što su SAD, Kanada, Australija i Japan, sa istim rezultatima kao u prethodnom istraživanju: Švajcarska, sa Holandijom koja je odmah iza nje, ima najveću I/R efikasnost Rousseau & Rousseau (1998). Wang & Huang (2007) su prvi uzeli u obzir eksterne faktore iz okruženja u pokušaju da mere I/R efikasnost pojedinih zemalja. Oni su predložili troetapni pristup evaluaciji

relativne tehničke efikasnosti istraživanja i razvoja 30 zemalja članica OECD, primenivši ulazno orijentisani DEA model, u kojem su patenti i publikacije izlazi, a troškovi istraživanja i razvoja i broj istraživača ulazi. Rezultati su pokazali da je oko polovina ukupnog broja zemalja relativno efikasna u njihovim I/R aktivnostima. Lee & Park (2005) mere I/R produktivnost Azijskih država, podelivši ih u četiri homogene podgrupe; Cullman et al. (2009) ocenjuju relativnu efikasnost javnih i privatnih izdvajanja za istraživanje i razvoj u zemljama OECD i zaključuju da Švedska, Nemačka i SAD imaju najbolje performance. Wu & Liu (2007) analiziraju I/R efikasnost u različitim delovima Kine koristeći poboljšani DEA model. Rezultati ove studije pokazuju da je efikasnost istraživanja i razvoja u većini delova Kine niska i predlažu potencijalna poboljšanja u ovim oblastima. Cai & Hanley (2009) na uzorku od 22 zemlje ispituju da li ulaganja, kao što je bankarsko finansiranje, utiču na inovacije u zemljama BRICS nasuprot razvijenim zemljama. Kombinujući DEA i TOBIT analizu, oni pokazuju kako inovacije (patenti, naučne publikacije i visokotehnološki sektorski rezultat) reaguju na I&R aktivnost privatnog sektora, pri čemu za BRICS zemlje nisu zabeležene značajne razlike dok je elastičnost inovativne efikasnosti na bankarske inpute pozitivna i velika u razvijenim zemljama. U istraživanju Thomas et al (2011) u kojem je merena I/R efikasnost 50 država SAD kao i distrikta Kolumbija, I/R efikasnost je ocenjivana kao ratio odobrenih patenata i I/R troškova naučnih publikacija. Rad daje rang listu federalnih država sa najvećom I/R efikasnošću. Sharma & Thomas (2008) mere relativnu I/R efikasnost u okviru grupe od 22 razvijene zemlje, uključujući i zemlje u razvoju, koristeći DEA metod. Kao izlaze koriste odobrene patente, dok kao ulaze koriste troškove I/R iz BDP-a i ukupan broj istraživača. Roman (2010) analizira istraživačku efikasnost na regionalnom nivou, na primeru Rumunije i Bugarske, i zaključuje da su bugarski regioni, u I/R aktivnostima, relativno efikasniji od rumunskih. Aristovnik (2012) istražuje relativnu efikasnost obrazovanja i I/R troškova u novim članicama Evropske unije i dolazi do rezultata da su nove članice relativno efikasne u visokom obrazovanju, dok Altıntaş & Mercan (2015), analiziraju efekte I/R efikasnosti na ekonomski rast.

Metodologija

Analiza obavljanja podataka (DEA) je matematički, neparametarski pristup za izračunavanje efikasnosti, koji ne zahteva specifičnu funkcionalnu formu. Koristi se za evaluaciju performansi jedinica odlučivanja (Decision Making Unit – DMU), tako što se više ulaznih varijabli svodi na jedan "virtuelni" ulaz i više izlaznih varijabli svodi na jedan "virtuelni" izlaz, pomoću težinskih koeficijenata. DEA metodologija se pokazala kao adekvatna posebno prilikom procene efikasnosti neprofitnih organizacija koje posluju van tržišta, jer u njihovom slučaju indikatori performansi kao što su prihod i profit ne mere efikasnost na zadovoljavajući način.

Za razliku od tipičnih statističkih metoda, analiza obavljanja podataka se zasniva na benčmarkingu, upoređujući svaku jedinicu odlučivanja samo sa onom najboljom DMU. Svi podaci o ulaznim i izlaznim varijablama za svaku od n jedinica odlučivanja ubacuju se u određeni linearni program koji je zapravo jedan odgovarajući od n formiranih DEA modela. Tako se ocenjuje efikasnost posmatranih jedinica odlučivanja, koja u stvari predstavlja odnos ponderisane sume izlaznih varijabli i ponderisane sume ulaznih varijabli. Kod analize obavljanja podataka radi se o relativnoj efikasnosti jer se jedinice odlučivanja posmatraju u odnosu na druge. Efikasnost se kreće od 0 do 1, a svako odstupanje od 1 se pripisuje višku izlaza ili manjku ulaza.

Racio DEA model, poznat i kao CCR model (Charnes et al., 1978) meri efikasnost j -ote DMU kao maksimalnu vrednost količnika ponderisane sume izlaza i ponderisane sume ulaza, odnosno:

$$E_{j0} = \frac{\sum_{r=1}^s u_{rj0} y_{rj0}}{\sum_{i=1}^m v_{ij0} x_{ij0}}, \quad (1)$$

uz uslove:

$$E_{j0} \leq 1, \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

$$\begin{aligned} u_{rj0}, v_{ij0} > 0, \quad r = 1, 2, \dots, s \\ i = 1, 2, \dots, m \\ j = 1, 2, \dots, n \end{aligned} \quad (3)$$

gde su:

y_{rj} - vrednost r -tog izlaza za j -otu DMU,

x_{ij} - vrednost i -tog ulaza za j -otu DMU,

u_{rj} - težinski koeficijent r -tog izlaza za j -otu DMU,

v_{ij} - težinski koeficijent i -tog ulaza za j -otu DMU,

$r = 1, 2, \dots, s$ - broj ostvarenih proizvoda,

$i = 1, 2, \dots, m$ - broj korišćenih resursa,

$j = 1, 2, \dots, n$ - broj DMU

Navedeni model ima dve operacionalne forme, tako da postaje model linearnog programiranja ukoliko su uslovi $u_{rj0}, v_{ij0} > 0$ relaksirani u $u_{rj0}, v_{ij0} \geq 0$. Prva forma maksimizira virtuelnu sumu izlaza j -ote DMU, pri čemu je njen virtuelni ulaz jednak 1, i poznata je kao ulazno orijentisani model, dok druga minimizira ukupan virtuelni ulaz, pri čemu je virtuelni izlaz jednak 1, i poznata je kao izlazno orijentisani model. Važne pretpostavke na kojima počiva validna primena DEA modela su definisane načelom *homogenosti* tj. sličnosti jedinica odlučivanja, osobinom *pozitivnosti* ulaznih i izlaznih varijabli, osobinom *izotonosti* koja podrazumeva da povećanje nekog ulaza rezultuje u istom povećanju izlaza bez smanjenja bilo kog drugog ulaza, kao i optimalnim brojem ulaznih i izlaznih varijabli koji u potpunosti meri učinak jedinica odlučivanja i zajednički je za sve jedinice odlučivanja (detaljnije o praktičnoj primeni DEA metode videti u: Thrall, 1996; Dyson et al. 2001; Sarkis, 2002; Sherman & Zhu, 2006). Za određivanje performansi i praćenje trendova performansi jedinica odlučivanja u određenom vremenskom periodu, moguće je koristiti proširenu Analizu obavljanja podataka. U literaturi je ova analiza poznata pod nazivom Window DEA metod i predstavlja varijantu tradicionalnog DEA pristupa koji se može opisati kao tehnika koja funkcioniše po principu pokretnih sredina i uspostavlja mere efikasnosti posmatrajući DMU u različitim vremenskim periodima kao posebne jedinice (Wang et al. 2013). Na početku analize definišu se dužina i broj prozora u okviru kojih se preklapaju vremenski periodi. Svaka jedinica se u različitom vremenskom periodu tretira kao različita DMU, dok se performanse posmatrane DMU porede sa njenim performansama u ostalim vremenskim periodima i sa performansama svih ostalih jedinica *obuhvaćenih* jednim prozorom (Yang & Chang, 2009). Prema Kutlar et al., (2015) kod ove analize manja veličina prozora (window) može dovesti do manjeg broja DMU-a, što u kombinaciji sa velikim brojem varijabli smanjuje diskriminatornu snagu analize. Ali, sa druge

strane veća veličina prozora, može uzrokovati pogrešne rezultate, jer bitne promene koje se dešavaju u određenom trenutku mogu biti zanemarene zbog prevelikog prozora. Kod ovako proširenog DEA modela posmatra se n DMU ($j=1, \dots, n$) u P vremenskih intervala ($t=1, \dots, P$) i sve koriste s ulaza za dobijanje m izlaza. Posmatrani skup se sastoji od nxP entiteta i jednog entiteta j u periodu t . Prozor koji počinje u trenutku l , $1 \leq l \leq P$ i ima dužinu w , $1 \leq w \leq P-l$, i označava se sa l_w , a sastoji se od $n \times w$ observacija (Jia i Yuan, 2017).

DEA model za ocenu I&R efikasnosti Republike Srbije

Za ocenu I/R performansi Republike Srbije formiran je ulazno orijentisani CCR DEA model, koji počiva na sledećim pretpostavkama:

- Posmatrani vremenski period je 2007-2016.godina;
- Formiran je skup jedinica odlučivanja (DMUs) kojeg čine godine u posmatranom periodu;
- Kao izlazi su identifikovani: O1- broj патената na godišnjem nivou, O2 – broj naučnih i stručnih radova i publikacija na godišnjem nivou, O3- izvoz *high-tech* sektora u milionima dolara;
- Ulazi su: I1 - Izdvajanje iz BDP za istraživanje i razvoj u %, I2- broj istraživača u I/R sektoru, na million stanovnika.

Pošto bi broj jedinica odlučivanja, trebalo da bude veći od $2 \times m \times n$, gde je m broj ulaznih varijabli a n broj izlaznih varijabli, ukupan broj ulaza i izlaza u ovom slučaju ne sme biti veći od pet, jer, kako sugerišu brojne studije, broj DMU u posmatranom skupu bi trebalo da bude dovoljno veći od ukupnog broja ulaza i izlaza, jer postoji opasnost da će većina DMU biti klasifikovane kao efikasne upravo zbog osobine DEA da teži da svaku jedinicu prikaže u što je moguće boljem svetlu (Banker et al. 1989; Gollany & Roll, 1989; Charnes et al. 1994; Dyson, 2001; Sarkis, 2002; Cook et al. 2017; Subramanyam, 2017). Međutim, takvo pravilo nije suštinski važno, niti je statistički utemeljeno, već se često poštuje iz čisto praktičnih razloga, kako se ne bi smanjila diskriminatorna moć modela, tako da ne mora biti nužno zadovoljeno. U literaturi se mogu naći i drugačija pravila o optimalnom broju ulaznih i izlaznih varijabli, kao što je opšte pravilo $m+s < n/3$ ili $m \times s < n$ i $m+s < n/2$ (Cooper, Seiford, & Tone, 2000). U tom smislu, u naučnoj i stručnoj literaturi su poznati različiti pristupi izboru ulaza i izlaza, najčešće korelaciona i regresiona analiza ali i drugi načini kako bi se rešio problem velikog broja ulaznih parametara (multivarijaciona statistička analiza, Jerkins & Anderson, 2003; maksimizacija korelacije između DEA indeksa efikasnosti i eksternog indeksa performansi, Edirisinghe & Zhang, 2007; dvofazni heuristički algoritam, Morita & Avkiran, 2009., itd.) Zbog toga je kao jedna od mogućnosti primenjena korelaciona analiza, pomoću koje je skup ulaza i izlaza redukovan na jedan ulaz i jedan izlaz. Podaci za izabrane ulazne i izlazne indikatore su prikupljeni iz *Worldbank database* i date su u Tabeli 1, za polazni model, odnosno, u Tabeli 4 za redukovani model.

Tabela 1 Matrica ulaza i izlaza DEA modela za ocenu I&R efikasnosti Republike Srbije u periodu 2007-2016.

DMU	I1	I2	I3	O1	O2	O3
2007.	0,619	1195,586	0,4	395	2843	211000000,00
2008.	0,711	1360,366	0,4	386	3096	259000000,00
2009.	0,866	1429,369	0,87	319	3710	230000000,00
2010.	0,744	1514,842	0,74	290	4121	254000000,00
2011.	0,724	1624,009	0,72	180	4919	263000000,00
2012.	0,908	1643,374	0,91	192	6076	374000000,00

2013.	0,726	1726,973	0,73	201	5472	335000000,00
2014.	0,769	1830,992	0,77	202	5233	339000000,00
2015.	0,866	2071,217	0,79	178	5072	292000000,00
2016.	0,878	2156,786	0,83	191	5052	309000000,00

Izvor: <http://data.worldbank.org/>

Tabela 2 Efikasnost I&R sektora RS u periodu 2007-2016.godina

DMU	Efikasnost
2007.	1
2008.	1
2009.	0,899366
2010.	0,922356
2011.	0,932823
2012.	1
2013.	1
2014.	0,957271
2015.	0,852896
2016.	0,809879

Izvor: Autori

Tabela 3 Matrica koeficijenata korelacije

	I1	I2	O1	O2	O3
I1 R	1,0000				
R Standard Error					
t					
p-value					
H0 (5%)					
I2 R	0,6223	1,0000			
R Standard Error	0,0766				
t	2,2484				
p-value	0,0547				
H0 (5%)	accepted				
O1 R	-0,5564	-0,8308	1,0000		
R Standard Error	0,0863	0,0387			
t	-1,8938	-4,2214			
p-value	0,0949	0,0029			
H0 (5%)	accepted	rejected			
O2 R	0,5897	0,7168	-0,9399	1,0000	
R Standard Error	0,0815	0,0608	0,0146		
t	2,0655	2,9075	-7,7876		
p-value	0,0727	0,0197	5,2973E-5		
H0 (5%)	accepted	rejected	rejected		
O3 R	0,5079	0,6029	-0,7359	0,8978	1,0000
R Standard Error	0,0928	0,0796	0,0573	0,0242	
t	1,6677	2,1374	-3,0740	5,7665	
p-value	0,1339	0,0650	0,0153	0,0004	
H0 (5%)	accepted	accepted	rejected	rejected	

Tabela 2 daje pregled relativnih efikasnosti za formirani skup jedinica odlučivanja u posmatranom periodu. Kako je veliki broj jedinica odlučivanja relativno efikasan, (vrednost

funkcije cilja jednaka 1), smanjena je značajnost analize, pa je neophodno redukovati skup ulazni i izlaznih varijabli na optimalan broj. Pošto je izotonost, odnosno zavisnost između ulaza i izlaza fundamentalna pretpostavka na kojoj počiva primena DEA modela, iz skupa ulaza i izlaza eliminišu se grupe ulaza i izlaza između kojih postoji slaba ili negativna korelacija, tako da se čitav skup svodi na jedan ulaz i jedan izlaz: I2 i O2.

Tabela 4 Redukovana matrica ulaza i izlaza DEA modela za ocenu I&R efikasnosti Republike Srbije u periodu 2007-2016.

DMU	I2	O2
2007.	1195,586	2843
2008.	1360,366	3096
2009.	1429,369	3710
2010.	1514,842	4121
2011.	1624,009	4919
2012.	1643,374	6076
2013.	1726,973	5472
2014.	1830,992	5233
2015.	2071,217	5072
2016.	2156,786	5052

Izvor: <http://data.worldbank.org/>

Tabela 5 Deskriptivna statistika izabranih ulaza i izlaza redukovanog DEA modela

Deskriptivna statistika	I2 (broj istraživača u I/R sektoru, na million stanovnika)	O2 (broj naučnih i stručnih radova i publikacija na godišnjem nivou)
Max	2.156,7860	6.076
Min	1.195,5860	2.843
Aritmetička sredina	1.655,3514	4.559,4
Standardna devijacija	303,8087	1.065,7611

Odgovarajući ulazno orijentisani CCR DEA model za j -otu DMU, odnosno godinu u periodu 2007-2016., u tom slučaju glasi:

$$\max E_{j0} = u_{1j0} \times y_{1j0}, \quad (4)$$

$$S.t. \quad v_{1j0} \times x_{1j0} = 1 \quad (5)$$

$$u_1 \times y_{1j} - v_1 \times x_{1j} \leq 0 \quad j=1,\dots,10 \quad (6)$$

$$u_1, v_1 \geq 0 \quad (7)$$

gde je:

y_{1j} - vrednost izlazne varijable broj naučnih i stručnih radova i publikacija na godišnjem nivou u j -otoj godini;

x_{1j} - vrednost ulazne varijable broj istraživača u I&R sektoru, na million stanovnika u j -otoj godini

u_{1j0} – težinski koeficijent ulazne promenljive broj istraživača u I&R sektoru, na million stanovnika u j -otoj godini;

v_{1j0} - težinski koeficijent izlazne promenljive broj naučnih i stručnih radova i publikacija na godišnjem nivou u j -otoj godini;

Rešavanjem $n = 10$ linearnih modela, dobijaju se vrednosti relativnih I&R efikasnosti Republike Srbije u svakoj godini posmatranog perioda (Tabela 6). Upadljivo je da je najveća relativna efikasnost, jednaka 1, ostvarena samo u 2012, što odgovara ostvarenim rezultatima koji su sa aspekta broja publikovanih naučnih radova, a naspram broja istraživača, i zaista najbolji, u

odnosu na prethodni period kao i onaj koji je usledio nakon nje. Nakon što dostiže svoj vrh u 2012.godini, kriva efikasnosti ima opadajući trend, tek nešto malo stabilizovan u 2016.godini (Slika 3). Uzimajući u obzir činjenicu da je u ovom slučaju efikasnost ocenjivana kao odnos samo dve korelirajuće promenljive, ovakvo kretanje efikasnosti se može objasniti ne toliko hiperprodukcijom naučno-istraživačkih radova koliko hiperprodukcijom istraživača u I&R sektoru u Srbiji (Slika 2).

Tabela 6 Relativna efikasnost I&R sektora Republike Srbije u periodu 2007-2016. (MAXDea softver)

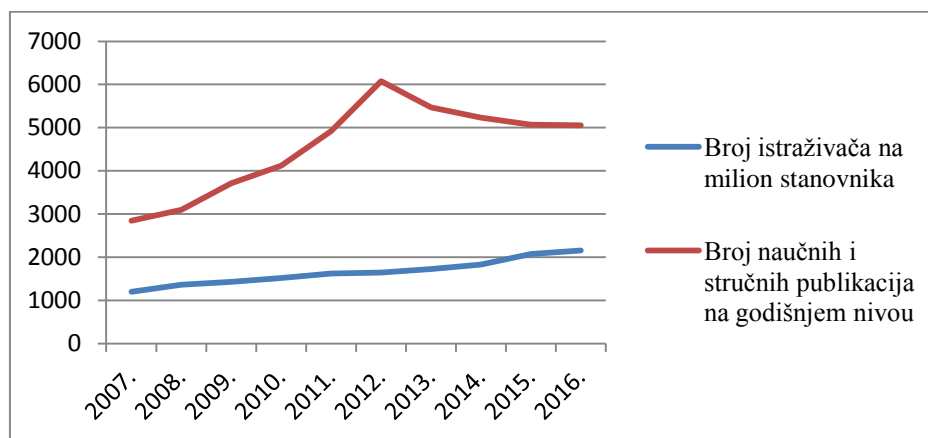
DMU	Efikasnost	Neefikasnost ulaza (%)	Benčmark (Lambda)	Ostvarena vrednost ulaza (I2)	Razlika ostvarene i ciljane vrednosti ulaza (I2)	Ciljana vrednost ulaza (I2)
2007.	0,643154	35,68%	2012.(0,467907)	1195,586	-426,640595	768,945405
2008.	0,615551	38,44 %	2012.(0,509546)	1360,366	-522,991756	837,374244
2009.	0,702018	29,79 %	2012.(0,610599)	1429,369	-425,92635	1003,44265
2010.	0,73579	26,42 %	2012.(0,678242)	1514,842	-400,236297	1114,605703
2011.	0,819232	18,07 %	2012.(0,809579)	1624,009	-293,568462	1330,440538
2012.	1	0 %	2012.(1,000000)	1643,374	0	1643,374
2013.	0,856997	14,30 %	2012.(0,900592)	1726,973	-246,962709	1480,010291
2014.	0,773006	22,69 %	2012.(0,861257)	1830,992	-415,623971	1415,368029
2015.	0,662327	33,76 %	2012.(0,834760)	2071,217	-699,394596	1371,822404
2016.	0,633541	36,64 %	2012.(0,831468)	2156,786	-790,37299	1366,41301

Izvor: Autori

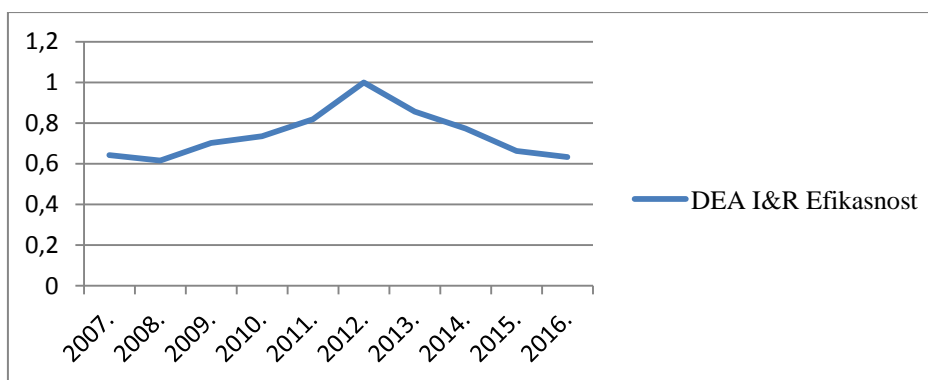
Tabela 7 Optimalne vrednosti težinskih koeficijenata ulazne promenljive i izlazne promenljive po godinama

Godina	u_{1j0}	v_{1j0}
2007.	0,00084	0,00023
2008.	0,00074	0,00020
2009.	0,00070	0,00019
2010.	0,00066	0,00018
2011.	0,00062	0,00017
2012.	0,00061	0,00016
2013.	0,00058	0,00016
2014.	0,00055	0,00015
2015.	0,00048	0,00013
2016.	0,00046	0,00013

Tabela 7 daje optimalne vrednosti težinskih koeficijenata ulazne i izlazne promenljive, odnosno njihovu relativnu važnost po godinama, za koje bi I&R sektor Republike Srbije ostvario relativnu efikasnost od 100% u posmatranom periodu. Ovi težinski koeficijenti imaju menadžersku i analitičku vrednost. Vrednost težinskog koeficijenta ulazne promenljive *broj istraživača u I&R sektoru RS na milion stanovnika*, kreće se u rasponu od 0,00046, što je najniža vrednost u 2016.godini, do 0,00084, najveće vrednosti u 2007.godini. To znači da bi relativna finansijska efikasnost I&R sektora u 2007.godini bila veća za 0,084% da je broj istraživača bio manji za jedan, odnosno za 0,046% u 2016. godini, tj. da bi njena relativna finansijska efikasnost bila jednaka 100% da je broj istraživača iznosio 768,9 umesto 1195,586 na milion stanovnika u 2007., i 136,46 umesto 2156,786 na milion stanovnika u 2016. godini itd. (Tabela 6).



Slika 2 Kretanje vrednosti ulazne (I2) i izlazne promenljive (O2) u periodu 2007-2016, u Republica Srbiji



Slika 3 Ostvarene I/R efikasnosti I/R sektora RS u periodu 2007-2016.

Formiranje i primena $n=10$ modela linearnog programiranja u cilju optimizacije nivoa I&R efikasnosti u $n=10$ godina posmatranog perioda, može dovesti do odstupanja ostvarenih od projektovanih vrednosti. U cilju prevazilaženja ovog problema može se primeniti funkcija linearne regresije, kako bi se utvrdila korelacija između izračunatih DEA efikasnosti i vrednosti izabranih ulaznih i izlaznih varijabli. U tom slučaju, linearna regresiona funkcija bi se mogla koristiti kao linearna procena koeficijenta efikasnosti bez potrebe formiranja novih DEA linearnih modela za svaku godinu posmatranog perioda. Uz nivo značajnosti $\alpha = 0,05$ i $R^2=99,67\%$, formirana je linearna regresiona funkcija u kojoj se vrednosti koeficijenta efikasnosti (E) dobijene primenom DEA metoda posmatraju kao zavisna promenljiva, dok su izabrana ulazna (I2) i izlazna promenljiva (O2) nezavisne varijable:

$$Y_{(E)} = 0,6531 - 0,0004 \times I2 + 0,0002 \times O2$$

Tabela 8 Regresiona statistika

Regression Statistics	
R	0,9984
R-square	0,9967
Adjusted R-square	0,9958
S	0,0079
N	10

ANOVA							
	<i>d.f.</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>p-level</i>		
<i>Regression</i>	2,0000	0,1317	0,0659	1.067,3804	1,9959E-9		
<i>Residual</i>	7,0000	0,0004	6,1708E-5				
<i>Total</i>	9,0000	0,1322					
Residuals							
<i>Observation</i>	<i>Eff</i>	<i>Predicted Y</i>	<i>Residual</i>	<i>Standardized</i>	<i>Studentized</i>	<i>Deleted t</i>	<i>Leverage</i>
1	0,6432	0,6457	-0,0025	-0,3162	-0,4144	-0,3884	0,4176
2	0,6156	0,6221	-0,0065	-0,8231	-0,9906	-0,9890	0,3095
3	0,7020	0,6948	0,0072	0,9140	1,0077	1,0090	0,1774
4	0,7358	0,7281	0,0077	0,9829	1,0509	1,0602	0,1252
5	0,8192	0,8150	0,0042	0,5377	0,5798	0,5501	0,1399
6	1,0000	0,9956	0,0044	0,5637	0,8714	0,8545	0,5815
7	0,8570	0,8645	-0,0075	-0,9494	-1,0709	-1,0843	0,2141
8	0,7730	0,7847	-0,0117	-1,4883	-1,6124	-1,8828	0,1480
9	0,6623	0,6641	-0,0018	-0,2256	-0,2831	-0,2637	0,3654
10	0,6335	0,6272	0,0063	0,8042	1,1626	1,1982	0,5214
<i>Minimum</i>	0,6156	0,6221	-0,0117	-1,4883	-1,6124	-1,8828	0,1252
<i>Maximum</i>	1,0000	0,9956	0,0077	0,9829	1,1626	1,1982	0,5815
<i>Mean</i>	0,7442	0,7442	0,0000	0,0000	0,0301	0,0064	0,3000

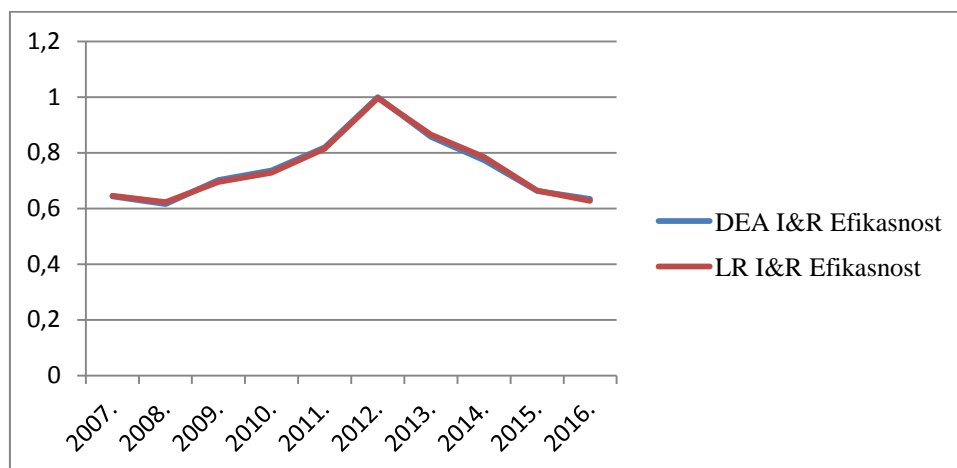
Izvor: Autori

Koeficijent višestruke korelacije (Tabela 8) ima vrednost $R=0,9984$, što predstavlja dobar nivo predviđanja. Koeficijent odlučivanja $R^2=99,67\%$, indicira da linearni regresioni model $Y_{(E)}$ ima 99,67% korelacije sa nezavisnim varijablama I2 i O2, da je izbor zavisne promenljive pravilan, jačina veze jaka i da je primena linearne regresione funkcije u ovom slučaju korektna. Šta više, sve osobine formirane LR funkcije su statistički značajne. F -vrednost u ANOVA tabeli, $F(2,7) = 1067,38$ ($p < 0,05$), testira da li je regresioni model dobar za ove vrednosti. Tabela pokazuje da nezavisne promenljive dobro statistički predviđaju zavisnu promenljivu. Drugim rečima, regresioni model je dobar.

Pogled na Tabelu 8, pokazuje da je LR model skoro u potpunosti usklađen sa empirijskim podacima, što je jasno vidljivo i na Slici 3, gde se krive ostvarenih i projektovanih I&R efikasnosti gotovo poklapaju.

Primenom DEA Window analize, sa sedam prozora, svaki dužine $w = 4$, izračunate su i prosečne efikasnosti u posmatranom periodu i upoređene sa DEA i LR efikasnostima (Slika 4), sa identičnom vršnom tačkom u 2012.godini. Iako su gotovo sve efikasnosti preko 80% u posmatranom periodu, primetan je loš opadajući trend od 2012.godine, donekle usporen u 2016.godini. Najmanja prosečna efikasnost ostvarena je u u 2015.godini (71,8%), čak i manja nego u 2008.godini (79,4%), kada počinje svetska finansijska kriza koja, doduše, u Srbiji počinje da se oseća nešto kasnije.

Prosečna efikasnost ostvarena u periodu 2007-2016.godina, sa 2012.godinom kao benčmarkom iznosi 0,8379 (83,79%) i u odnosu na tu vrednost, kao referentnu, samo u periodu od 2012- 2013.godine, ostvarena I&R efikasnost je iznad proseka. S obzirom na okolnosti, to i nije tako loše u odnosu na benčmark, ali bi valjalo taj rezultat, kao relativnu efikasnost, u istom periodu uporediti sa ostvarenom I&R efikasnošću pre svega zemalja u okruženju, a onda i sa državama članicama EU, čije standarde želimo da dostignemo.



Slika 4 Ostvarene i predviđene I/R efikasnosti I/R sektora RS u periodu 2007-2016.

Konačno, kada se upoređi kretanje ostvarene I&R efikasnosti RS, sa stopom izdvajanja iz bruto domaćeg proizvoda za potrebe istraživanja i razvoja, upadljivo je da postoji usklađenost na početku posmatranog perioda, kao i u periodu 2011 - 2013, kada je ostvarena relativna efikasnost bila najveća (Slika 5).

Tabela 9 Prosečne I&R efikasnosti RS u periodu 2007-2016, - varijacija kroz prozore

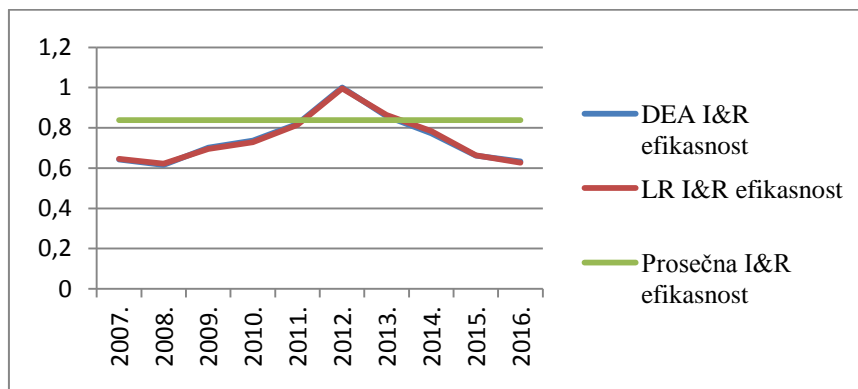
Windows/ /godina	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.
Window1	0,874	0,837	0,954	1						
Window2		0,751	0,857	0,898	1					
Window3			0,702	0,736	0,819	1				
Window4				0,736	0,819	1	0,857			
Window5					0,819	1	0,857	0,773		
Window6						1	0,857	0,773	0,662	
Window7							1	0,902	0,773	0,739

Izvor: Autori

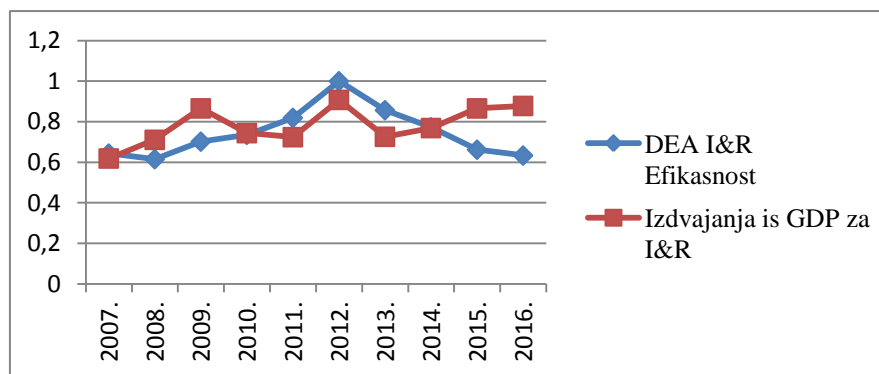
Tabela 10 Deskriptivna statistika za prosečnu I&R efikasnost RS u periodu 2007-2016.godina

Broj	10
Sredina	0,8379
Varijansa	0,0064
Standardna devijacija	0,0802
Sredina standardne greške	0,0254
Koeficijent varijacije	0,0957
Minimum	0,7180
Maximum	1,0000
Razlika	0,2820

Izvor: Autori



Slika 5 Uporedni prikaz kretanja DEA, LR i DEAWindow I&R efikasnosti RS u periodu 2007-2016.



Slika 6 Uporedni prikaz kretanja I&R efikasnosti i izdvajanja iz BDP RS za potrebe istraživanja i razvoja

Zaključak

U radu su izvršene ocena i analiza I&R systemske efikasnosti Republike Srbije u periodu 2007 -2016. Pored DEA analize, korišćena je i višestruka linearna regresiona analiza, koja je ujedno i potvrdila dobru predviđajuću moć DEA metode u oceni efikasnosti. Za sveobuhvatan i dinamički pristup merenju i analizi inovacionih performansi u posmatranom periodu, korišćena je i DEA Window analiza, čime je ilustrovana univerzalna vrednost DEA metode u oceni relativne efikasnosti.

Srbija je u posmatranom periodu pokazala značajne oscilacije u systemskoj I&R efikasnosti. Posmatrano po godinama, u 2012. godini Srbija je relativno efikasno koristila svoje I&R resurse, odnosno 100%, raspoloživog broja istraživača u I&R sektoru, jer su oni bilo vrlo produktivni u odnosu na ostale godine u posmatranom periodu, gledajući ostvarene rezultate u smislu broja publikovanih naučnih i stručnih radova. Od tada se primećuje opadajući trend I&R efikasnosti, što se može objasniti nerealno visokim brojem slabo produktivnih istraživača, kao posledica haotičnog stanja u visokom obrazovanju. Samo u periodu 2012-2013 godina, ostvarena I&R efikasnost je bila iznad ostvarenog proseka u posmatranom periodu. Kao ograničavajući faktor predloženog dinamičkog modela za ocenu i analizu systemske I&R efikasnosti Republike Srbije, mogla bi se navesti činjenica da model uključuje samo dve varijable, broj istraživača u I/R sektoru na milion stanovnika i ukupan broj naučnih i stručnih publikacija na godišnjem nivou,

što ne reflektuje u potpunosti stanje u I/R sektoru, pa bi kompleksniji model sa više međusobno korelirajućih varjabli svakako sveobuhvatnije i realnije odražavao stanje u ovoj oblasti.

Reference

1. Altıntaş, H., Mercan, M. (2015). The Relationship between Research and Development (R&D) Expenditures: Panel Cointegration Analysis Under Cross Sectional Dependency on OECD Countries. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 70(2), 345-376.
2. Aristovnik, A. (2012). The Relative Efficiency of Education and R&D Expenditures in the New EU Member States. *Journal of Business Economics and Management*, 13(5), 832-848. doi:10.3846/16111699.2011.620167
3. Banker, R.D., Charnes, A., Cooper, W.W., Swarts, J., Thomas, D. (1989). An introduction to data envelopment analysis with some of its models and their uses. *Research in Government and Nonprofit Accounting* 5, 125-163.
4. Boskin, M.J. Lau, L.J. (1996). Contributions of R&D to economic growth, (in Smith & Barfield Ed., *Technology, R&D and the Economy*), The Brookings Institute, Washington D.C., 75-104
5. Cai, Y., Hanley, A. (2012). Building BRICS: 2-Stage DEA analysis of R&D Efficiency, Kiel Working Paper No. 1788, Kiel Institute for the World Economy, 1-24.
6. Charnes, A., Cooper, W. W., Lewin A. Y., Seiford L. M. (Eds.). (1994). *Data envelopment analysis: theory, methodology, and applications*, Kluwer Academic Publisher, Norwell, MA.
7. Cook, W. D., Cooper, W. W., Seiford, L. M., Tone, K. (2001). *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-solver Software*. Kluwer Academic Publishers.
8. Cook W.D., Seiford L.M. (2009). Data Envelopment Analysis (DEA) – Thirty Years On // – Thirty Years On, *European Journal of Operational Research*, 192(1), 1-17.
9. Cooper, W., Seiford, M., Tone, K. (2000). *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*, Springer.
10. Cullmann, A., Schmidt-Ehmcke, J., Zloczystl, P. (2009). Innovation, R&D Efficiency and the Impact of the Regulatory Environment: A Two-stage Semi-parametric DEA Approach. DIW Berlin Discussion Paper, No: 883.
11. Doyle, J., Green, R. (1994). Efficiency and Cross-efficiency in DEA: Derivations, Meanings and Uses. *Journal of the Operational Research Society*, 45(5), 567-578.
12. Dyson, R.G., Allen, R., Camanho, A.S., Podinovski, V.V., Sarrico, C.S., Shale, E.A. (2001). Pitfalls and protocols in DEA, *European Journal of Operational Research* 132, 245-259.
13. EC (2008). Knowledge for growth - European issues and policy challenges Office for official publication of European Communities.
14. EC (2009). Second European Forum on Cooperation between Higher Education and the Business Community, Forum Report, 5-6 February 2009. <http://ec.europa.eu/education/policies/educ/business/forum09/report.pdf> [Accessed 8.02.2012]
15. Edirisinghe, N., Zhang, X. (2007). Generalized DEA model of fundamental analysis and its application to portfolio optimization. *Journal of Banking and Finance*, 31, 3311- 3335, 2007.
16. Epstein, M. K., Henderson, J. C. (1989). Data Envelopment Analysis for managerial control and diagnosis, *Decision Sciences* 20, 90-119.
17. Furman, J. L., Porter, M. E., Stern, S. (2002). The Determinants of National Innovation Capacity, *Research Policy* 31, 899-933.

18. Garcia-valderrama, T., Mulero-mendigorry, E., Revuelta-bordoy, D. (2009). Relating the Perspectives of the Balanced Scorecard for R&D by Means of DEA. *European Journal of Operational Research*, 196(3), 1177-1189.
19. Golany, B., Roll, Y. (1989). An Application Procedure for DEA. *OMEGA* 17(3), 237-250.
20. Hall, B. H., Griliches, Z., Hausman, J. A. (1986). Patents and R&D: Is there a lag? *International Economic Review* 27, 265-283.
21. Han, U., Asmild, M., Kunc, M. (2014). Regional R&D Efficiency in Korea from Static and Dynamic Perspectives. *Regional Studies*, 1-15.
22. Hu, J. L., Yang, C. H., Chen, C. P. (2014). R&D Efficiency and the National Innovation System: An International Comparison Using the Distance Function Approach. *Bulletin of Economic Research*, 66(1), 55-71.
23. Jenkins, L., Anderson M. (2003). A Multivariate Statistical Approach to Reducing the Number of Variables in Data Envelopment Analysis, *European Journal of Operational Research* 147(1) 51-61.
24. Jia, T., Yuan, H. (2017), The application of DEA (Data Envelopment Analysis) window analysis in the assessment of influence on operational efficiencies after the establishment of branched hospitals, *BMC Health Services Research*, 17(265), 2-8.
25. Johansson, B., Loof, H., Savin, M. (2014). European R&D efficiency, *Economics of Innovation and New Technology*;, 24 (1-2), 140-158.
26. Kutlača, Đ. (2014). ERAWATCH Country Reports 2013: Serbia, JRC Science and Policy Reports, European Commission Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies, 1-78.
27. Kutlar, A., Kabasakal, A., Babacan, A. (2015). Dynamic Efficiency of Turkish Banks: a DEA Window and Malmquist Index Analysis for Period of 2003-2012, *Sosyoekonomi*, 23(24), 71-97.
28. Lee, H. Y., Park, Y. T. (2005). An International Comparison of R&D Efficiency: DEA Approach. *Asian Journal of Technology Innovation*. 13(2), 207-222.
29. Lee, H., Park, Y. Choi, H. (2009). Comparative Evaluation of Performance of National R&D Programs with Heterogeneous Objectives: A DEA Approach. *European Journal of Operational Research*, 196(3), 847-855.
30. Lee, K., Yoon, B. (2015). The Idiosyncrasy of Research and Development Efficiency Across Types of Small-and medium-sized Enterprises: Evidence from Korea. *R&D Management*, 45(3), 250-266.
31. Loukil K. (2016). Innovation Policy and R&D Efficiency in Emerging Countries: a Stochastic Frontier Analysis. *Eastern European Business and Economics Journal* 2(3), 165-192.
32. Morita, H., Avkiran, N.K., (2009). Selecting inputs and Outputs in Data Envelopment Analysis by Designing Statistical Experiments. *Journal of the Operations Research Society of Japan* 52(2), 163-173.
33. Roman, M. (2010). Regional Efficiency of the Knowledge Economy in the New EU Countries: The Romanian and Bulgarian Case. *Romanian Journal of Regional Science*, 4(1), 33-53.
34. Rousseau, S., Rousseau, R. (1998). The scientific wealth of european nations: Taking Effectiveness into Account, *Scientometrics* 42, 75-87.
35. Rousseau, S., Rousseau, R. (1997). Data analysis as a tool for constructing scientometric indicators, *Scientometrics* 40, 45-46.
36. Sarkis, J. (2002). Preparing Your Data for DEA, Chapter 4 in Avkiran N.: *Productivity Analysis in the Service Sector with Data Envelopment Analysis*, 2nd edition, N K Avkiran, UQ Business School, The University of Queensland, Australia.
37. Savić, G., Radosavljević, M., Ilievski, D. (2012)., Merenje efikasnosti srpskih banaka pomoću DEA Window analize nad panel podacima, *Managament Časopis za teoriju I praksu menadžmenta*, 65, 5-13.
38. Sharma, S., Thomas, V.J. (2008). Inter-country R&D efficiency analysis: an application of data envelopment analysis. *Scientometrics* 76, 483-501.

39. Sherman, H. D., Zhu, J. (2006). *Service Productivity Management: Improving Service Performance Using Data Envelopment Analysis (DEA)*. Springer Science & Business Media: Boston, MA, USA.
40. Simar, L., Wilson, P. (2007). Estimation and inferences in two-stage, semi-parametric models of production process. *Journal of Econometrics* 136, 31-64.
41. Subramanyam, T. (2017). Selection of Input-Output Variables in Data Envelopment Analysis - Indian Commercial Banks, *International Journal of Computer & Mathematical Sciences*, 5(6), 51-57.
42. Teng, D., Yi, J. (2017). Impact of ownership types on R&D intensity and innovation performance evidence from transitional China, *Frontiers of Business Research in China*, 1-25.
43. Thomas, V. J., Jain, S. K., Sharma, S. (2009). Analyzing R&D Efficiency in Asia and the OECD: An Application of the Malmquist Productivity Index. In *Science and Innovation Policy*, Atlanta Conference on IEEE, 1-10.
44. Thomas, V., J. Sharma, S., Jain, S. K. (2011). Using Patents and Publications to Assess R&D Efficiency in the States of the USA. *World Patent Information*, 33(1), 4-10.
45. Thrall, R.M. (1996). Duality, classification and slacks in DEA. *Annals of Operations Research* 6, 109-138.
46. Wang, E.C. (2007). R&D efficiency and economic performance: a cross-country analysis using the stochastic frontier approach. *Journal of Policy Modelling* 29, 345-360.
47. Wang, E.C., Huang, W. (2007). Relative efficiency of R&D activities: a cross-country study accounting for environmental factors in the DEA approach. *Research Policy* 36, 260-273.
48. Wang, K., Shiwei, Y., Zhang, W. (2013). China's regional energy and environmental efficiency: A DEA window analysis based dynamic, *Mathematical and Computer Modelling*, 58, 1117-1127.
49. Wu, H. C., Liu, S. F. (2007). Evaluation on the R&D Relative Efficiency of Different Areas in China Based on Improved DEA Model [J]. *R&D Management*, 2, 108-112.
50. Zeng, D. (2017). Measuring the Effectiveness of the Chinese Innovation System: A Global Value Chain Approach, *International Journal of Innovation Studies* 1(1), 57-71
51. Zhang, A., Zhang, Y., Zhao, R. (2003). A study of the R&D efficiency and productivity of Chinese firms, *Journal of Comparative Economics* 31, 444-464.
52. Yang, H., Chang, C. (2009), Using DEA window analysis to measure efficiencies of Taiwan's integrated telecommunication firms, *Telecommunication Policy*, 33, 98 - 108.

Internet izvori

<http://data.worldbank.org/>

<https://www.theglobaleconomy.com/>

RAZVOJ INFORMACIONOG DRUŠTVA U SRBIJI U FUNKCIJI EVROPSKIH INTEGRACIJA

Zoran Kalinić* i Vladimir Ranković†

Svakodnevni razvoj i primena savremenih informaciono-komunikacionih tehnologija dotiču sve sfere našeg života. Sve savremene države imaju jasnu viziju značaja primene ovih tehnologija kako u poslovanju tako i u svakodnevnom životu, tako da ovom problemu pristupaju planski i njihov razvoj i primenu definišu strategijama na nacionalnom i regionalnom nivou. U radu je prikazano trenutno stanje razvoja informacionog društva u Republici Srbiji, sa posebnim aspektom na obaveze preuzete aktuelnim procesom pristupanja Evropskoj Uniji. Takođe, upoređen se stepen razvijenosti naše zemlje sa zemljama EU i regiona. Konačno, primenom tehnika otkrivanja zakonosti u podacima utvrđeno je da dominantan uticaj na nivo upotrebe savremenih informaciono-komunikacionih tehnologija u skoro svim oblicima elektronskog poslovanja imaju osnovne i napredne veštine korišćenje ovih tehnologija. Shodno tome, izveden je zaključak da edukacija stanovništva i unapređenje osnovnih i naprednih veština i upotrebe treba da bude ključna strategija u modernizaciji poslovanja u Srbiji.

Ključne reči: informaciono društvo, Srbija, Evropska unija, Internet

Uvod

Svedoci smo da se već čitav niz godina pristupanje Srbije Evropskoj uniji (EU) postavlja kao strateški cilj svih državnih institucija. Ovaj proces je složen i kompleksan, i u sebi uključuje niz pripremnih faza i koraka. Pripremljenost država-kandidata za članstvo odnosno usaglašenost sa propisima i normama EU se ocenjuje kroz 35 tematskih poglavlja (EU Info Centar, 2014), i tek uspešnim zatvaranjem svih poglavlja se može preći u sledeću fazu odnosno početak procesa samog prijema. Takođe, svedoci smo i intenzivnog razvoja informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT) i njihove sve šire primene u svim sferama svakodnevnog života i poslovanja, pa zato i ne čudi da je i čitavo jedno poglavlje u predpristupnom procesu posvećeno razvoju informacionog društva.

Naime, Poglavlje 10 – Informatičko društvo i mediji definiše pravnu tekovinu EU preko specifičnih pravila o elektronskoj komunikaciji, uslugama informacionog društva, a posebno elektronskoj trgovini i uslugama sa uslovnim pristupom, kao i audio-vizuelne usluge (European Commission, 2016). Na polju elektronske komunikacije, ova regulativa treba da eliminiše potencijalne prepreke ka formiranju i funkcionisanju internog tržišta na polju telekomunikacionih usluga i mreža, uz jačanje konkurentnosti i zaštitu interesa potrošača, uključujući i obavezujuću, pristupačnu dostupnost osnovnih usluga savremenog društva, kao što su telefon, faks, besplatni hitni pozivi, itd. (EU Info Centar, 2014). Takođe, ovo poglavlje se odnosi na usaglašenost regulative i tehničkih standarda po pitanju Interneta, kao danas jednog od najvažnijih kanala komunikacije i poslovanja, i to pre svega u oblasti dostupnosti, pristupačnosti i privatnosti (BOŠ, 2016). Naravno, osim razvijenosti po pitanju telekomunikacija i Interneta, veoma je važno analizirati i razvoj i primenu najvažnijih oblasti elektronskog

* Vanredni profesor, e-mail: zkalinic@kg.ac.rs

† Redovni profesor, e-mail: vladar@kg.ac.rs

poslovanja, kao što su e-trgovina, e-uprave, e-zdravstvo i e-pravosuđa. Prema tome, Srbija će u kontekstu evrointegracija morati da dostigne norme i standarde EU i u pogledu razvoja informacionog društva, i osnovni cilj ovog rada je da pokaže dokle je Srbija stigla na tom putu, i šta nas još čeka.

Opšte je prihvaćen stav da su informacione i komunikacione tehnologije jedan od ključnih faktora koji utiču na ekonomski rast i napredak i inovativnost društva. Njihov razvoj i primena sve češće su tema i nacionalnih i regionalnih razvojnih strategija, pa ne čudi da se i u strategiji razvoja Evropske unije u narednom periodu, poznatije pod nazivom Evropa 2020 (European Commission, 2010a), kao jedna od sedam vodećih inicijativa nalazi i „Digitalna agenda za Evropu“ (European Commission, 2010a). Osnovni cilj ove Agende kao osnovne strategije za razvoj informacionog društva, je da obezbedi uslove za održivi ekonomski i društveni razvoj i koristi od jedinstvenog digitalnog tržišta Evropske unije baziranog na ultra-brzom Internetu i standardizovanim aplikacijama. U njoj se navodi i detaljnije analiziraju i ključni uočeni problemi koje treba rešiti u narednih nekoliko godina: iscepkano digitalno tržište, nedostatak interoperabilnosti između različitih sistema i država, rast sajber kriminala i nedovoljno poverenje u komunikacione mreže, nedovoljna investiciona aktivnost u ovoj oblasti, nedostatak inicijativa i napora u oblasti razvoja istraživanja i inovacija, nedovoljna digitalna pismenosti i veštine zaposlenih i građana i propuštene prilike u rešavanju društvenih izazova ((European Commission, 2010a). Naime, povod za usvajanje jednog ovakvog dokumenta je bila prethodna analiza koja je pokazala da EU počinje da zaostaje za najrazvijenijim zemljama sveta (npr. u vreme pisanja analize pokrivenost brzim mrežama baziranim na optičkim vlaknima u Evropi je samo 1%, dok je u Japanu 12%, a u Južnoj Koreji 15%; svaki treći stanovnik EU nikada nije koristio Internet a ulaganja u istraživanja i razvoj IKT sektora u EU su bila više nego duplo manja od odgovarajućih u SAD) i da je neophodno značajno pojačati napore i ulaganja kako bi se uhvatio korak sa vodećim zemljama. Ovi napori se pre svega ogledaju u povećanju investicija u razvoj i primenu IKT, unapređenju informatičkih veština zaposlenih i građana, uvođenje inovacija i reformu pravnog okvira neophodnog za razvoj digitalne ekonomije (UN, 2014).

Preteći ove tendencije, kao i uzimajući u obzir svoje obaveze preuzete potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju EU, Vlada Republike Srbije (2010) je donela veoma važan strateški dokument – Strategiju razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine. Ovom strategijom su određeni ključni pravci razvoja u ovoj oblasti, kao i najvažniji ciljevi koji se žele postići do 2020. godine. Kao jedan od osnovnih ciljeva, Strategija, kao jedan od svojih najvažnijih ciljeva, ističe maksimalno iskorišćenje potencijala savremenih tehnologija u cilju povećanja efikasnosti rada i poslovanja, ekonomski rast i napredak, veću zaposlenost i značajno podizanje kvaliteta života svih građana naše zemlje. Pri tome se kao dve najznačajnije aktivnosti ističu se kvalitetan, otvoren i svima dostupan pristup Internetu kao i razvijeno elektronsko poslovanje, uključujući e-upravu, e-trgovinu, e-pravosuđe, e-zdravlje i e-obrazovanje. Strategija jasno izdvaja univerzalan i dostupan pristup Internetu kao osnovni tehnički preduslov za razvoj informacionog društva i širu uključenost pojedinaca i organizacija. S obzirom na ubrzani razvoj tehnologije i usluga, koji zahtevaju sve veći i brži protok podataka, fokus razvoja komunikacione mreže u narednom periodu treba da bude na širokopojasnom pristupu odnosno cilj je da u narednom periodu Srbiji dostigne prosek Evropske unije kako po uslovima (pre svega pokrivenosti i brzini pristupa), tako i po relativnoj ceni, koja je sada kod nas još uvek znatno veća nego u EU, što će biti i pokazano u narednom tekstu. Prema planu definisanom u Strategiji, cilj je da do 2020. godine svim stanovnicima naše zemlje bude dostupan Internet visokog kvaliteta sa protokom najmanje 100 Mb/s. Naravno, Strategija predviđa i niz koraka i mera ka slobodnom razvoju elektronske trgovine ali i razvoja inegriranih informacionih sistema za pravosuđe i zdravstvenu zaštitu.

U skladu sa ciljevima definisanim u Strategiji, ali i pravnim tekovinama EU, u našoj zemlji se poslednjih godina puno radilo i na razvoju pravnog okvira. Kao najvažnije zakone u oblasti razvoja informacionog društva i elektronskog poslovanja svakako treba izdvojiti Zakon o telekomunikacijama; zatim novi Zakon o elektronskom dokumentu, elektronskoj identifikaciji i uslugama od poverenja u elektronskom poslovanju koji je na snazi od oktobra 2017. godine, kada je zamenio dva vrlo važna, prethodno važeća zakona: Zakon o elektronskom potpisu i Zakon o elektronskom dokumentu, a kojim se uređuju vrlo važna pitanja kao što su elektronski dokument, elektronska identifikacija, elektronski potpis, itd.; Zakon o elektronskoj trgovini; i konačno novi Zakon o elektronskoj upravi, na snazi od aprila 2018. godine, kojim je bliže uređena primena informaciono-komunikacionih tehnologija u državnim i javnim organima i organizacijama i jedinicama lokalne samouprave. Svi ovi zakoni su u najvećoj meri već usklađeni sa zakonima i propisima EU.

Stepen razvijenosti informacionog društva u Evropskoj uniji i Srbiji

Stepen razvijenosti informacionog društva zavisi od mnogo parametara, pa se zato danas, umesto jednog ili više jednostavnih pokazatelja, za merenje i poređenje razvijenosti koriste kompozitni indeksi, dobijeni kao zbir ponderisanih vrednosti više uticajnih faktora. U ovom radu su po svom značaju izdvojena i detaljnije analizirana sledeća dva kompozitna indeksa: DESI (eng. *Digital Economy and Society Index*) koji je osnovni pokazatelj o napretku zemalja EU ka digitalnoj privredi i društvu i IDI (eng. *ICT Development Index*), razvijen od strane Međunarodne telekomunikacione unije (ITU – *International Telecommunication Union*), za merenje razvijenosti informaciono-komunikacionih tehnologija u svim zemljama sveta.

DESI indeks je kompozitni indeks razvijen pre svega za potrebe zemalja EU i sastoji se od ukupno 30 indikatora, svrstanih u pet osnovnih kategorija-dimenzija (European Commission, 2015, 2018a):

- povezanost,
- ljudski kapital,
- upotreba Internet usluga,
- integracija digitalnih tehnologija, i
- javne digitalne usluge.

Prva kategorija - Povezanost (*Connectivity*) se odnosi pre svega na razvijenost infrastrukture koja omogućava svim građanima jednostavan, dostupan i brz pristup Internetu. Ova dimenzija je podeljena u pet pod-dimenzija: fiksni širokopojasni pristup; mobilni širokopojasni pristup; brzi širokopojasni pristup; ultrabrzi širokopojasni pristup; i indeks cene širokopojasnog pristupa. Svaka od ovih pod-dimenzija se meri preko jednog ili više indikatora, prikazanih u tabeli 1. Druga kategorija - Ljudski kapital (*Human Capital*) se odnosi na znanje i obučenosť građana da koriste IKT, počev od najjednostavnijih sistema i aplikacija, pa do najsloženijih. Ova dimenzija se meri preko dve pod-dimenzije: Osnovne veštine i upotreba; i Napredne veštine i razvoj, i odgovarajućih indikatora prikazanih u Tabeli 1. Treća kategorija - Upotreba Internet usluga (*Use of Internet services*) ocenjuje u kojoj meri građani zaista koriste ponuđene Internet usluge, kao što su npr. vesti, muzika, društvene mreže, elektronska trgovina i bankarstvo, i meri se preko tri pod-dimenzije: Sadržaj; Komunikacija; i Transakcije. Četvrta kategorija - Integracija digitalnih tehnologija (*Integration of Digital Technology*) meri stepen primene IKT u poslovnom sektoru odnosno integraciju IKT u preduzećima. Ova dimenzija se meri preko dve pod-dimenzije: Digitalizacija poslovanja i Elektronska trgovina, i odgovarajućih indikatora prikazanih takođe u Tabeli 1. Konačno, peta dimenzija - Javne digitalne usluge (*Digital Public Services*) se odnosi pre

svoga na primenu IKT u sektoru javne uprave odnosno na primenu koncepta e-uprave u svakodnevnom životu. Ova dimenzija se meri preko dve pod-dimenzije: E-uprava i E-zdravstvo.

U Tabeli 1 je prikazana detaljnija struktura DESI indeksa odnosno njegovih kategorija i vrednosti indikatora za EU i Srbiju.

Tabela 1 Struktura DESI indeksa i vrednosti indikatora za EU i Srbiju

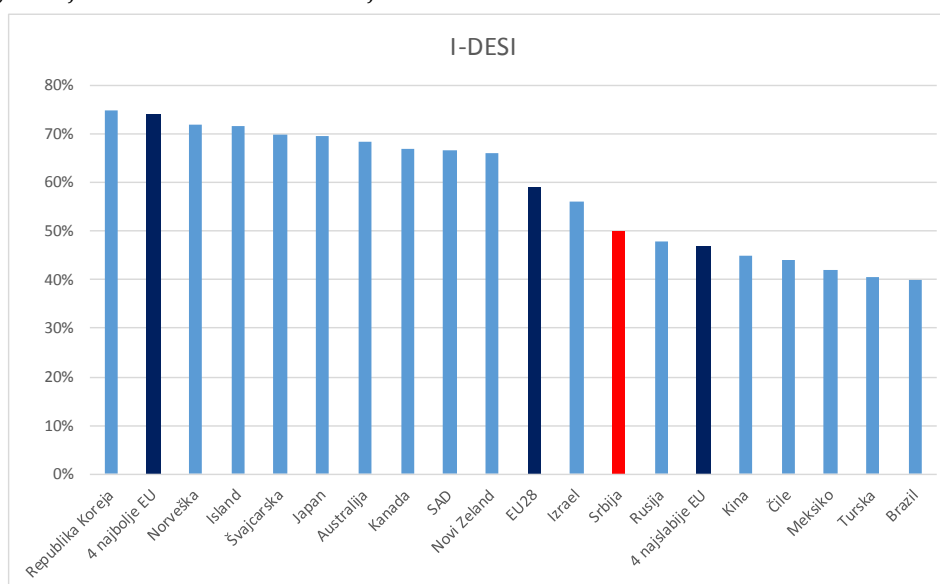
Dimen.	Pod-dimenzija	Indikator	EU28	Srbija
Povezanost	Fiksni širokopojasni pristup (ŠP)	% domaćinstava pokrivenih fiksnim ŠP	97,4%	90,8%
		% domaćinstava pretplaćenih na fiksni ŠP	75,5%	58%
	Mobilni ŠP	% nastanjenih oblasti pokriven 4G mrežom	90,8%	20%
		Broj pretplata na mobilni prenos pod. na 100 ljudi	90,2%	71,9%
	Brzi ŠP	% domaćinstava pokrivenih ŠP brzine >= 30 MBps	80,1%	N.D.
		Udeo fiksnih širokopojasnih pretplata >= 30 Mbps	33,5%	20,6%*
Ultrabrzi ŠP	% domaćinstava pokrivenih ŠP brzine >=100 MBps	57,8%	N.D.	
	Udeo fiksnih širokopojasnih pretplata >= 100 Mbps	15,4%	0,3%	
Ljudski kapital	Indeks cene ŠP	Indeks cene reprezentativnog paketa usluga ŠP u odnosu na bruto primanja domaćinstva	86,7%	N.D.
		Osnovne veštine i upotreba	% građana koji bar jednom nedeljno koriste Internet	80,9%
	Napredne veštine i razvoj	% građana sa osnovnim ili višim nivoom digital. veština	57,2%	39%
		% zaposlenih sa posebnim IKT veštinama	3,7%	N.D.
Upotreba Internet usluga	Sadržaj	Broj diplomiranih u STEM oblasti na 1000 građana	19,1	15,1
		% građana koji koriste Internet za čitanje vesti i časopisa	72,5%	53,3%
	Komunikacija	% građana koji koriste Internet za reprodukciju muzike, videa, slika ili igranje igara	78,1%	N.D.
		% domaćinstava koja su pretplaćena na bilo koji oblik videa po zahtevu	20,7%	N.D.
		% građana koji koriste Internet za telefonske/video pozive	46,2%	45,9%
		% građana koji koriste Internet za pristup društ. mrežama	64,9%	90,6%
Transakcije	% građana koji koriste Internet za pristup e-bankarstvu	61,4%	16,1%	
	% građana koji koriste Internet za kupovinu roba/usluga	67,6%	41,3%	
Integracija digitalnih tehnologija	Digitalizacija poslovanja	% preduzeća koja koriste ERP sofver za razmenu informacija između svojih funkcionalnih delova	33,8%	18,1%
		% preduzeća koja koriste RFID tehnologiju za identifikaciju proizvoda u post-prodaji	4,19%	1,3%
		% preduzeća koja koriste dva ili više tipova društ. medija	21,4%	35,7%
	Elektronska trgovina	% preduzeća koja šalju e-fakture pogodne za automatizovanu obradu	15,9%	N.D.
		Kupovina srednjih/naprednih usluga računarstva u oblaku	15,6%	9,3%
		% SME koja imaju online prodaju (barem 1% prometa)	17,2%	23,8%
Javne digitalne usluge	E-uprava	Ukupan prihod preduzeća od e-trgovine	10,3%	22,0%*
		% preduzeća koja elektronski prodaju drugim EU zemljama	33,5%	6,6%
	E-zdravstvo	% građana koji su slali popunjene obrasce putem Interneta organima javne uprave, u poslednjih 12 meseci	58,5%	12,5%
		Količina podataka koja je unapred popunjena u onilne obrascima javne uprave	53,3%	N.D.
		% koraka u realizaciji javne usluge koji se može završiti online	84,4%	N.D.
		% javnih usluga neophodnih za počinjanje ili vođenje poslovanja, koji su dostupni online	82,7%	N.D.
	Primena koncepta otvorenih podataka	0,725	N.D.	
	% građana koji koriste usluge e-zdravstva	18,0%	N.D.	

N.D. - Podatak nije dostupan; * - Procenjena vrednost

Izvor: European Commision (2018b), RATEL (2017) i Republički zavod za statistiku (2017)

Na žalost, kao što se iz Tabele 1 može uočiti, s obzirom da Srbija još uvek nije članica EU, vrednosti mnogih indikatora neophodnih za izračunavanje DESI indeksa za našu zemlju se ne prate i ne objavljuju od strane zvaničnih državnih organa i institucija tj. nisu dostupni. Kao što se iz tabele može videti, Srbija po većini značajnih parametara zaostaje za zemljama EU, a taj zaostatak je možda najizraženiji po pitanjima dostupnosti ultrabrzog Interneta, upotrebi e-bankarstva i e-trgovine i razvijenosti e-uprave. Kao najbolje rangirane članice EU prema DESI indeksu izdvajaju se Danska, Švedska, Finska i Holandija, dok su najslabije plasirane Italija, Bugarska, Grčka i Rumunija (European Commission, 2018b).

Kako bi bilo moguće porediti stepen razvijenosti zemalja EU sa ostalim zemljama u svetu, EU je razvila i Međunarodni DESI indeks (International-DESI ili I-DESI), u koji je od ove godine uključena i naša zemlja. I ovaj indeks je baziran na pet ključnih DESI dimenzija, ali je skup indikatora nešto izmenjen, s obzirom da neki od DESI indikatora nisu dostupni u zemljama van EU (European Commission, 2018c). Na slici 1 prikazane su vrednosti I-DESI indeksa za EU i ostale zemlje uključene u ovo istraživanje.

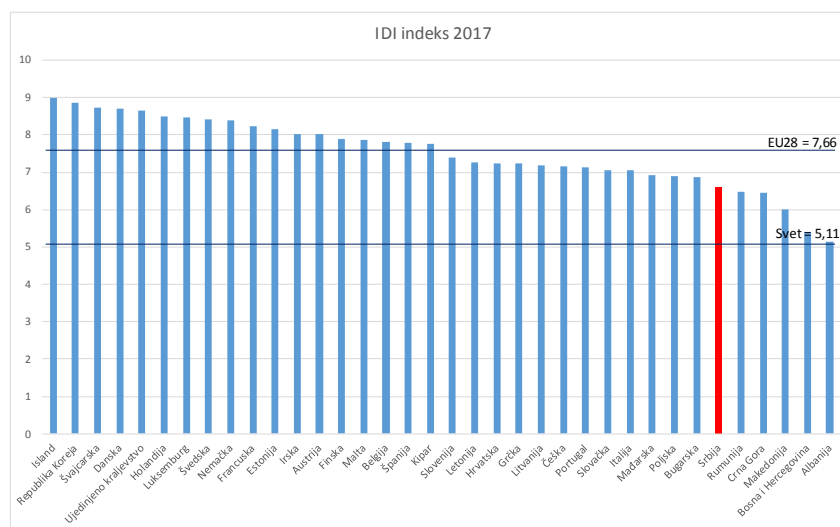


Slika 1 Međunarodni DESI indeks (I-DESI) za 2018.

Izvor: European Commission (2018c)

Sa Slike 1 se vidi da su vodeće četiri zemlje EU u rangu sa Republikom Korejom, kao jedim od lidera u oblasti razvoja informacionog društva. Upak, prosek EU značajno zaostaje za razvijenim zemljama kao što su Japan i SAD. Interesantno je primetiti da je prema ovom indeksu Srbija bolje rangirana od proseka već navedene četiri najslabije rangirane članice EU, ali i Rusije i Kine.

Kao što je već rečeno, drugi značajan indeks je IDI, kreiran od strane Međunarodne telekomunikacione unije. Ovo je takođe kompozitni indeks, koji se sastoji od 11 indikatora, grupisanih u tri dimenzije: dostupnost IKT (opisana indikatorima kao što su procenat domaćinstava sa računom/pristupom Internetu ili penetracija mobilne telefonije), korišćenje IKT (neki od indikatora su procenat pojedinaca koji koriste Internet ili broj pretplata na širokopojasni pristup Internetu na 100 stanovnika) i IKT veštine (npr. prosečna dužina školovanja) (ITU, 2017a). Prema ovom indeksu za 2017. godinu, najbolje rangirani su Island, Republika Koreja i Švajcarska. Na Slici 2 prikazane su vrednosti IDI indeksa za najbolje rangirane države, članice EU, Srbiju i neke zemlje iz regiona.



Slika 2 IDI indeks za najbolje rangirane države, članice EU, Srbiju i neke zemlje iz regiona

Izvor: ITU (2017)

Naša zemlja, sa IDI indeksom od 6,61 se nalazi na 55. mestu u svetu, i iznad je svetskog proseka ali i ispod proseka zemalja EU. Takođe, bolje je ocenjena nego Rumunija i većina zemalja u regionu. Ono što se još može uočiti, ja da je, kao i prema DESI indeksu, uočljiva izražena digitalna podela između razvijenijih država na severu i zapadu Evrope i slabije razvijenih na jugu i istoku.

Osvrnućemo se još na nekoliko ciljeva koje su u razvoju informacionog društva definisale vodeće institucije i organizacije. tako je npr. Međunarodna telekomunikaciona unija za 2020. godinu, na globalnom nivou, postavila sledeće ciljeve (ITU, 2014):

- 55% domaćinstava ima pristup Internetu (danas je na globalnom nivou već oko 53,6% - ITU (2018)),
- 60% pojedinaca koristi Internet (danas je na globalnom nivou oko 48% - ITU (2018)),
- ravnopravnost polova u korišćenju Interneta, kao i niže cene pristupa, itd.

Srbija je prvi uslov ispunila još 2013. godine (danas oko 68% domaćinstava ima pristup Internetu - Republički zavod za statistiku (2017), a drugi godinu dana kasnije (a danas oko 72% građana naše zemlje koristi Internet bar jednom godišnje - Republički zavod za statistiku (2017)).

Evropska unija je takođe, svojom strategijom razvoja do 2020 godine (European Commission, 2010a) označila brzi, širokopolasni pristup Internetu kao jedan od ključnih ciljeva i uslova za dalji razvoj informatičkog društva, i kao ciljeve za 2020. godinu definisala da svi građani EU treba da imaju širokopolasni pristup Internetu brzinama od 30Mbps i više, kao i da više od 50% domaćinstava u EU treba da ima pristup sa brzinom većom od 100 Mbs. Podaci u tabeli 1 pokazuju da je naša zemlja još uvek relativno daleko od ispunjavanja ovih uslova. Takođe, navedenom Strategijom i Digitalnom agendom za Evropu (European Commission, 2010b), definisani su i ciljevi u pogledu većeg korišćenja Interneta od strane građana, i to da se do 2015. godine procenat stanovnika EU koji redovno koriste Internet sa 60% na 75% do 2015. godine, kao i da se prepolovi procenat ljudi koji nikada nisu koristili Internet do 2015. (sa 30% na 15%). I dok su u EU, doduše sa malim zakašnjenjem, ispunjena oba uslova, pa tako danas 80,9% građana EU koristi Internet bar jednom nedeljno a samo 13% stanovnika EU nikada nije koristilo Internet (Eurostat, 2018), u našoj zemlji se značajno kasni sa ovim rokom, pa tako svega 68,2%

stanovnika naše zemlje redovno koristi Internet a čak 25,6% ga nikada nije ni koristilo (Republički zavod za statistiku, 2017).

Analiza podataka primenom tehnika otkrivanja zakonosti u podacima

U ovoj sekciji je prikazana analiza podataka primenom tehnika za otkrivanje zakonitosti u podacima (OZP, eng. *Data Mining*). Otkrivanje zakonitosti u podacima je naučna disciplina koja bavi utrdivanjem pravila, modela i zakonitosti u podacima na osnovu kojih se donose odluke. U ovom istraživanju OZP je iskorišćen kako bi se utvrdile veze i modeli između različitih indikatora DESI indeksa. U izvršenoj analizi, indikatorima DESI indeksa je pridodat i BDP po glavi stanovnika. Razlog je taj što su autori iskustveno i intuitivno pretpostavili da postoji veza između BDP-a po glavi stanovnika, koji reflektuje razvijenost privrede određene zemlje, i tehnološke razvijenosti merene i klasifikovane DESI indeksom.

Matrica korelisanosti

Pre nego što je izvršena primena samih tehnika OZP-a analizirana je korelisanost između BDP-a po glavi stanovnika i između indikatora DESI indeksa. U tabeli Tabeli 2 su dati koeficijenti korelisanosti.

Tabela 2 Matrica korelisanosti BDP-a po glavi stanovnika i indikatora DESI indeksa

	BDP	1a Fiksni SP	1b Mobilni SP	1c Brzi SP	1d Ultrabrzi SP	2a Osnovne veštine i upotreba	2b Napredne veštine i razvoj	3a Sadržaj	3b Komunikacija	3c Transakcije	4a Digitalizacija poslovanja	4b Elektronska trgovina	5a E-uprava
BDP	1.00												
1a Fiksni ŠP	0.62	1.00											
1b Mobilni ŠP	0.52	0.04	1.00										
1c Brzi ŠP	0.36	0.42	0.21	1.00									
1d Ultrabrzi ŠP	0.14	0.20	0.17	0.84	1.00								
2a Osnovne veštine i upotreba	0.72	0.63	0.64	0.37	0.26	1.00							
2b Napredne veštine i razvoj	0.62	0.34	0.65	0.25	0.08	0.75	1.00						
3a Sadržaj	0.44	0.48	0.59	0.28	0.24	0.72	0.53	1.00					
3b Komunikacija	-0.16	0.03	-0.17	0.35	0.36	-0.19	-0.30	0.16	1.00				
3c Transakcije	0.63	0.47	0.68	0.34	0.21	0.92	0.78	0.62	-0.31	1.00			
4a Digitalizacija poslovanja	0.53	0.38	0.51	0.29	0.22	0.61	0.65	0.58	-0.15	0.58	1.00		
4b Elektronska trgovina	0.37	0.39	0.22	0.35	0.20	0.46	0.57	0.27	-0.16	0.57	0.51	1.00	
5a E-uprava	0.37	0.19	0.65	0.40	0.43	0.56	0.58	0.55	-0.13	0.63	0.72	0.47	1.00

Izvor: Autori

Koeficijenti korelacije koji su veći od 0.5 su naglašeni u tabeli i ukazuju na značajnu korelisanosti posmatranih parametara.

Matrica korelisanosti je pokazala da postoji značajna korelisanost između BDP-a po glavi stanovnika i pokrivenosti fiksnim i mobilnim širokopojasnim pristupom, nivoa osnovnih i naprednih veština upotrebe i razvoja kao i broja transakcija i digitalizacije poslovanja, što je bilo i očekivano. Iznenadujuće je da postoji ne tako značajna korelisanost između BDP-a po glavi stanovnika sa jedne strane i upotrebe Interneta za pregled sadržaja i komunikaciju. Takođe, iznenadujuća je i činjenica da ne postoji značajna pozitivna korelisanost između BDP-a po glavi stanovnika i pokrivenosti brzim i ultrabrzim širokopojasnim pristupom, kao i nivoom primene elektronske trgovine i elektronske uprave.

Od uočenih korelisanosti korisno je naglasiti da postoji vrlo značajna korelisanost između nivoa osnovnih i naprednih veština upotrebe i razvoja sa jedne strane i korišćenja Interneta za pregled sadržaja, transakcije, elektronsku trgovinu i elektronsku upravu sa druge strane.

Analizom matrice korelisanosti izvršen je izbor indikatora DESI indeksa koji su u daljem istraživanju korišćeni kao ulazni parametri (nezavisne promenljive) i izbor indikatora koji su korišćeni kao izlazni parametri (zavisne promenljive).

Za ulazne parametre su izabrani sledeći parametri:

- BDP po glavi stanovnika,
- Fiksni širokopojasni pristup (ŠP),
- Mobilni ŠP,
- Osnovne veštine i upotreba,
- Napredne veštine i razvoj.

Za izlanske parametre su izabrani sledeći parametri:

- Sadržaj,
- Komunikacija,
- Transakcije,
- Digitalizacija poslovanja,
- Elektronska trgovina,
- E-uprava.

Prvi korak u otkrivanju zakonitosti u podacima je otkrivanje da li postoji grupisanje zemalja EU po izabranim ulazni parametrima.

Grupisanje ili klasterizacije predstavlja takozvani proces nenadgledanog učenja čiji je rezultat svrstavanje u odgovarajuću grupu, ne na osnovu vrednosti izlaznog atributa, već samo na osnovu vrednosti samih atributa (ulaznih parametara).

Za određivanje grupisanja zemalja je primenjen algoritam EM (eng. Expectation Maximisation - Maksimizacija očekivanja) u okviru programskog paketa za *Data Mining* - WEKA. Algoritam EM dodeljuje raspodelu verovatnoće svakoj instanci (u ovom slučaju zemlji) koja ukazuje na verovatnoću da ona pripada svakom od klastera. Kao rezultat dobijene su tri grupe (klastera) zemalja prikazane u Tabeli 3.

Prema očekivanjima prvu grupu zemalja čine zemlje sa najvećim BDP-om po glavi stanovnika i visokim vrednostima izabranih ulaznih parametara (Austrija, Danska, Estonija, Finska, Irska, Luksemburg, Holandija, Švedska, Velika Britanija), drugu grupu čine zemlje Belgija, Kipar, Češka Republika, Francuska, Nemačka, Malta, Slovenija i Španija, dok treću grupu zemalja čine uglavnom mlađe članice Evropske Unije: Bugarska, Hrvatska, Grčka, Mađarska, Italija, Letonija, Litvanija, Poljska, Portugal, Rumunija i Slovačka.

Tabela 3 Grupisanje zemalja po parametrima: BDP, Fiksni SP, Mobilni SP, Osnovne vjestine i upotreba, Napredne vjestine i razvoj

Zemlja	BDP	Fiksni SP	Mobilni SP	Osnovne vjestine i upotreba	Napredne vjestine i razvoj	Grupa
Austria	37100	13.72	22.98	35.55	28.81	Grupa 0
Denmark	46500	16.88	27.53	40.85	29.56	Grupa 0
Estonia	14300	10.27	26.28	34.45	26.93	Grupa 0
Finland	35700	9.84	29.31	40.48	38.76	Grupa 0
Ireland	56400	13.17	23.26	28.09	33.62	Grupa 0
Luxembourg	81800	18.8	26.86	44.79	26.52	Grupa 0
Netherlands	40700	19.53	22.55	42.52	31.73	Grupa 0
Sweden	43000	14.89	26.79	42.16	32.06	Grupa 0
United Kingdom	32100	17.59	22.4	39.6	32.03	Grupa 0
Belgium	34900	16.16	20.2	34.14	23.31	Grupa 1
Cyprus	22200	15.27	20.67	29.05	13.98	Grupa 1
Czech Republic	17200	13.89	21.51	31.85	23.25	Grupa 1
European Union 28	27700	13.8	21.44	31.33	25.15	Grupa 1
France	32300	14.26	20.7	32.12	26.95	Grupa 1
Germany	35500	16.46	19.61	36.83	26.03	Grupa 1
Malta	20500	16.74	23.09	30.23	21.4	Grupa 1
Slovenia	19400	14.21	19.32	28.76	23.25	Grupa 1
Spain	24500	12.5	21.85	30.36	24.21	Grupa 1
Bulgaria	6300	9.34	18.13	16.5	18.33	Grupa 2
Croatia	11500	13.66	17.7	27.33	22.47	Grupa 2
Greece	17400	13.39	17.29	22.9	15.29	Grupa 2
Hungary	11800	13.15	16.61	27.25	20.73	Grupa 2
Italy	26300	11.01	20.57	23.09	17.72	Grupa 2
Latvia	11700	9.06	22.54	28.05	15.79	Grupa 2
Lithuania	12700	10.86	21.06	28.35	20.18	Grupa 2
Poland	11800	5.64	27.91	25.2	23.08	Grupa 2
Portugal	17400	14.29	18.83	25.63	20.2	Grupa 2
Romania	8200	7.45	17.6	15.92	16.14	Grupa 2
Slovakia	15000	8.45	19.27	31.15	20.73	Grupa 2
Srbija	4500	7	8.63	21.5	16.6	Grupa 2

Izvor: Autori

Indikator koji predstavlja prosek Evropske Unije (European Union 28) se nalazi u drugoj (prosečnoj) grupi zemalja.

U proces grupisanja je uključena i Srbija i, kao što se vidi iz priložene tabele, očekivano je svrstana u treću grupu zemalja.

U poslednjoj fazi istraživanja je izvršena klasifikacija zemalja prema indikatoru Transakcije koji obuhvata upotrebu e-bankarstva i upotrebu Interneta za kupovinu roba i usluga. Kao ulazni parametri korišćeni su: BDP, Fiksni SP, Mobilni SP, Osnovne vjestine i upotreba, Napredne vjestine i razvoj.

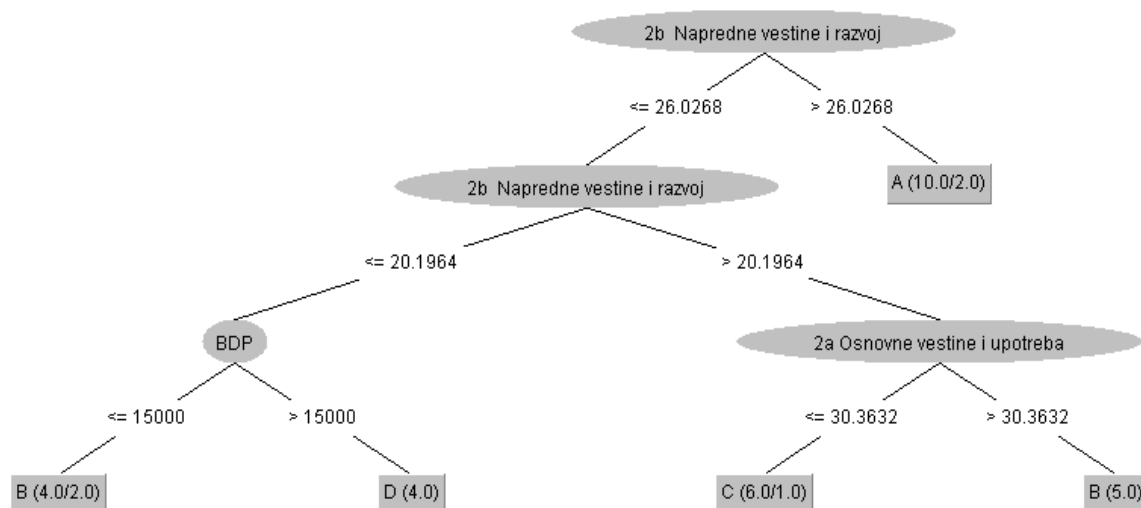
Klasifikacija spada u takozvano nadgledano učenje i utvrđuje zakonitost koja povezuje ulazne attribute sa izlaznim kategoričkim atributom (klasom). U ovom istraživanju je analizirana zavisnost vrednosti indikatora Transakcije od ulaznih parametara.

S obzirom da je indikator Transakcije numeričkog tipa, neophodno je izvršiti njegovu transformaciju u kategorički tip podatka. Primenjena je transformacija zasnovana na deobi opsega parametra na unapred definisan broj klasa. U ovom slučaju je izabrano da broj klasa

bude 5 (A, B, C, D, E) koje označavaju: 1) A - visoke vrednosti, 2) B - više vrednosti, 3) C - srednje vrednosti, 4) D - niže vrednosti i 5) E - niske vrednosti indikatora.

Primenjen je klasifikator u obliku stabla odlučivanja J48 u okviru programa WEKA.

Rezultat klasifikacije je prikazan na Slici 3.



Slika 3 Klasifikacija zemalja prema indikatoru Transakcije u formi stabla odlučivanja

Izvor: Autori

Od ukupno 29 zemalja (instanci) klasifikator je korektno klasifikovao 24 (82,8%), dok je 5 (17,2) pogrešno klasifikovao, što je sasvim zadovoljavajuće.

Kao što se može videti iz priloženog stabla odlučivanja, dominantna odrednica klasifikacije su Napredni nivo veština i razvoj, nivo Osnovnih veština i upotreba kao i BDP po glavi stanovnika. Zemlje sa višim nivoima osnovnih i naprednih veština upotrebe informacionih tehnologija su uglavnom klasifikovane kao zemlje sa visokim, višim i srednjim nivoom upotrebe e-bankarstva i e-trgovine.

Zaključak

Iako je poslednjih godina puno toga urađeno na razvoju informacionog društva u Srbiji, prethodne analize pokazuju da naša zemlja još uvek značajno zaostaje za prosekom i većinom članica EU. Pri tome, u narednom periodu posebnu pažnju treba posvetiti pre svega razvoju telekomunikacione infrastrukture odnosno ultrabrzih širokopoljnih mreža kao i edukaciji stanovništva radi šireg prihvatanja savremenih elektronskih servisa, kao što su e-trgovina i e-uprava. Istraživanje je takođe pokazalo da dominantan uticaj na nivo upotrebe savremenih informaciono-komunikacionih tehnologija u elektronskom poslovanju ima edukacija stanovništva i razvoj osnovnih i naprednih veština i upotrebe.

Reference

1. BOŠ (2016). Pregovori o pristupanju Srbije EU - Poglavlje 10 - Informaciono društvo i mediji, <http://eupregovori.bos.rs/progovori-o-pregovorima/poglavlje-10/1548/2016/02/11/poglavlje-10---informaciono-drustvo-i-mediji.html>, pristupljeno 21.08.2018.
2. EU Info Centar (2014). Pregovaračka poglavlja – 35 koraka ka Evropskoj uniji, EU Info Centar, https://euinfo.rs/files/Publikacije-srp/35_koraka_za_web.pdf, pristupljeno 21.08.2018.
3. European Commission (2010a). Europe 2020 - A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission. COM (2010) 2020
4. European Commission (2010b). A Digital Agenda for Europe. Communication from the Commission. COM (2010) 245 final
5. European Commission (2015). Monitoring the Digital Economy & Society 2016 - 2021, <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/341889/725524/Monitoring+the+Digital+Economy+%26+Society+2016-2021/7df02d85-698a-4a87-a6b1-7994df7fbeb7>, pristupljeno 27.08.2018.
6. European Commission (2016). Chapters of the acquis. European Commission. https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/policy/conditions-membership/chapters-of-the-acquis_en, pristupljeno 21.08.2018.
7. European Commission (2018a). DESI 2018 - Digital Economy and Society Index: Methodological note, http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2018-20/desi-2018-methodology_E886EDCA-B32A-AEFB-07F5911DE975477B_52297.pdf, pristupljeno 27.08.2018.
8. European Commission (2018b). DESI 2018 – Visualization of the results. <https://digital-agenda-data.eu/charts/desi-components> pristupljeno 27.08.2018.
9. European Commission (2018c). Digital Economy and Society Index (DESI) 2018 – Fact sheets. https://www.europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-3737_en.pdf, pristupljeno 27.08.2018.
10. Eurostat (2018). Statistics Database. Information society statistics. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database pristupljeno 28.08.2018.
11. ITU (2017). Measuring the Information Society Report. Volume 1. International Telecommunication Union. Geneva. <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2017.aspx>, pristupljeno 21.08.2018.
12. RATEL (2017). Pregled tržišta telekomunikacija u Srbiji u 2016. godini. Republička agencija za elektronske telekomunikacije. http://www.ratel.rs/upload/documents/Pregled_trzista/Pregled%20trzista_2016.pdf pristupljeno 25.08.2018.
13. Republički zavod za statistiku (2017). Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji, 2017. Republički zavod za statistiku. <http://publikacije.stat.gov.rs/G2017/Pdf/G20176006.pdf>, pristupljeno 27.08.2018.
14. UN (2014). United Nations e-government survey 2014: E-government for the future we want. United Nations. <http://unpan3.un.org/egovkb/Reports/UN-E-Government-Survey-2014>
15. Vlada Republike Srbije (2010). Strategija razvoja informacionog društva u Republici Srbiji do 2020. godine. Vlada Republike Srbije. Službeni glasnik RS, br. 51/2010
16. Eibe Frank, Mark A. Hall, and Ian H. Witten (2016). The WEKA Workbench. Online Appendix for "Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques", Morgan Kaufmann, Fourth Edition, 2016.

UTICAJ JEDINSTVENOG TRŽIŠTA PLATNIH USLUGA ZEMALJA EVROPSKE UNIJE NA INTEGRACIONE PROCESE REPUBLIKE SRBIJE

Violeta Todorović* i Nenad Tomić**

Elektronski sistemi plaćanja pružaju korisnicima prednosti gotovo trenutne naplate potraživanja, bez obzira na fizičku udaljenost platioca. Određene delatnosti, poput elektronske trgovine i elektronskog pružanja usluga zavise od primenjivosti ovih sistema, jer takođe podrazumevaju fizičku udaljenost prodavca i kupca. Predmet proučavanja rada je podsticaj elektronskih sistema plaćanja preduzetničkoj delatnosti, kakve su pružanje profesionalnih usluga ili prodaja unikatnih proizvoda. Cilj rada je utvrđivanje mogućnosti za razvoj preduzetništva i samozapošljavanja u delatnostima koje svoj novčani tok oslanjaju na elektronska plaćanja. U radu je ukazano na trenutno stanje razvoja ovih delatnosti u Republici Srbiji, kao i na ključne prepreke za njihovo omasovljenje. Potrebna je doslednost u tretmanu istih pravnih lica pre i nakon donošenja određenog Zakona, kao i veća fleksibilnost samih pravnih akata, koji moraju biti sposobni da apsorbuju određene evolutivne promene poslovnih obrazaca.

Ključne reči: elektronska plaćanja, direktna naplata, jedinstveno platno tržište

Uvod

Evropski integracioni procesi su u najvećoj meri vezani za funkcionisanje Evropske unije (EU). Ona predstavlja nadnacionalnu pravnu tvorevinu, kojoj su države članice prenele ovlašćenja za uređivanje određenih aspekata ekonomskog i političkog života. Osnovni ekonomski postulati EU su slobodan protok ljudi, robe, usluga i kapitala, kao preduslovi za stvaranje jedinstvenog unutrašnjeg tržišta. Smatra se da će zajedničko tržište država članica omogućiti slobodnu konkurenciju privrednih subjekata, donoseći koristi i poslovnom sektoru i stanovništvu. S jedne strane, dovoljno veliko tržište pružiće priliku svim privrednim subjektima da u potpunosti razviju svoj poslovni model, obezbede opstanak i prosperitet. S druge strane, potrošači će dobiti mogućnost šireg izbora proizvoda i usluga, što će osigurati niže prosečne cene i umanjiti mogućnost nastanka oligopolskih i monopolskih struktura. Bezvizni režimi putovanja omogućavaju slobodan protok građana država članica.

Stvaranje jedinstvenog tržišta proizvoda, usluga i kapitala prevazilazi ukidanje carinskih barijera između država članica i zahteva značajne napore. Problem može biti protekcionističko ponašanje pojedinih članica u određenim privrednim granama. Stranim preduzećima se nameću necarinske barijere koje otežavaju ili onemogućuju njihov ulazak na tržište. To mogu biti propisi koji imaju za cilj povećanje cene proizvoda inostranih preduzeća, ili limitiranje njihovog prisustva na tržištu. Često je reč o standardima koje domaća preduzeća već ispunjavaju, ili sa kojima su upoznata pre stranih preduzeća. Lobiji domaćih preduzeća imaju veliki uticaj na donosiocima odluka prilikom formulisanja necarinskih barijera.

Drugi veliki problem je sama priroda određenih delatnosti. Sektor usluga je mnogo manje podložan internacionalizaciji od sektora proizvoda, jer postoji čitav niz usluga, kao što su na primer automehaničarke, instalaterske, frizerske i druge, čija je potrošnja gotovo isključivo

* Vanredni profesor, e-mail: v.todorovic@kg.ac.rs

** Docent, e-mail: ntomic@kg.ac.rs

lokalnog tipa. Kod drugih usluga veliki značaj imaju poverenje i lični odnos, pa potrošači nisu spremni da domaće pružaoce usluga menjaju stranim. Platne i bankarske usluge u širem kontekstu se nalaze upravo u ovoj grupi.

U cilju dublje integracije zajedničkog tržišta, deo zemalja članica EU pristupio je formiranju monetarne unije kroz uvođenje jedinstvene zajedničke valute – evro. Ideja je bila da će plaćanja zajedničkom valutom ubrzati protok robe i usluga u međudržavnim okvirima kroz eliminaciju rizika deviznog poslovanja. Iako postoje nesumnjivi pozitivni efekti na integracione procese, jedinstvena valuta ne rešava sve platnoprometne probleme koji su posledica različitih infrastrukturnih osnova. Zbog toga se nakon uvođenja evra pristupilo strukturnim reformama platnih sistema država članica, sa ciljem stvaranje jedinstvene zone plaćanja u evrima - Single euro payment area (SEPA).

Predmet analize rada su efekti infrastrukturnih reformi platnog sistema na nivou Evropske monetarne unije (EMU) na integracione procese. Pri tome će biti posmatrana integracija unutar same EU, kao i osnova za integraciju platnog sistema Srbije. Cilj rada je utvrđivanje stepena harmonizacije platnoprometnih standarda i prakse Republike Srbije sa SEPA rešenjima.

U prvom delu rada će biti prikazana geneza problema u organizaciji bezgotovinskog platnog prometa na nivou EU, koji su doveli do formulisanja i primene SEPA standarda. U drugom delu će biti objašnjena ideja i područja delovanja SEPA standarda. U trećem delu će biti analiziran stepen realizacije reformi ispunjenost postavljenih ciljeva. Četvrti deo će sadržati pregled reformskih procesa u Srbiji, uz izvođenje zaključaka o postignutom stepenu harmonizacije sa SEPA rešenjima.

Integracija platnog sistema država članica Evropske unije

Stvaranje Evropske unije je posledica integracionih procesa koji su otpočeli 1951. godine formiranjem Evropske zajednice za uglj i čelik. Broj država članica i obim ekonomske saradnje su se povećavali tokom naredne četiri decenije, ali potpuna integracija nacionalnih ekonomija nije postignuta. Uvidevši da bi višim stepenom ekonomske integracije privredni potencijali bili bolje iskorišćeni, vlade država članica nakon pregovora potpisuju jedinstveni evropski akt (Single european act – SEA) u februaru 1986. godine. Ovim dokumentom se između ostalog predviđalo stvaranje zajedničkog tržišta roba i usluga, najkasnije do 1992. godine. Pod uticajem povećane ekonomske saradnje i društvenih kretanja u istočnoj Evropi, države članice su pregovarale o političkoj integraciji koja bi učvrstila položaj Evropske zajednice na međunarodnom planu. Februara 1992. godine je potpisan ugovor iz Mاستrihta, kojim je predviđeno stvaranje Evropske unije, kao višeg oblika integracije država članica. Ugovor je pored ekonomske saradnje podrazumevao i saradnju u oblasti bezbednosti, spoljne politike, policijskih i pravnih poslova.

U oblasti ekonomske saradnje, ugovor iz Mاستrihta je predviđao uvođenje zajedničke valute koja bi se koristila u državama članicama i koja bi zamenila njihove nacionalne valute. Na sednici Evropskog saveta u Madridu, krajem 1995. godine, dogovoreno je da se nova valuta zove “evro”, precizirani su kriterijumi i dinamika njenog uvođenja.

Zemlje članice Evropske zajednice su od marta 1979. godine koristile obračunsku jedinicu “eki” za međudržavne transakcije. Eki (European Currency Unit – ECU) je predstavljao korpu valuta država članica zajednice i nije postojao u obliku gotovog novca. Prema sporazumu iz Madrida, evro je 1. januara 1999. godine zamenio eki u obračunskim okvirima, dok je 1. januara 2002. godine otpočelo uvođenje evro novčanica i kovanica u opticaj. Najveći broj nacionalnih

valuta prestao je da važi krajem februara iste godine, dok je proces zamene bio moguć do kraja juna.

Države članice EU su morale da ispune tzv. kriterijumi konvergencije, da bi stekle pravo da uvedu evro kao zvanično sredstvo plaćanja. Ne ulazeći u dublju analizu svakog pojedinačnog kriterijuma, treba naglasiti da su se odnosili na visinu inflacije u nacionalnoj ekonomiji, stabilnost deviznog kursa nacionalne valute, visinu kamatne stope na desetogodišnje državne obveznice i visinu godišnjeg deficita i javnog duga (fiskalni kriterijum). Cilj kriterijuma je bio postizanje makroekonomske stabilnosti država članica pre pristupanja monetarnoj uniji. Međutim, nisu sve države članice zamenile svoje nacionalne valute evrom. Velika Britanija i Danska su prilikom potpisivanja sporazuma tražile pravo da ne pristupe monetarnoj uniji ukoliko to ne žele. Švedska nije prihvatilo evro na referendumu. Od preostalih 12 država članica, 1998. godine je 11 ispunilo uslove, pa je u njima evro uveden kao obračunska valuta. Grčka je ispunila kriterijume tek 2001. godine, neposredno pred samo uvođenje evra u opticaj. Do 2018. godine je 19 od 28 država članica EU postalo deo monetarne unije.

Izvršni odbor Evropske centralne banke (European Central Bank – ECB, 1999.) navodi tri ključna motiva za uvođenje evra. Prvo, zajednička valuta je jedna od ključnih institucija koje povećavaju osećaj jedinstva, smanjuju mogućnost konflikta i generalno utiču na višu sistemsku stabilnost. Drugo, vođenje jedinstvene monetarne politike na celoj teritoriji EU će pozitivno delovati na stabilnost cena. Treće, upotreba zajedničke valute će podstaći međudržavnu razmenu i pospešiti unutrašnju konkurenciju privrednih subjekata sa teritorije EU.

Za potrebe upravljanja procesom zamene evra formiran je Evrosistem, koji čine ECB i nacionalne centralne banke država članica. Uvođenje evra bio je tek prvi korak integracije nacionalnih platnih sistema. Evro novčanice i kovanice su u najvećoj meri redukovale probleme u plaćanju gotovim novcem, ali su problemi bezgotovinskog platnog prometa ostali. U poređenju sa platnim sistemom Sjedinjenih američkih država ili Japana, platni sistem EU karakterisala je izražena pravna i organizaciona decentralizacija, kako na institucionalnom nivou, tako i na nivou odnosa sa krajnjim korisnicima. Na institucionalnom nivou poštovana su načela decentralizacije i tržišnosti. Načelo tržišnosti odnosilo se na neutralan položaj Evrosistema prema pojedinačnim sistemima plaćanja. Svaka država članica čiji je nacionalni sistem adekvatno funkcionisao mogla je da nastavi da rukovodi tim sistemom poštujući tržišne principe. Rezultat pomenute prakse bio je pluralitet sistema međubankarskog obračuna i prenosa sredstava, naročito u pogledu sistema za bruto prenos sredstava (RTGS sistemi). Iz tog razloga je panevropski RTGS sistem TARGET stvoren kao povezujući element nacionalnih sistema, a ne kao potpuno nov sistem. Načelo decentralizacije je omogućavalo nastavak nacionalnih tradicija u okviru zajedničke monetarne politike. U skladu sa ovim načelom, pojedini aspekti operativnog upravljanja platnim sistemom ostali su u nadležnosti nacionalnih centralnih banaka uz nadzor Evrosistema.

Postojanje različitih standarda, postupaka, vrsta usluga i tarifa koje su u skladu sa nacionalnim propisima banke razvijale za potrebe sopstvenih korisnika ispoljavalo je negativne efekte na konkurentnost privreda zemalja članica. Posledica toga su bila ograničenja koja su pri korišćenju platnih usluga osećala pravna i fizička lica. Preduzeća su morala da vode posebne račune za poslovanje u različitim državama članicama, bez obzira što se je u njima korišćen evro. Građani nisu mogli da izvrše prekogranična plaćanja na isti način kao plaćanja u nacionalnim okvirima. Klijenti istih banaka u različitim državama članicama su koristili različite instrumente i plaćali različite provizije (po pravilu značajno više nego provizije za plaćanja u nacionalnim okvirima) za prekogranična plaćanja.

Uvođenje jedinstvenih pravila i standarda

U cilju prevazilaženja pomenutih razlika, Savet ministara EU za ekonomska i finansijska pitanja (ECOFIN Council) je razmatrao mogućnosti harmonizacije pravila i standarda platnog prometa. Doneta je odluka o pokretanju projekta za stvaranje jedinstvene zone plaćavanja u evrima (Single Euro Payment Area – SEPA). Željeni rezultat projekta je bio ujednačavanje vrsta usluga i tarifa za transakcije u evrima u svim državama članicama. Projekat je bio namenjen plaćanjima u maloprodaji, odnosno malim i mikroplaćanjima čiji iznos ne prevazilazi 50 000 evra. Njegova svojstva su imperativnost - jer je obavezujući za sve učesnike, integralnost – jer se odnosi na celokupnu teritoriju EU i celovitost – jer se odnosi na sve transakcije u evrima (Vuksanović, 2011, str. 57). Danas se SEPA pravila odnose i na plaćanja evrima entiteta iz država članica EFTA (Norveška, Island, Lihtenštajn i Švajcarska), Andore, Monaka i San Marina (website ECB).

Koncipirani zajednički standardi su iskazani u formi jedinstvenih šema za izvršenje određenih klasa transakcija. Ključne rezultate predstavljaju šema za kreditne transfere (SEPA credit transfer – SCT), šema za direktna zaduženja (SEPA direct debit – SDD) i jedinstvena pravila za plaćanje platnim karticama. Predviđeno je fazno sprovođenje SEPA projekta u periodu od 2004. do 2011. godine. Nakon definisanja i osmišljavanja mehanizama plaćanja, pristupilo se probnom uvođenju i testiranju novih SEPA instrumenata. Faza prelaska na nove standarde trebalo je da traje od početka januara 2008. do kraja 2010. godine. Počev od 2011. godine predviđena je isključiva primena SEPA platnih rešenja.

Jedinstvena šema za izvršavanje kreditnih transfera predstavlja skup standarda i pravila za transfere sredstava kreditnog karaktera, sa računa platioca na račun primaoca. Ovi aranžmani pružaju klijentima mogućnost da vrše plaćanja preko raspoloživog iznosa sredstava, u okviru unapred odobrenog limita. Kao instrument plaćanja komitent koristi kreditnu karticu. Knjiga pravila propisuje procedure, instrumente i vremenski okvir za izvršenje ovog tipa transakcija. Kao ključne karakteristike ovog tipa transakcija navode se sledeće: ne postoji limit na visinu plaćanja ukoliko su ona u okviru raspoloživog iznosa, kranji rok za izvršenje naloga je tri radna dana, BIN (identifikacioni broj banke) i IBAN (identifikacioni broj računa u banci) se koriste za identifikaciju računa komitenata, uspostavljanje unapred definisane procedure u slučaju odbijanja ili vraćanja naloga.

Jedinstvena šema za izvršavanje direktnih naplata predstavlja skup standarda i pravila za trenutno odobrenje i knjiženje prenosa sredstava sa računa isplatioca na račun primaoca. Ovi aranžmani pružaju klijentima mogućnost da vrše plaćanja samo do iznosa raspoloživih sredstava, bez prekoračenja. Sistem direktnih naplata je jeftinija usluga od trajnog naloga, jer ne zahteva bilateralni dogovor sa svakom bankom pojedinačno. Postoje dva modela sistema direktnih naplata: osnovna direktna naplata (SEPA Core Direct Debit) i korporativna direktna naplata (SEPA B2B Direct Debit). Princip funkcionisanja za oba modela je identičan, uz manje razlike u procedurama. Prvo, u osnovnoj šemi dužnik može da inicira refundiranje sredstava, dok u korporativnoj šemi to nije moguće. Drugo, u osnovnoj šemi banka automatski zadužuje račun dužnika za svaku pojedinačnu transakciju, dok u korporativnoj šemi dužnik po pristizanju naloga mora da autorizuje plaćanje (jer ne postoji mogućnost refundiranja). Važno je da dužnik i njegova banka utvrde proceduru kojom će svaka pojedinačna transakcija biti potvrđena.

SEPA inicijativa nije bila primarno usmerena na platne kartice, već na kreditne transfere i direktnu naplatu. Međutim, postojanje velikih razlika u mehanizmima plaćanja karticama, kako na međunacionalnom nivou, tako i u pogledu cena, stvorilo je negativne efekte na rast

prekograničnih plaćanja (Chaplin, 2008). Postoji značajna razlika u tretmanu platnih kartica i prestale dve oblasti fokusa SEPA projekta. Za potrebe harmonizovanja upotrebe kartica nije razvijena jedinstvena šema, već radni okvir za kartice (SEPA Card Framework – SCF). Platni sistemi koji su SCF kompatibilni pokazuju sledeće karakteristike: mogu da se koriste unutar celokupne Euro zone, cene usluga su jasne i transparentne, platni sistem ne zavisi od izdavaoca kartice, kartice koriste EMV tehnologiju (Todorović, Sedlarević i Tomić, 2017, pp. 28).

Postignuti rezultati i efekti integracije

SEPA inicijative je postavila zahtevan i teško ostvariv cilj zamene postojećih nacionalnih standarda, praksi i procedura. Sveobuhvatna reforma je mogla rezultovati jednim od četiri moguća ishoda: bazičnim scenarijom, koegzistencijom platnih šema, idelnim SEPA scenarijom ili tzv. E-SEPA ishodom (Schmiedel, 2007). Bazični scenario je označavao mogućnost neuspeha strukturnih reformi, pri čemu SEPA rešenja ne bi bila inkorporirana u platne sisteme država članica. Pod koegzistencijom platnih šema je podrazumevana paralelna upotreba tradicionalnih instrumenata i SEPA rešenja, pri čemu su banke i platne institucije obavezne da nude obe grupe usluga, a korisnici biraju odgovarajuće na osnovu svojih preferencija. Međutim, smatra se da ovakav ishod nije ekonomski održiv, jer bankama stvara troškove uvođenja novih usluga koji u kratkom roku visoko prevazilaze prihode od pružanja usluga (Bott, 2009). Treći, idealni scenario se odnosi na potpunu zamenu nacionalnih platnih šema SEPA šemama, pri čemu sve transakcije moraju da budu izvedene po SEPA standardima. To omogućava ostvarivanje prednosti za sve učesnike platnih transakcija. Poslednji ishod se odnosi na sistem koji funkcioniše potpuno elektronski uz puno poštovanje SEPA standarda. Smatra se da ovakav sistem na dugi rok može da ostvari velike uštede pre svega bankama, a kroz nižu cenu koštanja usluga i korisnicima. Iz navedenog je jasno da prva dva ishoda nisu bili prihvatljivi kreatorima SEPA projekta.

Prvobitnim planom je predviđeno da zajedničke šeme postanu potpuno operativne 2011. godine. Velike razlike među nacionalnim standardima i izražena inertnost bankarskih i platnih institucija ukazale su na nemogućnost poštovanja ovog roka. Evropski parlament je stoga tokom 2009. godine poslao zahtev Evropskoj komisiji da odredi konačni datum prelaska na SCT i SDD proizvode koji ne bi bio kasnije od 31. decembar 2012. Donošenjem Uredbe 260/2012, kao datum konačnog prelaska na zajedničke šeme određen je 1. februar 2014. godine. Međutim, podaci iz trećeg kvartala 2013. godine su pokazali da prelazak na SCC i SDD proizvode ne ide dovoljno brzo. Od svih kreditnih transfera u evrima u septembru 2013. godine, 56,26% je bilo izvedeno po SCT standardima. Udelo transakcija izvedenih po SDD standardima u ukupnim direktnim zaduživanjima je bio mnogo niži, svega 6,84% (ECB, 2013). Zato je početkom 2014. godine amandmanom na Uredbu 260/2012 rok produžen za još 6 meseci, pa su konačni termini prelaska postali: 1. avgust 2014. godine za države članice EMU i 31. decembar 2016. godine za države koje nisu članice EMU. Posebni izdvojeni datumi su prilagođeni članicama koje su deo EMU postala tokom ovog procesa, pa je tako 1. januar 2015. godine određen za Letoniju koja je deo EMU postala 1. januara 2014. godine, dok je 1. januar 2016. godine postao krajnji datum za Litvaniju koja je deo EMU postala 1. januara 2015. godine.

U Tabeli 3 prikazan je postepeni rast udela SCT u ukupnim kreditnim transferima tokom 2014. godine. Iz priloženog se vidi da su do prvobitno zadatog termina u februaru prelazak u potpunosti obavili samo Kipar, Letonija, Slovačka i Finska. Tokom šestomesečnog perioda prilagođavanja većina država je uspeła da se uskladi sa SEPA zahtevima, pa su nakon krajnjeg roka u avgustu delimično nerešeni problemi ostali u samo 5 od 18 zemalja, pri čemu je jedino u Austriji udeo nacionalnih standarda ostao značajniji.

Tabela 1 Procentualni udeo SCT u ukupnim kreditnim transferima na mesečnom nivou za 2014, za države članice EMU

Država	Januar	Februar	Mart	April	Maj	Jun	Jul	Avg
Belgija	86.8	95.6	99.7	100	100	100	100	100
Nemačka	58.5	77.9	80.3	86.5	89.7	92.7	93.5	100
Irska	60.9	90.6	96.8	99.3	100	100	100	100
Grčka	81.5	83.1	82.9	86.2	88.5	88.6	92.0	99.4
Španija	82.7	90.5	96.6	100	100	100	100	100
Francuska	84.0	91.7	93.5	94.4	95.8	97.4	99.0	100
Italija	61.5	89.9	93.8	94.1	95.3	96.3	97.9	100
Kipar	100	100	100	100	100	100	100	100
Luksemburg	96.3	96.3	96.4	96.5	98.0	98	98.5	97.8
Letonija	100	100	100	100	100	100	100	100
Malta	68.7	80.2	94	94.4	100	100	100	100
Holandija	86.4	91.8	95.3	96.1	96.1	96.7	97.3	99.1
Austrija	66.2	75.0	82.9	86.6	86.6	86.8	88.4	90.0
Portugal	89.2	92.3	93.5	94.6	96.5	97.4	98.5	98.9
Slovenija	99.3	99.4	99.3	99.5	99.5	99.5	99.6	100
Slovačka	100	100	100	100	100	100	100	100
Finska	100	100	100	100	100	100	100	100
Estonija	2.7	99.7	100	100	100	100	100	100

Izvor: https://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/paymint/indicators/html/migration_credit_transfers.en.html

U Tabeli 1 prikazan je postepeni rast udela SDD u ukupnim kreditnim transferima tokom 2014. godine. Iz priloženog se vidi da su do prvobitno zadatog termina u februaru prelazak u potpunosti obavili samo Slovenija i Slovačka. Veći broj zemalja se prilikom isticanja roka nalazio na nivou ispod 50%, uz Kipar koji je još uvek nije ni započeo proces migracije. Tokom šestomesečnog perioda prilagođavanja većina država je postigla značajnije usklađivanje sa SEPA zahtevima, pa su nakon krajnjeg roka u avgustu delimično nerešeni problemi ostali u samo 5 od 18 država. Ni u jednoj članici procenat neusklađenih plaćanja nije prelazio 2%, pri čemu su Finska i Estonija odlučile da nacionalne standarde za direktnu naplatu zamenjene SCT uslugama sa direktni elektronskim dostavljanjem faktura. Letonija je svoje usklađivanje započela kasnije, jer je usled kasnog pristupanja EMU imala nešto duži rok za kompletiranje procesa.

Može se zaključiti da je, uz određena odlaganja koja do kojih dolazi tokom reformskih procesa, projekat uvođenja SEPA principa u bezgotovinski platni promet država članica izveden uspešno. Projekat je u potpunosti izveden za države članice EMU do kraja 2014. godine, dok su države van evrozone za plaćanja u evrima uvele SEPA standarde do kraja 2016. godine (mada je veći broj država iz ove grupe to učinio znatno ranije). Cilj izvođenja projekta bio je podizanje efikasnosti međudržavnog bezgotovinskog platnog prometa u EU, pri čemu se povećanje efikasnosti ogledalo u smanjenju troškova, povećanju brzine i većoj udobnosti izvođenja transakcija. Konkretno prednosti se razlikuju u zavisnosti od posmatranih strana platne transakcije.

Najveća prednost za potrošače je upotreba jednog računa za plaćanja, kako u zemlji, tako i u inostranstvu. Veliki broj ljudi koji često putuje u druge države članice ili plaća pravnim i fizičkim licima u inostranstvu nije mogao da plaćanja vrši sa jednog računa. Direktna naplata čak nije ni mogla da bude vršena za prekogranična plaćanja. Jedna platna kartica, koju potrošač dobija od svoje banke, sada može da se koristi za sva plaćanja u evrima na teritoriji cele EU.

Tabela 2 Procentualni udeo SDD u ukupnim debitnim transferima na mesečnom nivou za 2014, za države članice EMU

Država	Januar	Februar	Mart	April	Maj	Jun	Jul	Avg
Belgija	64.1	89.9	93.4	100	100	100	100	100
Nemačka	29.4	53.4	52.8	61.5	82.1	84.0	86.4	100
Irska	61.4	89.7	96.1	99.0	99.6	99.7	100	100
Grčka	70.1	69.5	83.3	83.3	85.9	87.7	93.0	99.6
Španija	15.3	48.8	62.1	76.2	86.4	97.3	100	100
Francuska	72.5	87.0	90.6	93.2	94.9	97.0	99	100
Italija	34.3	53.3	63.5	72.3	82.6	87.2	94.2	100
Kipar	0	0	24.6	84.7	64	72.6	76.1	100
Luksemburg	49.1	74.4	973.2	83.4	89.5	92.9	88.7	98.1
Letonija	0	0	0	0	0	0	0	0
Malta	23.4	47.8	38.5	62.5	61.1	91.3	91	100
Holandija	73.6	84.4	85.1	90.5	92.1	94.3	95.6	99.8
Austrija	74.0	87.9	99.5	98.2	91.8	92.0	97.5	99.0
Portugal	26.7	53.1	67.8	67.9	75.7	84.8	93.9	99.9
Slovenija	100	100	100	100	100	100	100	100
Slovačka	100	100	100	100	100	100	100	100
Finska	**	**	**	**	**	**	**	**
Estonija	**	**	**	**	**	**	**	**

** u Finskoj i Estoniji će nacionalni standardi za direktnu naplatu biti zamenjeni SCT uslugama sa direktni elektronskim dostavljanjem faktura

Izvor: https://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/paymint/indicators/html/migration_direct_debits.en.html

Upotreba samo jedne kartice je velika prednost za trgovce. Pošto su kartice postale standardizovane po SEPA kriterijumima, to znači da trgovac može jednim POS terminalom primati uplate sa više različitih platni kartica. Kartičarski brend, banka izdavalac i zemlja porekla postaju irelevantni. Takođe, trgovac sada može imati ugovor samo sa jednim procesorom plaćanja za obradu prispelih transakcija. SEPA standardi podrazumevaju EMV čipove na karticama, koji obezbeđuju viši nivo bezbednosti, pa su trgovci dodatno zaštićeni i u tom smislu. U slučaju trgovine na daljinu, odnosno različitih oblika elektronske trgovine, trgovac može koristiti SDD instrumente za naplatu potraživanja.

Poput potrošača, kompanijama će naročito koristiti mogućnost da plaćanjima i prijemima sredstava rukovode preko jednog računa. Softver za kancelarijsko bankarstvo je naročito skup jer se prilagođava potrebama jednog preduzeća. Sa korišćenjem istih standarda kreditnih i debitnih plaćanja na teritoriji cele EU, softverskim kućama postaje jednostavnije da razviju softver, a preduzećima isplativije da ga pribave. Pored toga, standardi predviđaju maksimalni broj dana za izvršavanje svih transfera, pa će kompanije moći da uštede vreme i mobilisu sva likvidna sredstva.

Konačno, platne institucije će moći da svoje usluge nude svim potrošačima, nezavisno od lokacije. Pored toga, standardizacija otvara prostor stvaranje novih platnih proizvoda u skladu sa potrebama tržišta (poput m-plaćanja) i njihovo nuđenje širokoj bazi potrošača.

Poslednja inovacija u okviru projekta SEPA, SCT Inst, treba da omogući trenutnu potvrdu o dostupnosti novčanih sredstava na strani platioca, odnosno trenutnu potvrdu o izvršenju transakcije i dostupnost sredstava na strani primaoca plaćanja. Reč je o usluzi koja će funkcionisati na klasičnim SCT osnovama, samo što će period izvršenja biti znatno kraći. Umesto čekanja jednog radnog dana, primalac će moći da raspolaže sredstvima u roku od samo deset sekundi nakon izvršenog plaćanja. Krucijalni problem prilikom operacionalizacije ovog

tipa usluga neće biti zahtevna infrastruktura, već upravljanje rizicima. Da bi se izbegle masivne zloupotrebe, maksimalan iznos SCT Inst transakcije će biti 15.000 EUR. U trenutku pisanja rada, preko 600 pružalaca platnih usluga na teritoriji EU je bilo spremno da pruža ovu uslugu (European Payment Council, 2017).

Međutim, još uvek ni jedan zvaničan dokument ne reguliše sve aspekte funkcionisanje, pa je njeno korišćenje opciono. Za novembar 2018. godine je najavljeno donošenje Pravilnika i smernica za implementaciju, koji će se primenjivati od novembra 2019. godine. Na taj način će SCT Inst postati standardizovana i primenjiva na celom SEPA području, a biće definisan i period integracije. Potpuna primena se ne očekuje pre kraja 2020. godine.

Uticaj SEPA reformi na platni promet Republike Srbije

Platni sistem Republike Srbije su početkom XXI veka karakterisali niska efikasnost poslovanja i neusaglašenost sa međunarodnim principima poslovanja. Zakonom o platnom prometu, koji je na snagu stupio 1. januara 2003. godine, obavljanje platnog prometa je preneto iz Zavoda za obračun i plaćanja (ZOP) u banke (Todorović, Tomić, 2016, str. 551). Cilj preduzetih reformi bio je stvaranje institucionalne osnova, koja će omogućiti ponudu novih usluga i usklađivanje već postojećih usluga i procesa sa evropskim standardima. Ključnu ulogu u približavanju nacionalnih zakonskih rešenja standardima i praksi EU imao je Zakon o platnim uslugama iz 2015. godine. Ovim Zakonom su definisane platne usluge i platne institucije na identičan način na koji je to urađeno u evropskoj Direktivi o platnim uslugama. Jednak pravni tretman institucija i aktivnosti stvara neophodni preduslov za usaglašavanje poslovne prakse. Tako su istim Zakonom po prvi put u pravni sistem Republike Srbije uvedene kategorija elektronskog novca i institucije koja ga izdaje.

SEPA standardi su imali naročit efekat na uređenje oblasti direktne naplate u platnom sistemu Republike Srbije. Ova usluga nije bila poznata nacionalnom platnom prometu sve do 2007. godine, kada je Odlukom Narodne banke Srbije (NBS) Udruženje banaka Srbije (UBS) dobilo dozvolu od da organizuje sistem direktne naplate. Međutim, preduga administrativna procedura, tokom koje su menjane i Odluka NBS i Pravilnik koji je usvojilo UBS, odložila je početak funkcionisanja ovog sistema za čitavih pet godina. Tako je sistem za direktnu naplatu po datom odobrenju, nazvan "Platimatik", postao operativan tek septembra 2012. Godine (Dugalić, 2012). Platimatik se zasniva na elektronskom procesiranju transakcija, automatizaciji poslovnih procesa i procedura i standardizovanim porukama. Sve navedeno je definisano na bazi poslovne prakse država članica EU, odnosno uz poštovanje tehnoloških i standardizacijskih kriterijuma SEPA (Vuksanović, Todorović & Tomić, 2014).

Druga oblast u kojoj će se osetiti snažan uticaj SEPA standarda je sistem instant kreditnih transfera, koji će se obavljati u skladu sa SCT Inst. U doba digitalizacije i brzog tehnološkog razvoja, postojanje mehanizama koji omogućavaju trenutni prenos novca olakšava upravljanje likvidnim sredstvima i povećava izvesnost poslovanja. NBS je, prateći tokove na evropskom nivou, od početka 2017. godine radila na razvoju infrastrukture koja će omogućiti trenutni prenos, potvrdu i dostupnost sredstava. Celokupan sistem bi trebalo da postane operativan krajem oktobra 2018. godine, nekih mesec dana pre početka implementacije na evropskom nivou (nbs.rs).

Zaključak

Integracioni procesi su se pokazali kao dugotrajni i zahtevni. Evropska unija je primer da ni politička volja, ni postignuti sporazumi, nisu dovoljni da se harmonizacija određene oblasti

izvede bez zastoja. U vreme najveće integracije tržišta proizvoda u EU, sektor finansije je i dalje imao dominantno nacionalne oblike. Pri tome treba napraviti jasnu razliku između kretanja kapitala usmerenog u investicije – koje je postojalo i pri nižim oblicima integracije – i pružanja standardizovanih finansijskih usluga iz domena bankarskog poslovanja. Pokazalo se da navike i tradicija imaju veći uticaj od ugovora i na pružaoce usluga i na korisnike.

Sveobuhvatnost i trajanje SEPA projekta pokazuju obim potrebnog napora za postizanje potpune implementacije. Uvođenje jedinstvene valuta za članice EMU nije pokrenulo promenu u poslovnoj praksi platnih institucija usled intertnosti korisnika. O intertnosti samih pružalaca platnih usluga govori činjenica da je u većini država potpuna integracija postignuta tek poslednjih meseci procesa prilagođavanja. Uspeh dosadašnjih poduhvata u okviru SEPA projekta ima višestruki značaj, jer funkcionalan platni sistem nije cilj sam sebi. Precizno organizovan i tačan platni sistem predstavlja osnovu koja omogućava razvoj ekonomskog i finansijskog sistema. Ovo je naročito važno za pravne entitete kakav je EU, u kojima mnogo neekonomskih faktora mogu prouzrokovati autarhične tendencije i zaustaviti integraciju ekonomija.

Republika Srbija na svom putu pridruživanja EU ima obavezu da uskladi različite oblasti ekonomskog i pravnog života. Donošenjem Zakona o platnim uslugama, domaće zakonodavstvo je primenilo odredbe evropskih direktiva o platnim uslugama i elektronskom novcu, baš kao što su to učinile drćave članice. Šesti deo Zakona sadrži odredbe kojima se reguliše plaćanje između država članica i postaće primenjiv tek nakon što Republika Srbija pristupi EU. Na taj način su domaća zakonska rešenja na vreme usklađena sa evropskim propisima, pa se na institucionalnom nivou nacionalni platni promet može lako integrisati.

Poštovanje SEPA pravila pruža osnovu za brzo i lako integrisanje pružalaca platnih usluga u evropski platnoprometnu praksu. UBS i NBS su prepoznali potrebu za ovuđenjem i omasovljenjem usluga koje u nacionalnom platnom prometu nisu bile standarde u cilju približavanja načinima poslovanja pružalaca platnih usluga u EU. Ovo se posebno odnosi na regulaciju dirketne naplate i instant kreditnih transfera, koji će u Srbiji postati standard čak i pre same EU. Zahvaljući tome, domaće platne institucije će spremne dočekati pristupanje Republike Srbije. Za razliku od institucija u većem broju novih država članica, ali i nekih starih, domaćim institucijama neće biti potreban period prilagođavanja nakon što pristupe EU. Time će se ostvariti ušteda vremena i finansijskih sredstava i izbeći produkovanje gubitaka usled odlaganja ili usporenja izvršetaka platnih naloga klijenata. Naročitu korist od toga će imati korisnici, kako iz sektora stanovništva, tako i iz sektora privrede, koji će od samog početka moći da upotrebljavaju identične usluge za plaćanja i prijeme novca na teritoriji cele EU.

Reference

1. Bott, J. (2009) The Single Euro Payment Area: New Alliances Required to Tip the Market, Centre for European Policy Studies. ECRI Research Report No. 10, July
2. Chaplin, J., (2008), Eight predictions for SEPA's Impact on payments cards, in: Skinner C. (Ed.), *The Future of Finance after SEPA* (pp.99-107), John Wiley & Sons.
3. Dugalić, V. (2012) Direct Debit – od ideje do realizacije, *Bankastvo*, 41(4), str. 4-9
4. ECB (2010) Single Euro Payment Area – Seventh progres report, Frankfurt am Main: European Central Bank
5. ECB (2013) Second SEPA migration report, October 2013, Frankfurt am Main: European Central Bank

6. European Payment Council (2017) Launch of the SEPA instant credit transfer scheme, Press Kit, November
 7. Schmiedel, H., (2007), *The Economic impact of the Single Euro Payments Area*, European Central Bank, Occasional paper series, No. 71, August 2007
 8. Todorović, V., Sedlarević, L. & Tomić, N. (2017) Impact of the single euro payment area on performance of banking sector, *Industrija*, 45(2), pp. 23-45
 9. Todorović, V. Tomić, N. (2016) Regulatorne reforme u funkciji povećanja konkurentnosti platnog sistema Republike Srbije, u: Marinković, V., Janjić, V., Mičić, V. (ur.), *Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije*, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta, strp. 551-561
 10. Vuksanović, E., Todorović, V., & Stefanović, R., (2011), SEPA project for the improvement of the European economy, *Megatrend review*, 8 (2), pp. 55-68
 11. Vuksanović, E., Todorović, V., & Tomić, N. (2014) The SEPA Direct Debit in the Payment System of Serbia. in: Ateljević, J., Trivić, J. (eds.). *International Scientific Conference, Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies: Challenges in the Business Environment, Barriers and Challenges for Economic and Business Development : REDETE 2014 Conference*, Banja Luka, pp. 52-59
 12. <https://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/paymint/sepa/html/index.en.html> (poslednja poseta 03.09.2018.)
- https://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/paymint/indicators/html/migration_credit_transfers.en.html
(poslednja poseta 05.09.2018.)
- https://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/paymint/indicators/html/migration_direct_debits.en.html
(poslednja poseta 05.09.2018.)

REŠAVANJE PROBLEMA MREŽNOG PROTOKA SA MINIMALNOM CENOM

Olivera Stanić* i Mikica Drenovak*

Problem mrežnog protoka sa minimalnom cenom spada u probleme optimizacije koji su prisutni u brojnim oblastima realnog života. Često se sreće u praktičnim situacijama koje zahtevaju minimizaciju troškova neophodnih za realizaciju posmatranih protoka od čvorova-izvora do čvorova-ušća, pri zadatim uslovima. U ovom radu je pokazano da je problem mrežnog protoka sa minimalnom cenom ekvivalentan transportnom problemu, iz čega se može zaključiti da se algoritmi za rešavanje transportnog problema mogu primeniti i za rešavanje problema mrežnog protoka sa minimalnom cenom, kao i obrnuto. Problem mrežnog protoka sa minimalnom cenom nije NP-težak problem optimizacije, jer postoje polinomijalni algoritmi pomoću kojih se može rešiti. U ovom radu su analizirana tri egzaktna algoritma za rešavanje posmatranog problema: „*Cycle-canceling algorithm*“, „*Successive shortest path algorithm*“ i „*Capacity scaling algorithm*“. Ovi algoritmi se oslanjaju na koncept rezidualne mreže i tri ekvivalentna uslova optimalnosti: „*negative cycle optimality conditions*“, „*reduced cost optimality conditions*“ i „*complementary slackness optimality conditions*“. Njihov rad je prikazan na primerima.

Ključne reči: problem mrežnog protoka sa minimalnom cenom, rezidualna mreža, „*Cycle-canceling algorithm*“, „*Successive shortest path algorithm*“, „*Capacity scaling algorithm*“

Uvod

Problem protoka sa minimalnom cenom se često sreće u skoro svim granama industrije, uključujući poljoprivredu, komunikacije, odbranu, energiju, medicinu, proizvodnju i transport. Primera radi, ako je reč o transportnoj mreži, jasno je da uz poštovanje svih ograničenja koja postoje u posmatranoj transportnoj mreži, odlučujući značaj za realizaciju transporta (protoka) imaju troškovi transporta i da se uvek zahteva njihova minimizacija uz unapred data ograničenja. Štaviše, može se pokazati da je transportni problem specijalan slučaj problema protoka sa minimalnom cenom. Samim tim, svaki algoritam za rešavanje problema protoka sa minimalnom cenom, rešava i transportni problem. U ovom radu su opisani egzaktni algoritmi za nalaženje optimalnog rešenja u pseudopolinomijalnom vremenu. Za konstrukciju algoritama je neophodno uvesti pojam rezidualne mreže i izvesti odgovarajuće uslove optimalnosti.

Matematička formulacija problema

Neka je $G = (N, A)$ usmerena mreža, gde je N skup od n čvorova, a A skup od m usmerenih grana. Promenljivu x_{ij} koja odgovara grani (i, j) sa početkom u čvoru i i krajem u čvoru j interpretiramo kao protok kroz tu granu, a odgovarajuće c_{ij} kao cenu tog protoka. Takođe svakoj grani $(i, j) \in A$ pridružujemo kapacitete u_{ij} (maksimalni mogući protok na grani) i l_{ij} (minimalni neophodni protok na grani). Neka je b_i količina protoka koja prolazi kroz čvor $i \in N$ (tj. b_i predstavlja ponudu ili potražnju). Ukoliko čvoru i odgovara $b_i > 0$, taj čvor se naziva izvor

* Asistent, e-mail: olivera.stanic@kg.ac.rs

* Vanredni profesor, e-mail: mdrenovak@kg.ac.rs

(ponuda), a ako je $b_i < 0$, čvor i se naziva ušće (potražnja). Čvorove koji odgovaraju nultim komponentama b_i nazivamo pretovarnim mestima. Takođe, neka je C najveća količina protoka bilo koje grane, a U najveći obim bilo koje ponude/potražnje. Funkcija cilja predstavlja ukupnu cenu protoka kroz mrežu. Imajući u vidu uvedenu notaciju, problem protoka sa minimalnom cenom se može formulisati kao problem linearnog programiranja (engl. *Linear Programming – LP*) [3,5] na sledeći način:

$$\min \sum_{(i,j) \in A} c_{ij} x_{ij} \quad (1)$$

pri uslovima:

$$\sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij} - \sum_{\{j:(j,i) \in A\}} x_{ji} = b_i, \quad \forall i \in N \quad (2)$$

$$l_{ij} \leq x_{ij} \leq u_{ij}, \quad \forall (i,j) \in A \quad (3)$$

Ograničenja (2) se nazivaju „*mass balance*“ ograničenja. Suma $\sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij}$ predstavlja ukupan odliv iz čvora i , a $\sum_{\{j:(j,i) \in A\}} x_{ji}$ predstavlja ukupan priliv u čvor. Kako je u većini slučajeva $l_{ij} = 0$, ukoliko se drugačije ne zahteva, smatraćemo da je $0 \leq x_{ij} \leq u_{ij}$.

Transportni problem je specijalni slučaj ove klase problema za $l_{ij} = 0$ i $u_{ij} = \infty$. Mreža G je pritom bipartitni digraf sa m izvora i n ušća. Poznata je ponuda svakog izvora, potražnja svakog ušća, kao i cena transporta c_{ij} jedinične količine robe od izvora i do ušća j , $\forall i \in \{1, 2, \dots, m\}, j \in \{1, 2, \dots, n\}$. Cilj transportnog problema je prevesti svu ponuđenu robu i zadovoljiti potražnje uz minimalne ukupne transportne troškove.

Ovaj problem se može formulisati kao problem linearnog programiranja na sledeći način:

$$\min \sum_{(i,j) \in A} c_{ij} x_{ij} \quad (4)$$

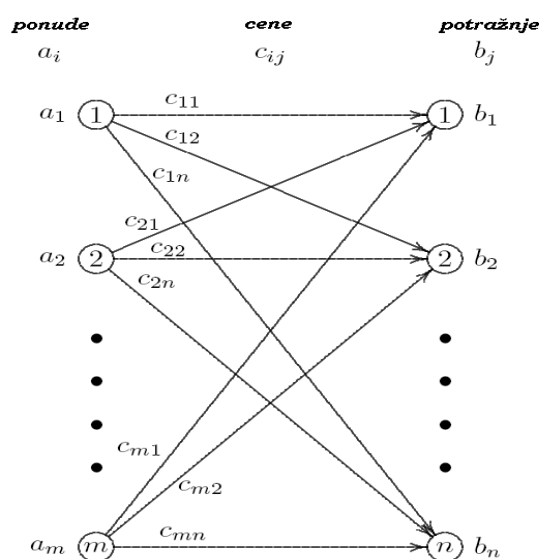
pri uslovima:

$$\sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij} = b(i), \quad \forall i \in N_1 \quad (5)$$

$$\sum_{\{i:(i,j) \in A\}} x_{ij} = -b(j), \quad \forall j \in N_2 \quad (6)$$

$$x_{ij} \geq 0 \quad \text{za sve } (i,j) \in A \quad (7)$$

gde je N_1 skup izvor čvorova, a N_2 skup ušće čvorova ($N = N_1 \cup N_2$). Skup grana je definisan sa $A = \{(i,j) \mid i \in N_1, j \in N_2\}$. Očigledno je da ne postoje gornje granice protoka.



Slika 1 Mrežna reprezentacija transportnog problema

Lema 1. Svaki problem mrežnog protoka sa minimalnom cenom je ekvivalentan transportnom problemu [23].

Dokaz: Koristeći prethodnu notaciju, posmatrajmo problem protoka sa minimalnom cenom za koji su $l_{ij} = 0$ i $u_{ij} < \infty$. Želimo da ovaj problem svedemo na transportni problem konstruišući bipartitni digraf snabdevača i potrošača. Za svaku granu $(i, j) \in A$ konstruišemo čvor " i, j " koji predstavlja snabdevača sa ponudom u_{ij} . Potrošači će biti čvorovi $i \in N$, sa potražnjom $\sum_{k:(i,k) \in A} u_{ik} - b_i$. Zatim granama neograničenog kapaciteta povežemo svakog snabdevača " i, j " sa potrošačima i i j . Pritom je cena transporta kroz grane definisana na sledeći način: $c_{ij,i} = 0$ i $c_{ij,j} = c_{ij}$. Pokažimo da postoji „1-1“ preslikavanje između dopustivih protoka ova dva problema, kao i da su cene protoka jednake. Da bismo ovo pokazali, neka je f_{ij} protok od čvora " i, j " do j , a $u_{ij} - f_{ij}$ protok od " i, j " do i . Očigledno je da razmatramo problem minimizacije $\sum_{(i,j) \in A} c_{ij} f_{ij}$. Ukupna količina protoka kroz čvor i iznosi $\sum_{j:(i,j) \in A} (u_{ij} - f_{ij}) + \sum_{j:(j,i) \in A} f_{ji}$. Ovaj protok mora biti jednak $\sum_{j:(i,j) \in A} u_{ij} - b_i$. Očigledno je i $0 \leq f_{ij} \leq u_{ij}$, čime smo dobili ograničenja za problem protoka sa minimalnom cenom. Lema je dokazana.

Postoje različite varijante transportnog problema, koje se mogu svesti na osnovni oblik. Neke od najčešćih su: „The bottleneck transportation problem“ [13], „The dynamic transportation problem“ [4], „Fixed-charge transportation problem“ [20], „The production-transportation problem“ [7].

Uopštenjem transportnog problema sa dodatim nula-slabdevenim čvorovima (čvorovi pretovara) se dobija tzv. problem pretovara. U ovom slučaju, čvorovi se dele na tri skupa: N_1 -čvorovi snabdevanja, N_2 -čvorovi potražnje, N_3 -čvorovi pretovara. Ovaj problem se može formulisati kao problem linearnog programiranja na sledeći način:

$$(\min) \sum_{(i,j) \in A} c_{ij} x_{ij} \quad (8)$$

pri uslovima:

$$\sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij} - \sum_{\{j:(j,i) \in A\}} x_{ji} = b(i), \quad \forall i \in N_1, N_2 \quad (9)$$

$$\sum_{\{i:(i,j) \in A\}} x_{ij} - \sum_{\{j:(j,i) \in A\}} x_{ji} = 0, \quad \forall j \in N_3 \quad (10)$$

$$x_{ij} \geq 0, \quad \forall (i,j) \in A \quad (11)$$

Problem najkraćeg puta je varijanta problema protoka sa minimalnom cenom kod koje je potrebno naći put najmanje dužine (ili cene) od određenog izvor čvora s do ponor čvora t , pretpostavljajući da svaka grana $(i, j) \in A$ ima dužinu (ili cenu) c_{ij} [1]. Ako postavimo $b(s) = 1$, $b(t) = -1$ i $b(i) = 0$ za sve ostale čvorove u problemu protoka sa minimalnom cenom, rešenje problema će slati jednu jedinicu protoka od čvora s do čvora t duž najkraćeg puta. Dakle, problem najkraćeg puta od čvora s do svih ostalih čvorova, može biti formulisan kao problem protoka sa minimalnom cenom, postavljajući $b(s) = n - 1$, $b(i) = -1, \forall i \neq s$, $l_{ij} = 0$ i $u_{ij} = n - 1, \forall (i, j) \in A$, c_{ij} kao dužinu grane $(i, j), \forall (i, j) \in A$. LP formulacija ovog problema je sledeća:

$$(\min) \sum_{(i,j) \in A} c_{ij} x_{ij} \quad (12)$$

pri uslovima:

$$\sum_{\{j:(s,j) \in A\}} x_{sj} - \sum_{\{j:(j,s) \in A\}} x_{js} = n - 1 \quad (13)$$

$$\sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij} - \sum_{\{j:(j,i) \in A\}} x_{ji} = -1, \quad \forall i = 2, 3, \dots, n \quad (14)$$

$$0 \leq x_{ij} \leq n - 1, \quad \forall (i, j) \in A \quad (15)$$

Optimalno rešenje ovog problema šalje jedinicu protoka od izvora do svih ostalih čvorova duž najkraćeg puta.

Problem maksimalnog protoka se može posmatrati kao komplementaran model problemu najkraćeg puta. Problem maksimalnog protoka je problem određivanja maksimalne količine

protoka od određenog izvor čvora s do ušće čvora t . Ovaj problem možemo formulisati kao problem protoka sa minimalnom cenom postavljajući $b(i) = 0, \forall i \in N, c_{ij} = 0, \forall (i,j) \in A$, i uvođenjem dodatne grane (t,s) sa cenom $c_{ts} = -1$ i maksimalnim protokom $u_{ts} = \infty$. Tada problem protoka sa minimalnom cenom maksimizira protok na grani (t,s) , ali pošto svaki protok na grani (t,s) mora „putovati“ od čvora s do čvora t kroz grane iz A ($b(i) = 0$), rešenje problema protoka sa minimalnom cenom će maksimizovati protok od čvora s do čvora t u originalnoj mreži. Pretpostavimo bez gubitka opštosti da je 1 čvor-izvor, a n čvor-ušće. Grana $(n,1)$ je dodata sa $c_{n1} = -1, l_{n1} = 0$ i $u_{n1} = \infty$. Neka je $b(i) = 0, \forall i \in N$. LP formulacija ovog problema je sledeća:

$$(\min) \quad -x_{n1} \quad (16)$$

pri uslovima:

$$\sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij} - \sum_{\{j:(j,i) \in A\}} x_{ji} = 0, \forall i \in N \quad (17)$$

$$0 \leq x_{ij} \leq u_{ij}, \forall (i,j) \in A \quad (18)$$

$$0 \leq x_{n1} \leq \infty \quad (19)$$

Neka je graf $G(N,A)$ definisan pomoću dva disjunktne skupa N_1 i N_2 sa jednakim brojem čvorova. Kod *problema pridruživanja* je potrebno odrediti kako svakom elementu iz N_1 pridružiti jedan element iz N_2 uz minimalne troškove. Ako je elementu $i \in N_1$ pridružen element $j \in N_2$, tada je $x_{ij} = 1$, a inače je $x_{ij} = 0$. Takođe, $b(i) = 1, \forall i \in N_1$ i $b(j) = -1, \forall j \in N_2$. Sve donje granice su 0, a gornje 1. LP formulacija ovog problema je sledeća:

$$(\min) \quad \sum_{(i,j) \in A} c_{ij} x_{ij} \quad (20)$$

pri uslovima:

$$\sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij} = 1, \forall i \in N_1 \quad (21)$$

$$\sum_{\{i:(i,j) \in A\}} -x_{ij} = 1, \forall j \in N_2 \quad (22)$$

$$x_{ij} \in \{0,1\}, \forall (i,j) \in A \quad (23)$$

Osnovni algoritmi za rešavanje problema protoka sa minimalnom cenom

Algoritmi koji će biti opisani u nastavku se oslanjaju na koncept rezidualne mreže. Rezidualnu mrežu $G(x)$ koja odgovara protoku x dobijamo tako što granu $(i,j) \in A$ zamenjujemo sa dve grane: $-(i,j)$ i (j,i) . Grana (i,j) ima cenu c_{ij} i rezidualni kapacitet $r_{ij} = u_{ij} - x_{ij}$, a grana (j,i) ima cenu $c_{ji} = -c_{ij}$ i rezidualni kapacitet $r_{ij} = x_{ij}$. Rezidualna mreža se sastoji samo od grana sa pozitivnim rezidualnim kapacitetom.

U problemu najkraćeg puta, vrednosti $d(i)$ definišu najkraća rastojanja od određenog čvora s do preostalih čvorova u mreži $i \in N$ akko predstavljaju dužine puteva od čvora s do čvora i i zadovoljavaju sledeće uslove optimalnosti:

$$d(j) \leq d(i) + c_{ij}, \forall (i,j) \in A. \quad (24)$$

Uslovi optimalnosti pružaju uverenje da je skup rastojanja optimalan. Pre opisa algoritama za rešavanje problema protoka sa minimalnom cenom, navodimo tri ekvivalentna uslova optimalnosti. To su: „negative cycle optimality conditions“ (uslovi optimalnosti negativnog ciklusa), „reduced cost optimality conditions“ (uslovi optimalnosti smanjene cene) i „complementary slackness optimality conditions“ (uslovi optimalnosti dodatne labavosti) [8,18].

Teorema 1. Dopustivo rešenje x^* je optimalno rešenje problema protoka sa minimalnom cenom ako i samo ako zadovoljava uslove optimalnosti negativnog ciklusa, odnosno, rezidualna mreža $G(x^*)$ ne sadrži negativan (usmeren) ciklus.

Dokaz: Pretpostavimo da je x neki dopustivi protok i $G(x)$ sadrži negativan ciklus. Možemo da poboljšamo vrednost funkcije cilja širenjem pozitivnog protoka po ciklusu. Zato, ako je x^* optimalan protok, $G(x^*)$ ne može sadržati negativan ciklus. Dalje, pretpostavimo da je x^* dopustivi protok i $G(x^*)$ ne sadrži negativan ciklus. Neka je x' optimalan protok i $x^* \neq x'$. Teorija dekompozicije protoka pokazuje da razlika vektora $x' - x^*$ može da se razloži na m pojačanih ciklusa u odnosu na protok x^* i zbir cena protoka na ovim ciklusima je jednak $cx' - cx^*$. Pošto su dužine svih ciklusa u $G(x^*)$ nenegativne, sledi $cx' - cx^* \geq 0$, tj. $cx' \geq cx^*$. Ali, pošto je x' optimalan protok, važi $cx' \leq cx^*$. Zato je $cx' = cx^*$, tj. $x' = x^*$, sto je u suprotnosti sa pretpostavkom. Dakle, ako $G(x^*)$ ne sadrži negativan ciklus, x^* mora biti optimalno rešenje. Teorema je dokazana.

Primetimo da se uslovi optimalnosti problema najkraćeg puta mogu zapisati i na sledeći način:

$$c_{ij}^d = c_{ij} + d(i) - d(j), \quad \forall (i, j) \in A, \quad (25)$$

gde je c_{ij}^d optimalna smanjena cena za granu (i, j) , u smislu da meri cenu (dužinu) ove grane u odnosu na najkraća rastojanja $d(i)$ i $d(j)$. Takođe, u odnosu na optimalna rastojanja, svaka grana u mreži ima nenegativnu smanjenu cenu. Štaviše, ako grana (i, j) povezuje izvor-čvor s i bilo koji drugi čvor na najkraćem putu, kako je $d(j) = d(i) + c_{ij}$, tada najkraći put sadrži samo grane sa smanjenim cenama jednakim 0. Neka je $\pi(i)$ dualna promenljiva koja odgovara „mass balance“ ograničenjima čvora i . Promenljiva $\pi(i)$ se naziva potencijal čvora i . Za dati skup čvorova potencijala π , smanjena cena za granu (i, j) se definiše na sledeći način:

$$c_{ij}^\pi = c_{ij} - \pi(i) + \pi(j), \quad \forall (i, j) \in A. \quad (26)$$

Svojsvo 1.

a) Za svaki usmeren put P od čvora k do čvora l važi

$$\sum_{(i,j) \in P} c_{ij}^\pi = \sum_{(i,j) \in P} c_{ij} - \pi(k) + \pi(l).$$

b) Za svaki usmeren ciklus W važi

$$\sum_{(i,j) \in W} c_{ij}^\pi = \sum_{(i,j) \in W} c_{ij}.$$

Iz navedenog svojstva 1 sledi da potencijali čvora ne menjaju najkraći put između bilo koja dva čvora k i l , jer potencijali povećavaju dužinu svake putanje konstantom $\pi(l) - \pi(k)$. Ovo svojstvo takođe podrazumeva da ako je W negativan ciklus u odnosu na c_{ij} , W je takođe negativan ciklus u odnosu na c_{ij}^π . Sada smo obezbedili i alternativni oblik za uslove optimalnosti negativnog ciklusa koji se izražava u terminima smanjenih cena grana.

Teorema 2. Dopustivo rešenje x^* je optimalno rešenje problema protoka sa minimalnom cenom ako i samo ako neki skup čvorova potencijala π zadovoljava sledeće uslove optimalnosti smanjene cene:

$$c_{ij}^\pi \geq 0, \quad \forall (i, j) \text{ iz } G(x^*). \quad (27)$$

Dokaz: Ovo tvrđenje možemo dokazati koristeći Teoremu 1, ukoliko pokažemo da su uslovi optimalnosti negativnog ciklusa ekvivalentni uslovima optimalnosti smanjene cene.

Pretpostavimo da rešenje x^* zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene. Tada važi

$\sum_{(i,j) \in W} c_{ij}^\pi \geq 0$, za svaki usmeren ciklus W u $G(x^*)$. Zatim, iz svojstva 1b) sledi $\sum_{(i,j) \in W} c_{ij}^\pi = \sum_{(i,j) \in W} c_{ij} \geq 0$ za svaki usmeren ciklus W , pa $G(x^*)$ ne sadrži negativan ciklus. Dakle, po Teoremi 1, x^* je optimalno rešenje. Dalje, pretpostavimo da za rešenje x^* , $G(x^*)$ ne sadrži negativan ciklus. Neka $d(\cdot)$ označava najkraće rastojanje od čvora 1 do svih ostalih čvorova u $G(x^*)$. Mora biti zadovoljen uslov optimalnosti $d(j) \leq d(i) + c_{ij}$, $\forall (i,j) \in G(x^*)$. Ovu nejednakost možemo zapisati kao $c_{ij} - (-d(i)) + (-d(j)) \geq 0$, odnosno $c_{ij} \geq 0$ (ako definišemo $\pi = -d$). Dakle, rešenje x^* zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene. Teorema je dokazana.

Uslovi optimalnosti iz Teorema 1 i 2 su se odnosili na rezidualnu mrežu, a sada ćemo ih prilagoditi originalnoj mreži.

Teorema 3. Dopustivo rešenje x^* je optimalno rešenje problema protoka sa minimalnom cenom ako i samo ako za neki skup čvorova potencijala π i $\forall (i,j) \in A$, važe sledeći uslovi optimalnosti dodatne labavosti:

1. Ako je $c_{ij}^\pi > 0$, tada je $x_{ij}^* = 0$; (28)

2. Ako je $0 < x_{ij} < u_{ij}$, tada je $c_{ij}^\pi = 0$; (29)

3. Ako je $c_{ij}^\pi < 0$, tada je $x_{ij}^* = u_{ij}$. (30)

Dokaz: Tvrdjenje možemo dokazati pokazujući da su uslovi optimalnosti smanjene cene ekvivalentni sa (28), (29) i (30). Pretpostavimo da čvor potencijala π i vektor protoka x zadovoljavaju uslove optimalnosti smanjene cene. Razmotrimo tri mogućnosti za svaku granu $(i,j) \in A$.

1. Ako je $c_{ij}^\pi > 0$, rezidualna mreža ne može sadržati granu (i,j) , jer je $c_{ji}^\pi = -c_{ij}^\pi < 0$ (kontradikcija sa (27)). Zato je $x_{ij}^* = 0$.
2. Ako je $0 < x_{ij}^* < u_{ij}$, tada rezidualna mreža sadrži obe grane (i,j) i (j,i) . Iz uslova optimalnosti smanjene cene sledi da je $c_{ij}^\pi \geq 0$ i $c_{ji}^\pi \geq 0$. Pošto je $c_{ji}^\pi = -c_{ij}^\pi$, sledi da je $c_{ij}^\pi = c_{ji}^\pi = 0$.
3. Ako je $c_{ij}^\pi < 0$, rezidualna mreža ne može da sadrži granu (i,j) , jer je $c_{ij}^\pi < 0$ u kontradikciji sa (27). Zato je $x_{ij}^* = u_{ij}$.

Dakle, ako čvor potencijala π i vektor protoka x zadovoljavaju uslove optimalnosti smanjene cene, onda zadovoljavaju i uslove optimalnosti dodatne labavosti. Važi i suprotno. Teorema je dokazana.

Ako imamo dat optimalan protok x^* , možemo dobiti potencijal čvora rešavajući problem najkraćeg puta (sa mogućim negativnim dužinama grana). Neka je $G(x^*)$ rezidualna mreža u odnosu na optimalan protok x^* . Jasno je da $G(x^*)$ ne sadrži negativan ciklus. Neka $d(\cdot)$ označava najkraće rastojanje od čvora 1 do svih ostalih čvorova u rezidualnoj mreži i neka su c_{ij} odgovarajuće dužine grana. Uslovi optimalnosti najkraćeg puta podrazumevaju da je $d_j \leq d_i + c_{ij}$, $\forall (i,j) \in G(x^*)$. Ako je $\pi = -d$, tada je $c_{ij}^\pi = c_{ij} - \pi(i) + \pi(j) \geq 0$, $\forall (i,j) \in G(x^*)$.

„Cycle-canceling algorithm“

Uslov optimalnosti negativnog ciklusa tvrdi da je dopustivi protok x optimalan ako i samo ako rezidualna mreža $G(x)$ ne sadrži negativan ciklus. Ovaj uslov ukazuje na algoritamski pristup rešavanja problema protoka sa minimalnom cenom. Cycle-canceling algorithm najpre nalazi dopustivo rešenje x rešavanjem problema maksimalnog protoka (na primer preko Ford-Fulkersonovog algoritma), a zatim pokušava da nađe negativan ciklus u svakoj iteraciji i poboljšava protok na njemu. Algoritam se završava kada mreža ne sadrži negativan ciklus

(videti [16, 19, 22]). Tada je, prema Teoremi 1, protok optimalan. Sledi formalan opis ovog algoritma.

algorithm „cycle-canceling“ ;

begin

 uspostaviti dopustivi protok x u mreži;

while $G(x)$ sadrži negativan ciklus **do**

begin

 koristiti neki algoritam za nalaženje negativnog ciklusa W ;

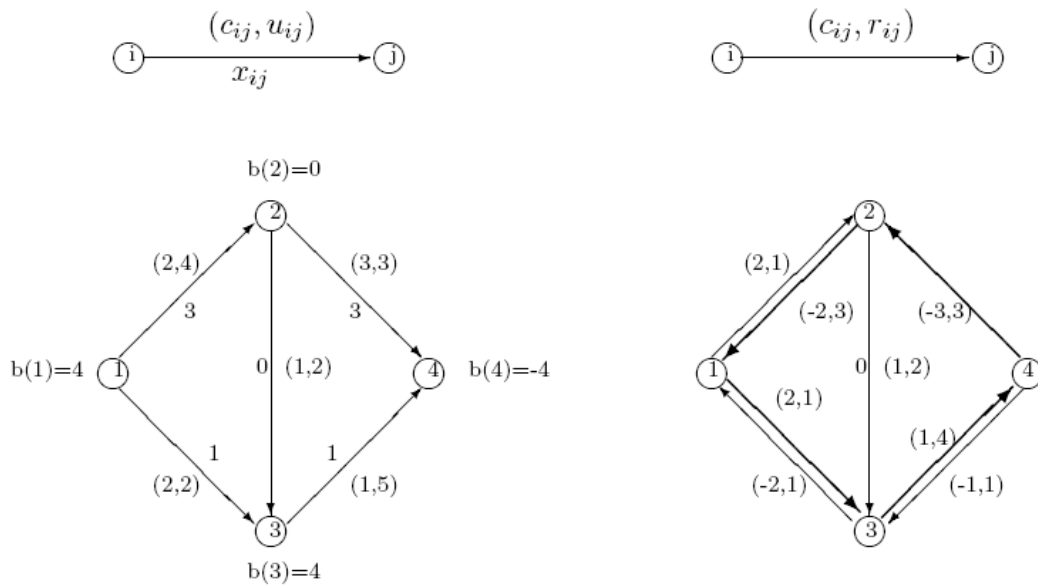
$\delta := \min\{r_{ij} : (i,j) \in W\}$;

 povećati δ jedinica protoka u ciklusu W i ažurirati $G(x)$;

end

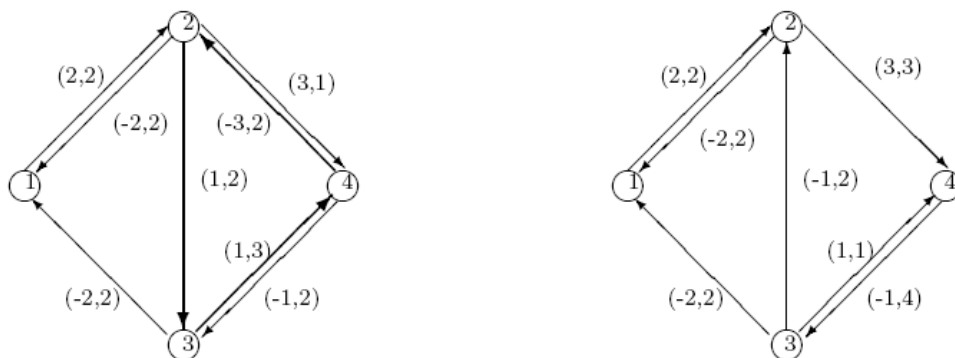
end

Za ilustraciju ovog algoritma razmotrićemo sledeći Primer 1:



(a) primer mreže sa dopustivim protokom x

(b) rezidualna mreža $G(x)$



(c) rezidualna mreža nakon povećanja 1 jedinice protoka duž ciklusa 4-2-1-3-4

(d) rezidualna mreža nakon povećanja 2 jed. protoka duž ciklusa 4-2-3-4

Slika 1.a) prikazuje primer mreže sa protokom x , a slika 1.b) odgovarajuću rezidualnu mrežu. Pretpostavimo da algoritam počinje izborom ciklusa 4-2-1-3-4, čija je cena -2 i minimalni rezidualni kapacitet 1. Algoritam poboljšava 1 jedinicu protoka duž ovog ciklusa i slika 1.c) prikazuje modifikovanu rezidualnu mrežu. Dalje, pretpostavimo da algoritam bira ciklus 4-2-3-4, čija je cena -1 i minimalni rezidualni kapacitet 2. Algoritam poboljšava 2 jedinice protoka duž ovog ciklusa i slika 1.d) prikazuje modifikovanu rezidualnu mrežu. Pošto ova rezidualna mreža ne sadrži negativan ciklus, algoritam se završava.

Sada ćemo razmotriti broj iteracija koje algoritam obavlja. Kako je $c_{ij} \leq C$ i $x_{ij} \leq U, \forall (i,j) \in A$, tada je mCU gornja granica početne cene protoka, a kako je $c_{ij} \geq -C$ i $x_{ij} \leq U, \forall (i,j) \in A$, $-mCU$ je donja granica za optimalnu cenu protoka, problema protoka sa minimalnom cenom. U svakoj iteraciji, algoritam menja vrednost funkcije cilja za vrednost $(\sum_{(i,j) \in W} c_{ij})\delta$, koja je strogo negativna. Pošto pretpostavljamo da su svi podaci celi brojevi, algoritam se završava za najviše $O(mCU)$ iteracija. Obratimo pažnju na to da u algoritmu treba pronaći negativne cikluse. Jedan od najčešće korišćenih algoritama za nalaženje negativnih ciklusa u grafovima je tzv. „FIFO label-correcting“ algoritam za problem najkraćeg puta. Ovaj algoritam spada u jako polinomijalne algoritme za rešavanje problema najkraćeg puta sa negativnim dužinama grana i zahteva $O(mn)$ vremena. Zaključujemo, algoritam „cycle-canceling“ se izvršava za $O(mCU)$ iteracija i zahteva $O(nm^2CU)$ vremena.

„Successive shortest path algorithm“

„Successive shortest path algorithm“ za rešavanje problema mrežnog protoka sa minimalnom cenom održava dopustivost rešenja na svakom koraku i pokušava da postigne optimalnost. U svakom koraku, algoritam poboljšava protok duž najkraćeg puta u rezidualnoj mreži od čvora s do čvora t sa neispunjenim potražnjama. Algoritam se završava kada rešenje x zadovoljava sva „mass balance“ ograničenja (videti [6, 11,14]).

Pre nego što opišemo algoritam, neophodno je da uvedemo pojam *pseudoprotoka*. Pseudoprotok je funkcija $x: A \rightarrow R^+$ koja zadovoljava samo nenegativnost i ograničenja kapaciteta (ne mora da zadovoljava „mass balance“ ograničenja). Za bilo koji pseudoprotok x , neravnoteža čvora i je definisana na sledeći način:

$$e(i) = b(i) + \sum_{\{j:(j,i) \in A\}} x_{ji} - \sum_{\{j:(i,j) \in A\}} x_{ij}, \quad \forall i \in N. \quad (31)$$

Ako je $e(i) > 0$, $e(i)$ se naziva suficit čvora i , ako je $e(i) < 0$, $-e(i)$ se naziva deficit čvora i , a ukoliko je $e(i) = 0$, za čvor i se kaže da je uravnotežen. Neka E i D označavaju skupove suficita i deficita čvorova u mreži. Primetimo da važe sledeće jednakosti:

$$\sum_{i \in N} e(i) = \sum_{i \in N} b(i) = 0, \quad (32)$$

$$\sum_{i \in E} e(i) = -\sum_{i \in D} e(i). \quad (33)$$

Posledično, ako u mreži postoji suficit čvor, mora postojati i deficit čvor. Rezidualna mreža za pseudoprotok je definisana na isti način kao i rezidualna mreža za protok. Na osnovu pojma pseudoprotoka i uslova optimalnosti smanjene cene, dobijeni su sledeći rezultati:

Lema 1. Pretpostavimo da pseudoprotok (ili protok) x zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene u odnosu na neke čvorne potencijale π . Neka vektor d predstavlja najkraće rastojanje od čvora s do svih ostalih čvorova u rezidualnoj mreži $G(x)$, sa c_{ij}^π kao dužinama grana (i,j) . Tada važi :

- a) Pseudoprotok x takođe zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene u odnosu na potencijal $\pi' = \pi - d$.
- b) Smanjene cene c_{ij}^π su nula za sve grane (i, j) na najkraćem putu od čvora s do svakog drugog čvora.

Dokaz: Pošto x zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene u odnosu na π , $c_{ij}^\pi > 0$, $\forall (i, j) \in G(x)$. Štaviše, kako vektor d predstavlja najkraće rastojanje sa c_{ij}^π kao dužinom grane (i, j) , zadovoljeni su uslovi optimalnosti najkraćeg puta, pa je

$$d(j) \leq d(i) + c_{ij}^\pi, \forall (i, j) \in G(x). \quad (34)$$

Zamenom $c_{ij}^\pi = c_{ij} - \pi(i) + \pi(j)$ u (34), dobijamo $d(j) \leq d(i) + c_{ij} - \pi(i) + \pi(j)$. Odavde sledi $c_{ij} - (\pi(i) - d(i)) + (\pi(j) - d(j)) \geq 0$, tj. $c_{ij}^\pi \geq 0$, tj. dokazan je deo a) leme 1. Dalje, posmatrajmo najkraći put od čvora s do nekog čvora l . Za svaku granu (i, j) na ovom putu, važi $d(j) = d(i) + c_{ij}$. Zamenom $c_{ij}^\pi = c_{ij} - \pi(i) + \pi(j)$ u ovu jednačinu, dobijamo $c_{ij}^\pi = 0$. Dokaz je završen.

Sledeća lema je direktna posledica Leme 1.

Lema 2. Pretpostavimo da pseudoprotok (ili protok) x zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene i neka je x' dobijen iz x slanjem protoka duž najkraćeg puta od čvora s do nekog drugog čvora k . Tada i x' takođe zadovoljava optimalne uslove smanjene cene.

Dokaz: Ukoliko definišimo potencijale π i π' kao u Lemi 1, sledi $c_{ij}^\pi = 0$, $\forall (i, j)$ na najkraćem putu P od čvora s do čvora k . Povećanje protoka na bilo kojoj grani $(i, j) \in P$ može dodati (j, i) rezidualnoj mreži. Pošto je $c_{ij}^\pi = 0$ za bilo koju takvu granu, $c_{ji}^\pi = 0$ i grane (j, i) takođe zadovoljavaju optimalne uslove smanjene cene. Lema je dokazana.

Sledi formalan opis algoritma. Primetimo da u ovom algoritmu potencijali čvora imaju veoma važnu ulogu.

algorithm „successive shortest path“;

begin

$x := 0$ i $\pi := 0$;

$e(i) := b(i)$ za sve $i \in N$;

definisati $E := \{i: e(i) > 0\}$ i $D := \{i: e(i) < 0\}$;

while $E \neq \emptyset$ **do**

begin

izabрати $k \in E$ i $l \in D$

utvrditi najkraće rastojanje $d(j)$ od čvora s do svih ostalih čvorova u $G(x)$

u odnosu na smanjene cene c_{ij}^π ;

neka P označava najkraći put od čvora k do čvora l ;

ažurirati $\pi := \pi - d$;

$\delta := \min[e(k), -e(l), \min\{r_{ij}: (i, j) \in P\}]$;

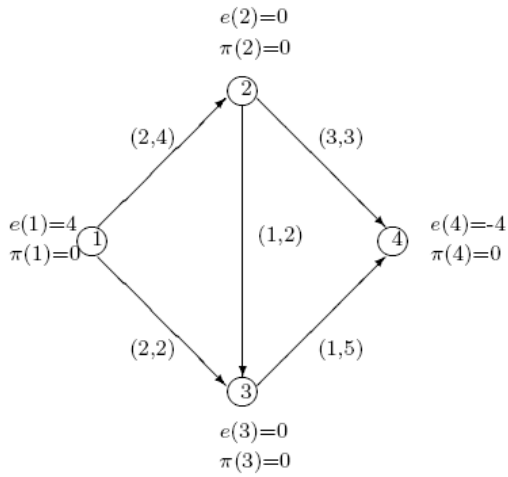
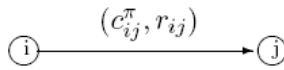
povećati δ jedinica protoka duž staze P ;

ažurirati $x, G(x), E, D$ i smanjene cene;

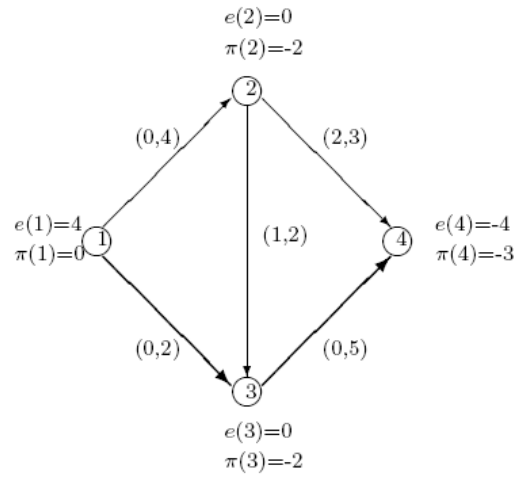
end

end

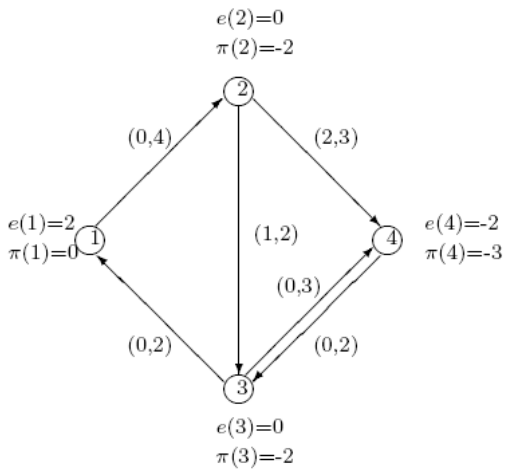
Za ilustraciju ovog algoritma, razmotrićemo sledeći Primer 2.



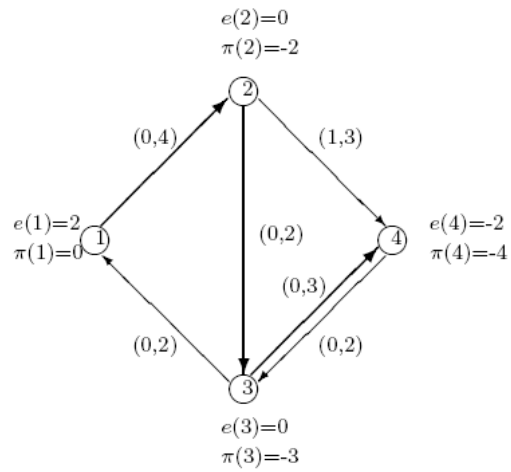
(a) početna rezidualna mreža za $x = 0$



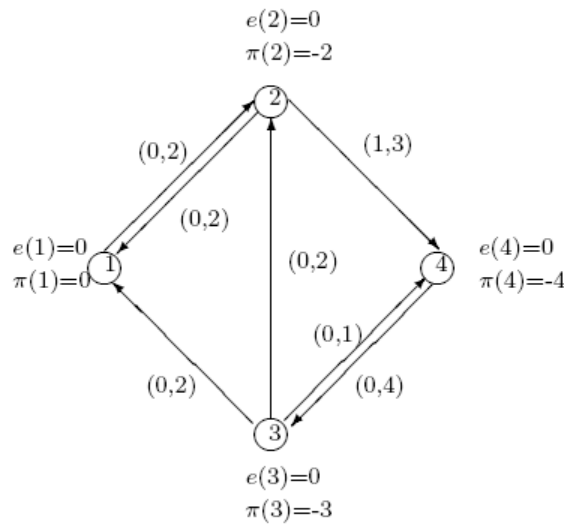
(b) mreža nakon ažuriranja potencijala π



(c) mreža nakon povećanja 2 jedinice protoka duž puta 1-3-4



(d) mreža nakon ažuriranja potencijala π



(e) mreža nakon povećanja 2 jedinice duž puta 1-3-4

Slika 2a) prikazuje početnu rezidualnu mrežu. Na početku je $E=\{1\}$ i $D=\{4\}$ i u prvoj iteraciji, $s=1$, $t=4$. Najkraća rastojanja d u odnosu na smanjene cene su $d = (0,2,2,3)$ i najkraći put od čvora 1 do čvora 4 je 1-3-4. Slika 2b) pokazuje ažurirane potencijale i smanjene cene. Slika 2c) prikazuje mrežu nakon povećanja $\min\{e(1), -e(4), r_{13}, r_{34}\} = \min\{4,4,2,5\} = 2$ jedinice protoka duž puta 1-3-4. U sledećoj iteraciji, $k = 1, l = 4, d = (0,0,1,1)$ i najkraći put od čvora 1 do čvora 4 je 1-2-3-4. Slika 2d) pokazuje ažurirane potencijale čvora i smanjene cene. Slika 2e) prikazuje mrežu nakon povećanja $\min\{e(1), e(4), r_{12}, r_{23}, r_{34}\} = \min\{2,2,4,2,3\} = 2$ jedinice protoka duž puta 1-2-3-4. Na kraju, sve neravnoteže postaju 0 i algoritam se završava.

Sada ćemo opravdati uspešnost ovog algoritma. Na početku smo postavili $x = 0$, što je dopustivi pseudoprotok. Za pseudoprotok $x = 0$, važi $G(x)=G$. Primetimo da ovo rešenje zajedno sa $\pi = 0$ zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene, jer je $c_{ji}^{\pi} = c_{ij} \geq 0$ za svaku granu (i, j) u rezidualnoj mreži $G(x)$. Dalje, primetimo da sve dok neki čvor ima neravnotežu različitu od nule, algoritam uvek uspeva da pronađe suficit čvor k i deficit čvor l , jer je ukupna suma suficita jednaka ukupnoj sumi deficita (pa E i D moraju biti neprazni skupovi). Najkraće rastojanje $d(\cdot)$ je dobro definisano, jer se podrazumeva da rezidualna mreža sadrži usmeren put od čvora k do svakog drugog čvora. Prema opisu algoritma, ako je U gornja granica najveće ponude bilo kog čvora, algoritam se završava u roku od $O(nU)$ iteracija. Ako $S(n, m, C)$ označava vreme potrebno za rešavanje problema najkraćeg puta sa n čvorova, m grana i nenegativnim cenama čije vrednosti nisu veće od C , ukupna složenost ovog algoritma je $O(nU \cdot S(n, m, nC))$.

„Capacity Scaling Algorithm“

„Capacity scaling algorithm“ je modifikovana verzija „Successive shortest path“ algoritma i spada u slabo polinomijalne algoritme. Ovaj algoritam koristi moćnu ideju koja je doprinela poboljšanju mnogih algoritama kombinatorne optimizacije. Opisacemo je. Počinjemo sa uslovima optimalnosti za problem protoka na mreži koji ispitujemo, ali umesto potpunog sprovođenja ovih uslova, generišemo tzv. „približno“ rešenje koje dozvoljava da se naruši jedan (ili više) uslova za veličinu Δ . U početku, ako izaberemo dovoljno veliko Δ , na primer kao C ili U , moći ćemo da nađemo početno rešenje koje lako zadovoljava narušene uslove optimalnosti.

Zatim, promenimo parametar Δ na $\Delta/2$ i dozvolimo da približno rešenje sada krši uslove optimalnosti za najviše $\Delta/2$. Ponavljamo postupak, promenimo $\Delta/2$ na $\Delta/4$ i tako dalje. Ova strategija nalaženja rešenja je prilično fleksibilna i dovodi do različitih algoritama u zavisnosti od toga koji od uslova optimalnosti smo narušili (videti [9,10,15]).

Na osnovu „Capacity scaling algorithm“-a, pseudoprotok x zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene i poboljšavanjem protoka duž najkraćih puteva od suficit do deficit čvorova, postepeno se ovaj pseudoprotok pretvara u protok. Broj faza skaliranja zavisi od vrednosti parametra Δ (Δ -faze skaliranja). U početku, $\Delta = 2^{\lceil \log U \rceil}$. U Δ -fazi skaliranja, algoritam omogućava da svako uvećanje nosi tačno Δ jedinica protoka. Ukoliko ne postoji čvor sa suficitom ili deficitom bar Δ , algoritam smanjuje vrednost Δ dva puta i ponavlja proces. Kada je $\Delta=1$, rešenje postaje protok. Ovaj protok mora biti optimalan, jer zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene.

Za datu vrednost Δ , definišemo dva skupa $S(\Delta)$ i $T(\Delta)$ na sledeći način:

$$S(\Delta) = \{i: e(i) \geq \Delta\}, \quad (35)$$

$$T(\Delta) = \{i: e(i) \leq -\Delta\}. \quad (36)$$

U Δ -fazi skaliranja, svako uvećanje mora početi na čvoru iz $S(\Delta)$ i završiti na čvoru iz $T(\Delta)$. Pošto se uvećanje mora odvijati na putu čija svaka grana ima rezidualni kapacitet od najmanje Δ , uvodimo Δ -rezidualnu mrežu $G(x, \Delta)$ koja je definisana kao podgraf od $G(x)$ koji se sastoji od onih grana čiji je rezidualni kapacitet najmanje Δ . U Δ -fazi skaliranja, algoritam uvećava protok čvora iz $S(\Delta)$ do čvora iz $T(\Delta)$ duž najkraće putanje u $G(x, \Delta)$. Svaka grana u $G(x, \Delta)$ zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene, ali grane iz $G(x)$ (ali ne i iz $G(x, \Delta)$) mogu prekršiti ove uslove. Sledi formalan opis „Capacity scaling“ algoritma.

algorithm „capacity scaling“;

begin

$x := 0$ i $\pi := 0$;

$\Delta := 2^{\lceil \log U \rceil}$;

while $\Delta \geq 1$

begin Δ – faza skaliranja

for svaku granu (i, j) u rezidualnoj mreži $G(x)$ **do**

if $r_{ij} \geq \Delta$ i $c_{ij}^\pi < 0$ **then** poslati r_{ij} jedinica protoka duž grane (i, j) ,
ažurirati x i $e(\cdot)$;

$S(\Delta) := \{i \in N: e(i) \geq \Delta\}$;

$T(\Delta) := \{i \in N: e(i) \leq -\Delta\}$;

while $S(\Delta) \neq \emptyset$ i $T(\Delta) \neq \emptyset$ **do**

begin

izabрати čvor $k \in S(\Delta)$ i čvor $l \in T(\Delta)$

utvrditi dužinu najkraćeg puta $d(\cdot)$ od čvora k do svih ostalih čvorova u Δ – rezidualnoj mreži $G(x, \Delta)$ u odnosu na smanjene cene c_{ij}^π

neka P označava najkraći put od čvora k do čvora l u $G(x, \Delta)$;

```

    ažurirati  $\pi := \pi - d$  ;
    povećanje  $\Delta$  jedinica protoka duž puta  $P$  ;
    ažurirati  $x, S(\Delta), T(\Delta)$  i  $G(x, \Delta)$  ;
end
 $\Delta := \Delta/2$ ;
end
end

```

Obratimo pažnju na to da „Capacity scaling algorithm“ povećava tačno Δ jedinica protoka u Δ -fazi skaliranja, čak i u slučaju kada je moguće da poveća više. Za određivanje tačnosti ovog algoritma primetimo da se 2Δ -faza skaliranja završava kada je $S(2\Delta)=\emptyset$ ili $T(2\Delta)=\emptyset$. U tom momentu, ili je $e(i) < 2\Delta$ ili $e(i) > -2\Delta, \forall i \in N$. Ovi uslovi podrazumevaju da je zbir suficita (koji je jednak zbiru deficita) ograničen sa $2n\Delta$. Na početku Δ -faze skaliranja, algoritam najpre proverava da li svaka grana u $G(x, \Delta)$ zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene, tj. da li je $c_{ij}^\pi \geq 0$. Pošto grane (i, j) sa $\Delta \leq r_{ij} < 2\Delta$ iz $G(x, \Delta)$ na početku Δ -faze skaliranja možda ne zadovoljavaju uslove optimalnosti, algoritam odmah izbacuje ove grane iz rezidualne mreže. Grane (j, i) imaju cenu $c_{ji}^\pi = -c_{ij}^\pi > 0$ i zadovoljavaju uslove optimalnosti. Primetimo da zbog $r_{ij} < 2\Delta$, popravljane svake takve grane menja neravnotežu svoje krajnje tačke za najviše 2Δ . Kao rezultat toga, nakon što popravimo sve grane koje narušavaju uslove optimalnosti smanjene cene, suma suficita je ograničena sa $2n\Delta + 2m\Delta = 2(n + m)\Delta$. U Δ -fazi skaliranja, svako uvećanje počinje u čvoru $k \in S(\Delta)$, završava se u čvoru $l \in T(\Delta)$ i nosi tačno Δ jedinica protoka. Primetimo da pretpostavka 2.4 podrazumeva da Δ -rezidualna mreža sadrži usmereni put od čvora k do čvora l , tako da je uvek moguće pronaći najkraći put između ova dva čvora. Kada je $S(\Delta)$ ili $T(\Delta)$ prazan skup, Δ -faza skaliranja se završava i tada Δ dobija vrednost $\Delta/2$ i počinje nova faza skaliranja. U $O(\log U)$ fazi skaliranja, $\Delta = 1$ i svaka neravnoteža čvora je jednaka 0. Takođe, u ovoj fazi je $G(x, \Delta) \equiv G(x)$ i svaka grana u rezidualnoj mreži zadovoljava uslove optimalnosti smanjene cene. Posledično, ovim algoritmom se dobija minimalna cenu protoka. Kao što smo ranije primetili, suma suficita u Δ -fazi skaliranja je ograničena sa $2(n + m)\Delta$. Pošto svako uvećanje u ovoj fazi nosi tačno Δ jedinica protoka od čvora iz skupa $S(\Delta)$ do čvora iz skupa $T(\Delta)$, svako uvećanje smanjuje sumu suficita za tačno Δ jedinica. Zato faza skaliranja može da obavlja najviše $2(n + m)$ uvećanja. Odavde se može zaključiti da je vreme izvršavanja algoritma $O(m \log U S(n, m, nC))$.

Zaključak

U ovom radu je pokazano da je transportni problem specijalni slučaj problema mrežnog protoka sa minimalnom cenom. Samim tim, može se zaključiti da svaki algoritam za rešavanje problema protoka sa minimalnom cenom, rešava i transportni problem. Izvedeni su i dokazani uslovi optimalnosti, koji su poslužili za konstrukciju egzaktnih algoritama problema mrežnog protoka sa minimalnom cenom: „Cycle-canceling algorithm“ , „Successive shortest path algorithm“ i „Capacity scaling algorithm“. Analizirana je složenost ovih algoritama, a njihova efikasnost je pokazana na primerima.

Reference

1. Ahuja, R.K., Magnanti, T.L. and Orlin, J.B. (1993). *Network Flows: Theory, Algorithms, and Applications*. New Jersey: Prentice-Hall.
2. Ahuja, R. K. and Orlin, J. B. (1995). A capacity scaling algorithm for the constrained maximum flow problem. *Networks*, 25(2), 89-98.
3. Bazaraa, M., Jarvis, J. and Sherali, H. (2010) *Linear Programming and Network Flows*, fourth edition, New York: John Wiley & Sons.
4. Bookbinder, J. H. and Sethi, S. P. (1980), The dynamic transportation problem: A survey. *Naval Research Logistics Quarterly*, 27: 65–87.
5. Cvetković, D., Čangalović, M., Kovačević-Vujičić, V., Dugošija, Đ., Simić, S. i Vuleta, J. (1996). *Kombinatorna optimizacija*. Beograd: Društvo operacionih istraživača Jugoslavije.
6. Dantzig, G.B. (1966). All Shortest Routes in a Graph. In P. Rosenstiehl (ed.), *Theorie Des Graphes* (91–92). Paris: Dunod.
7. Dutton, J. M. and Tayyabkan, M. T. (1978). *Managerial planning with linear programming: in process industry operations*. New York: John Wiley & Sons.
8. Ebrahimnejad, A. and Nasserli, S. H. (2009). Using complementary slackness property to solve linear programming with fuzzy parameters. *Fuzzy Information and Engineering*, 1(3), 233-245.
9. Edmonds, J. and Karp, R. M. (1972). Theoretical improvements in algorithmic efficiency for network flow problems. *Journal of the ACM (JACM)*, 19(2), 248-264.
10. Fleischer, L., Iwata, S. and McCormick, S. T. (2002). A faster capacity scaling algorithm for minimum cost submodular flow. *Mathematical Programming*, 92(1), 119-139.
11. Floyd, R. W. (1962). Algorithm 97: shortest path. *Communications of the ACM*, 5(6), 345.
12. Gauthier, J. B., Desrosiers, J. and Lübbecke, M. E. (2015). About the minimum mean cycle-canceling algorithm. *Discrete Applied Mathematics*, 196, 115-134.
13. Garfinkel, R. S. and Rao, M. R. (1971), The bottleneck transportation problem. *Naval Research Logistics Quarterly*, 18: 465-472.
14. Glover, F., Klingman, D. and Phillips, N. (1985). A new polynomially bounded shortest path algorithm. *Operations Research*, 33(1), 65-73.
15. Goldberg, A. V. (1997). An efficient implementation of a scaling minimum-cost flow algorithm. *J. Algorithms*, 22(1), 1-29.
16. Goldberg, A. and Tarjan, R. (1987). Solving minimum-cost flow problems by successive approximation. In *Proceedings of the nineteenth annual ACM symposium on Theory of computing* (pp. 7-18). New York: ACM.
17. Goldberg, A.V. and Tarjan, R.E. (1989). Finding minimum-cost circulations by canceling negative cycles. *Journal of the ACM*, 36 (4): 873-886.
18. Kelly, D.J. and O'Neill, G.M. (1991). *The minimum cost flow problem and the network simplex solution method*. PhD Thesis. University College Dublin, Graduate School of Business.
19. Klein, M. (1967). A primal method for minimal cost flows with applications to the assignment and transportation problems. *Management Science*, 14: 205–220.
20. Kowalski, K. and Lev, B. (2008) On step fixed-charge transportation problem. *Omega*, 36(5), 913-917.
21. Liu, J. (2003). Algorithms for minimum-cost flows. *Computer Science Department, The University of Western Ontario*.
22. Sokkalingam, P. T., Ahuja, R. K. and Orlin, J. B. (2000). New polynomial time cycle-canceling algorithms for minimum cost flows. *Networks: An International Journal*, 36(1), 53-63.
23. Weber, R.R. (2010) *Mathematics of Operational Research (lecture notes)*, University of Cambridge.

MODELI ZA UNAPREĐENJE POSLOVNIH PERFORMANSI U RAZLIČITIM TIPOVIMA E-LANACA SNABDEVANJA

Dragana Rejman Petrović* i Milan Stamenković

Svrha ovog rada je da ukaže na ulogu i značaj sistema za merenje poslovnih performansi, njihovih karakteristika, ciljeva i pokazatelja, kao i njihovog uticaja na unapređenje kvaliteta e-lanaca snabdevanja. U radu su predstavljeni modeli za merenje poslovnih performansi u e-lancima snabdevanja i to: SCOR model i BSC model kao dva najčešće korišćena modela za merenje poslovnih performansi. Predstavljen je model koji predstavlja kombinaciju različitih tipova mera poslovnih performansi i SCOR modela. S obzirom da postoje različiti tipovi e-lanaca snabdevanja, kao i da e-lanci snabdevanja imaju različite karakteristike, kao takvi zahtevaju da im se pojedinačno posveti pažnja, kako bi se postigle optimalne performanse e-lanca snabdevanja. Određene mere performansi u lancu snabdevanja će imati prioritet u zavisnosti od tipa e-lanca snabdevanja. Imajući to u vidu, poseban akcenat u radu je stavljen na vezu između merenja poslovnih performansi i različitih tipova e-lanaca snabdevanja.

Ključne reči: merenje poslovnih performansi, SCOR model, BSC model, tipovi e-lanaca snabdevanja

Uvod

Tradicionalne mere performansi imaju dosta ograničenja i zbog toga se danas sve manje primenjuju. Mere performansi su se zasnivale na prevaziđenim tradicionalnim sistemima za upravljanje troškovima i prevaziđenoj metrici, nisu bile povezane sa strategijom organizacije, bile su nefleksibilne i skupe i nisu omogućavale kontinuirana unapređenja. Upravljanje e-lancem snabdevanja zahteva realizaciju sledećih aktivnosti:

- merenje performansi duž celog e-lanca snabdevanja,
- utvrđivanje međusobnog odnosa između performansi organizacije i performansi celog e-lanca snabdevanja,
- sagledavanje kompleksnosti upravljanjem lancem snabdevanja (*Supply Chain Management – SCM*),
- usklađivanje aktivnosti i razmenu zajedničkih informacija o merenju performansi za implementaciju strategije kojom se ostvaruju ciljevi e-lanca snabdevanja,
- stvaranje e-lanca snabdevanja kojim će se ostvariti konkurentska prednost i
- saradnja između funkcija u e-lancu snabdevanja (Lambert & Pohlen 2001).

Gunasekaran i ostali (2004) i Gunasekaran & Kobu (2007) navode da savremeni pristup merenju performansi treba da:

- u potpunosti oslika suštinu organizacionih performansi,
- bude zasnovan na strategiji i ciljevima organizacije,
- uspostavi ravnotežu između finansijskih i nefinansijskih mera,
- bude usmeren na strategijski, operativni i taktički nivo odlučivanja i kontrole,
- bude uporediv sa drugim merama performansi koje koriste slične organizacije,

* Docent, e-mail: rejman@kg.ac.rs

- jasno definiše cilj, prikupljanje podataka i metode izračunavanja, ažuriranje i mehanizme monitoringa i procedure koje su sa njima povezane,
- omogući podešavanje ciljeva, agregaciju i dezagregaciju,
- omogući ponderisanje,
- olakša integraciju,
- onemogući preklapanja,
- ima mogućnost obrade složenih struktura,
- bude jednostavan i lak za korišćenje, po mogućstvu u obliku racia, a ne apsolutnih brojeva,
- usvoji proaktivan pristup, omogućavajući brze povratne informacije i stalno unapređenje,
- bude važeći i pouzdan,
- bude koherentan i transparentan,
- bude zasnovan na iskustvu,
- omogući ispitivanje, pregled, reviziju i preradu,
- da rezultat u minimalnom broju indikatora koji pružaju dovoljno dobru preciznost uz minimalne troškove i
- omogući merenje partnerstva, saradnje i agilnosti.

Postoji stalna potreba za razvojem integrisanog dinamičkog sistemom za merenje performansi koji bi trebalo da ima sledeće karakteristike jasno definisan set za unapređenje i sa njim povezane mere koje su povezane sa strategijom i ciljevima organizacije, akcentat na vremenu kao strategijskoj meri performansi, dinamičko ažuriranje, mere performansi, predstavlja sredstvo za unapređenje, a ne samo praćenje i kontrolu alata razmatra napore za unapređenje procesa kao osnovni deo integrisanog sistema, koristi istorijske podatke organizacije za definisanje ciljeva unepređenja i pomaže u ostvarivanju tih ciljeva, obezbeđuje praktične alate koji se koriste kako bi se postiglo sve navedeno.

Ciljevi sistema merenja performansi prema Gunasekaran & Kobu (2007) su sledeći identifikovanje uspeha, identifikovanje da li su ispunjene potrebe kupaca, bolje razumevanje procesa, identifikovanje uskih grla, otpada, problema i mogućnosti za unapređenje, donošenje odluka, postizanje unapređenja, praćenje unapređenja i postizanje brze i transparentne komunikacije i saradnje.

Sistem merenja treba da ima sposobnost da odražava suštinu organizacionih performansi, obezbedi odgovarajuću metriku za područja gde će biti najprikladnija, obezbedi minimalna odstupanja između organizacionih ciljeva i ciljeva merenja, odražava odgovarajući balans između finansijskih i nefinansijskih mera i mere, odražava jasne veze sa različitim nivoima odlučivanja, kao što su strategijski, taktički i operativni nivo (Thakkar, 2006).

Thakkar (2006) navodi sledeće pokazatelje za merenje performansi lanca snabdevanja:

- Ukupni troškovi lanca snabdevanja (troškovi ispunjenja porudžbine kao procenat od prihoda ili troškovi ispunjenja po porudžbini);
- Nivo usluge (dostupnost proizvoda - odnos broja proizvoda po porudžbini i broja proizvoda koji se isporučuju kupcima, operativne performanse - prosečno vreme ciklusa porudžbine, isporuka na vreme i pouzdanost usluge - tačnost unosa prorudžbine u sistem, izdvajanje proizvoda iz magacina, priprema dokumentacije itd);
- Upravljanje imovinom (korišćenje kapitalnih ulaganja u objekte i opremu, kao i obrtni kapital koji je uložen u inventar);
- Zadovoljstvo kupaca (u potpunosti odgovoriti na porudžbinu kupca i postići zadovoljstvo kupca);

- Vreme ciklusa *cash-to-cash* (broj dana tokom kojih je novac u gotovom vezan u obliku obrtnog kapitala);
- Benčmarking (može obuhvatiti interni benčmarking, benčmarking konkurencije i sveobuhvatan benčmarking).

Prema Brewer i Speh (2000), alati i sistemi za merenje performansi lanca snabdevanja treba:

- da prevaziđu postojanje nepoverenja u podatke (poverenje u deljenje podataka, prikupljanje podataka i monitoring),
- da prevaziđu nedostatak razumevanja (menadžment fokusiran na unutrašnji sistem teže razumeju multiorganizacione mere),
- da prevaziđu nedostatak kontrole (menadžment i organizacije žele da se procenjuju na osnovu mera koje mogu da kontrolišu. interorganizacionim merama je teže upravljati, a samim tim i kontrolisati).
- da omoguće korišćenje zajedničkih mera (različite organizacije imaju različite ciljeve, tako da se zalažu za različite mere).
- da imaju integrisan informacioni sistem (većina organizacionih informacionih sistema nemaju mogućnost prikupljanja netradicionalnih informacija u vezi sa performansama lanca snabdevanja).
- da omogući primenu standardizovanih mera performansi (postizanje dogovora u pogledu jedinica mere koje će da se koriste, strukture, formata, itd).
- da prevaziđu teškoće koje postoje u povezivanju mera sa kupčevim vrednostima (poteškoće u definisanju ko je kupac jer su interni kupci takođe deo lanca snabdevanja).
- da omogući definisanje granica (razvoj performansi lanca snabdevanja je komplikovano, jer nije uvek jasno gde postoje granice u SCM).

Na osnovu pregleda referentne literature iz oblasti lanaca snabdevanja može se uočiti nekoliko značajnih sistema za merenje performansi lanca snabdevanja. To su:

- Sistem merenja baziran na funkcijama (Function Based Measurement System - FBMS),
- Sistem merenja baziran na dimenzijama (Dimension Based Measurement System - DBMS),
- Referentni model operacija u lancu snabdevanja (Supply Chain Operations Reference Model - SCOR),
- Sistem uravnoteženih pokazatelja (Balanced Scorecard - BSC),
- Sistem merenja baziran na hijerarhiji (Hierarchical Based Measurement System - HBMS),
- Sistem merenja baziran na interfejsu (Interface Based Measurement System - IBMS) i
- Sistem merenja baziran na perspektivi (Perspective Based Measurement System - PBMS).

Analiza uzorka organizacija koje su posmatrane, kao i zahtevi stejkholdera opredelili su autore za kombinaciju SCOR i BSC modela. Iz tog razloga detaljnije će biti objašnjeno merenje performansi prema SCOR i BSC modelima.

Merenje performansi prema SCOR modelu

Glavni cilj referentnog modela operacija u lancu snabdevanja je da obezbedi standardni način za merenje performansi lanca snabdevanja i da koristi fiksnu metriku za benčmarking.

Performanse obuhvataju dva elementa. To su atributi i pokazatelji performansi. Atributi performansi predstavljaju grupisane pokazatelje i koriste se da izraze strategiju. Sam atribut ne može da se meri, već se koristi za postavljanje strategijskog pravca. Metrika meri sposobnost lanca snabdevanja da postigne definisane strategijske attribute.

Pouzdanost, reagovanje i agilnost su fokusirani na kupca, dok su troškovi i efikasno upravljanje sredstvima interno fokusirani. Mere na prvom nivou omogućavaju organizaciji da meri koliko je uspešna u postizanju željene pozicioniranosti u konkurentnom tržištu okruženju.

Tabela 1 SCOR atributi performansi

Atributi performansi	Definicija
Pouzdanost	Sposobnost da se zadaci obavljaju kao što je očekivano. Pouzdanost se fokusira na predvidljivost ishoda procesa. Tipične mere za atribut pouzdanosti uključuju: na vreme (<i>on-time</i>), pravu količinu, pravi kvalitet.
Reagovanje	Brzina kojom se izvršavaju zadaci. Brzina kojom lanac snabdevanja nudi proizvode kupcu. Tipične mere se odnose na mere trajanja različitih ciklusa vremena.
Agilnost	Sposobnost da se odgovori na spoljne uticaje, sposobnost da odgovori na promene tržišta, kako bi se stekla i održala konkurentska prednost. <i>SCOR</i> metrika agilnosti uključuje fleksibilnost i adaptabilnost.
Troškovi	Troškovi u vezi izvršavanja procesa u lancu snabdevanja. To uključuje troškove rada, troškove materijala, troškove upravljanja i transportne troškove. Tipična mera je nabavna vrednost prodane robe.
Efikasno upravljanje sredstvima	Sposobnost da se efikasno koriste sredstva. Strategije upravljanja sredstvima u lancu snabdevanja uključuju smanjenje zaliha i <i>insourcing</i> vs. <i>outsourcing</i> . Metrika uključuje broj dana koje roba provede na zalihama (<i>inventory days</i>) i iskorišćenost kapaciteta.

Izvor: Supply Chain Operations Reference model, Revision 11.0, Supply Chain Council, 2012

Metrika predstavlja standard za merenje performansi lanca snabdevanja ili procesa. *SCOR* model prepoznaje tri nivoa unapred definisanih pokazatelja:

- Nivo1 - pokazatelji koji opisuju opšte stanje lanca snabdevanja. Ovi pokazatelji su takođe poznati kao strategijski pokazatelji i ključni indikatori performansi (*Key Performance Indicator - KPI*).
- Nivo 2 - pokazatelji služe za opisivanje performansi nivoa 1. Pomažu da se identifikuju glavni uzroci koji su doveli do jaza performansi na nivou 1.
- Nivo 3- pokazatelji služe za opisivanje performansi nivoa 2.

Analiza pokazatelja performansi od nivoa 1 do nivoa 3, predstavlja dekompoziciju pokazatelja. Dekompozicija pokazatelja je prvi korak u identifikovanju procesa koji zahtevaju dalju analizu.

SCOR model obuhvata 10 strategijskih pokazatelja. Metrika nivoa 1 (*SCOR KPI*) prikazana je u Tabeli 2.

Ključni indikator performansi za atribut *pouzdanosti* je potpuno ispunjenje porudžbine koje se izračunava kao:

$$[\text{Ukupan broj potpuno ispunjenih porudžbina}] / [\text{Ukupan broj porudžbina}] \times 100\%$$

Porudžbina je u potpunosti ispunjena ukoliko su svi njeni aspekti u potpunosti ostvareni, a odnose se na proizvod i kvantitet, datum i vreme i dokumentaciju i uslove. Samo ukoliko se isporučio odgovarajući proizvod u pravoj količini, na vreme, sa tačnom, kompletnom i na vreme dostavljenom dokumentacijom i bez oštećenja, a koji je prihvaćen od strane kupca, može se govoriti o potpuno ispunjenoj porudžbini.

Ocena o ispunjenju porudžbine bazira se na oceni sva četiri aspekta, tako što se svaki aspekt ocenjuje sa 1 ukoliko je ispunjen, odnosno sa 0 ako nije ispunjen. Ukoliko je zbir bodova jednak broju aspekata koji se ocenjuju (u ovom slučaju 4) smatra se da je porudžbina u potpunosti ispuđena.

Tabela 2 Metrika nivoa 1 (SCOR KPI)

Atributi perforansi	Nivo 1 - Metrika
Pouzdanost	Potpuno ispunjenje porudžbine
Reagovanje	Vreme ostvarivanja porudžbine kupca
Agilnost	Fleksibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva
	Adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva
	Adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana smanjenjem zahteva
Troškovi	Rizik u lancu snabdevanja
	Ukupni troškovi u lancu snabdevanja
Efikasno upravljanje sredstvima	Vreme trajanja ciklusa <i>cash-to-cash</i>
	Prinos na fiksnu imovinu u lancu snabdevanja
	Prinos na obrtnu imovinu u lancu snabdevanja

Izvor: Supply Chain Operations Reference model, Revision 11.0, Supply Chain Council, 2012

Ključni indikator performansi za atribut *reagovanje* je vreme potrebno da se ostvari porudžbina kupca. Za svaku pojedinačnu porudžbinu ovo vreme počinje od dana prijema porudžbine od kupca i završava se prihvatanjem od strane kupca isporučenog proizvoda. Prosečno vreme ostvarivanja porudžbina se izračunava kao:

$$[\text{Suma svih vremena za sve isporučene porudžbine}] / [\text{Ukupan broj isporučenih porudžbina}] \text{ u danima}$$

Ključni indikatori performansi za atribut *agilnost* su vezani za fleksibilnost i adaptibilnost. To su fleksibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva, adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva, adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana smanjenjem zahteva i ukupna vrednost pod rizikom (*Value at Risk - VAR*).

Fleksibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva predstavlja broj dana potreban da se postigne neplanirano prihvatljivo 20 % povećanje isporučenih količina. Fleksibilnost lanca snabdevanja je minimalan broj dana potreban da se postigne neplanirano povećanje u procesima nabavke, proizvodnje i isporuke. To je ukupan broj dana koji protekne između pojave neplaniranog događaja i postizanja održivog plana, nabavke, proizvodnje, isporuke i povraćaja investicija kroz naplatu. Ukupan broj dana ne mora nužno biti zbir dana potrebnih za sve aktivnosti koje se javljaju pojedinačno. Na primer, ako je potrebno 90 dana za dostizanje 20% povećanja količine materijala, 60 dana za dodatni kapital koji podržava proizvodnju i nula dana potrebnih za povećanje isporuke, rastuća fleksibilnost lanca snabdevanja bila bi 90 dana (ako promena proizvodnje može teći istovremeno kao i aktivnosti vezane za nabavku materijala) ili najviše 150 dana ako promene proizvodnje i promene u nabavci materijala moraju da se odvijaju jedna za drugom.

Adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva predstavlja maksimalno prihvatljivo povećanje procenta isporučene količine koja se može ostvariti u 30 dana. Za neke industrije i neke organizacije 30 dana može biti neostvarivo, ali za neke je uobičajeno. Prilagodljivost rastuće nabavke, prilagodljivost rastuće proizvodnje itd., može se poboljšati paralelno, i kao rezultat toga, ova kalkulacija zahteva da i rezultat bude najmanje povećanje količina u 30 dana. Pri tome, novi operativni nivo mora se dostići bez značajnog povećanja troškova po jedinici.

Adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana smanjenjem zahteva predstavlja prihvatljivo smanjenje poručenih količina 30 dana pre isporuke bez penala vezanih za zalihe ili troškove.

Rizik u lancu snabdevanja se proteže od dobavljačevog dobavljača do kupčevog kupca, pri čemu se svaki događaj koji potencijalno može da poremeti relacije duž lanca snabdevanja smatra kao rizični događaj. Vrednost pod rizikom se izračunava kao proizvod verovatnoće rizičnog

događaja i monetarnog uticaja rizičnog događaja. U lancu snabdevanja ukupna vrednost pod rizikom predstavlja zbir vrednosti pod rizikom za svaki proces (proces planiranja, proces nabavke, proces proizvodnje, proces isporuke i proces povraćaja proizvoda).

Ključni indikator performansi za atribut *troškovi* su ukupni troškovi u lancu snabdevanja do isporuke proizvoda ili usluge kupcu. Ovi troškovi uključuju troškove planiranja lanca snabdevanja, troškovi nabavke materijala, proizvoda, robe i usluga, troškovi proizvodnje, dorade, obrade, troškovi upravljanja porudžbinama, troškovi reklamacija i povraćaja proizvoda i troškovi isporuke proizvoda i usluga u lancu snabdevanja.

Ključni indikator performansi za atribut *efikasno upravljanje sredstvima* su vreme trajanja ciklusa *cash-to-cash*, prinos na fiksnu imovinu u lancu i prinos na obrtnu imovinu u lancu snabdevanja.

U Tabeli 3 su dati atributi mera i mere performansi prema SCOR modelu.

Tabela 3 Atributi mera i mere performansi prema SCOR modelu

Hijerarhija			
Nivo 1	Nivo 2		Nivo 3*
Pouzdanost			
RL.1.1	Potpuno ispunjenje porudžbine		
	RL.2.1	% isporuka u celosti	
	RL.2.2	Performanse isporuka tačno u dan	
	RL.2.3	Tačnost dokumentacije	
	RL.2.4	Porudžbina u perfektnom stanju	
Reagovanje (brzina)			
RS:1.1	Vreme ostvarivanja porudžbine		
	RS.2.1	Vreme ciklusa nabavke	
	RS.2.2	Vreme ciklusa proizvodnje	
	RS.2.3	Vreme ciklusa isporuke	
	RS.2.4	Vreme isporuke maloprodaje	
Agilnost			
AG.1.1	Fleksibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva		
	AG.2.1	Flexibilnost nabavke	
	AG.2.2	Fleksibilnost proizvodnje	
	AG.2.3	Fleksibilnost isporuke	
	AG.2.4	Fleksibilnost povraćaja nabavljenih proizvoda	
	AG.2.5	Fleksibilnost povraćaja isporuke	
AG.1.2.	Adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana povećanjem zahteva		
	AG.2.6	Prilagodljivost nabavke	
	AG.2.7	Prilagodljivost proizvodnje	
	AG.2.8	Prilagodljivost isporuke	
	AG.2.9	Prilagodljivost povraćaj proizvoda u nabavci	
	AG.2.10	Prilagodljivost povraćaja isporuke	
AG.1.33	Adaptibilnost lanca snabdevanja uzrokovana smanjenjem zahteva		
	AG.2.11	Prilagodljivost nabavke nizvodno	
	AG.2.12	Prilagodljivost proizvodnje nizvodno	
	AG.2.13	Prilagodljivost isporuke nizvodno	
AG.1.4.	Ukupna vrednost pod rizikom		
	AG.2.14	Ocenjivanje rizika kupčevog/ dobavljačevog proizvoda	
	AG.2.15	Vrednost pod riziku (plan)	
	AG.2.16	Vrednost pod riziku (nabavka)	
	AG.2.17	Vrednost pod riziku (proizvodnja)	
	AG.2.18	Vrednost pod riziku (isporuka)	
	AG.2.19	Vrednost pod riziku (povraćaj)	

Hijerarhija			
Nivo 1	Nivo 2		Nivo 3*
Troškovi			
CO.1.001	Ukupni troškovi u lancu snabdevanja		
	CO.2.001	Troškovi planiranja	
	CO.2.002	Troškovi nabavke	
	CO.2.003	Troškovi uskladištenog materijala	
	CO.2.004	Troškovi proizvodnje	
	CO.2.005	Troškovi upravljanja porudžbinama	
	CO.2.006	Troškovi ispunjenja porudžbina	
	CO.2.007	Troškovi povraćaja proizvoda	
	CO.2.008	Troškovi prodatih proizvoda	
Efikasno upravljanje sredstvima			
AM.1.1	Vreme trajanja ciklusa <i>cash-to-cash</i>		
	AM.2.1	Dani prodaje- van ugovorenih	
	AM.2.2	Dani držanja zaliha	
	AM.2.3	Dani plaćanja – van valute	
AM.1.2	Prinos na fiksnu imovinu u lancu snabdevanja		
	AM.2.4	Prihod Lanca snabdevanja	
	AM.2.5	Fixna sredstva lanca snabdevanja	
AM.1.3	Prinos na obrtnu imovinu u lancu snabdevanja		
	AM.2.6	Dani plaćanja van valute	
	AM.2.7	Dani naplate van valute	
	AM.2.8	Zalihe	

*Zbog velikog broja mera na trećem nivou pogledati u Supply Chain Operations Reference Model Revision 11.0

Izvor: Supply Chain Operations Reference model, Revision 11.0, Supply Chain Council, 2012

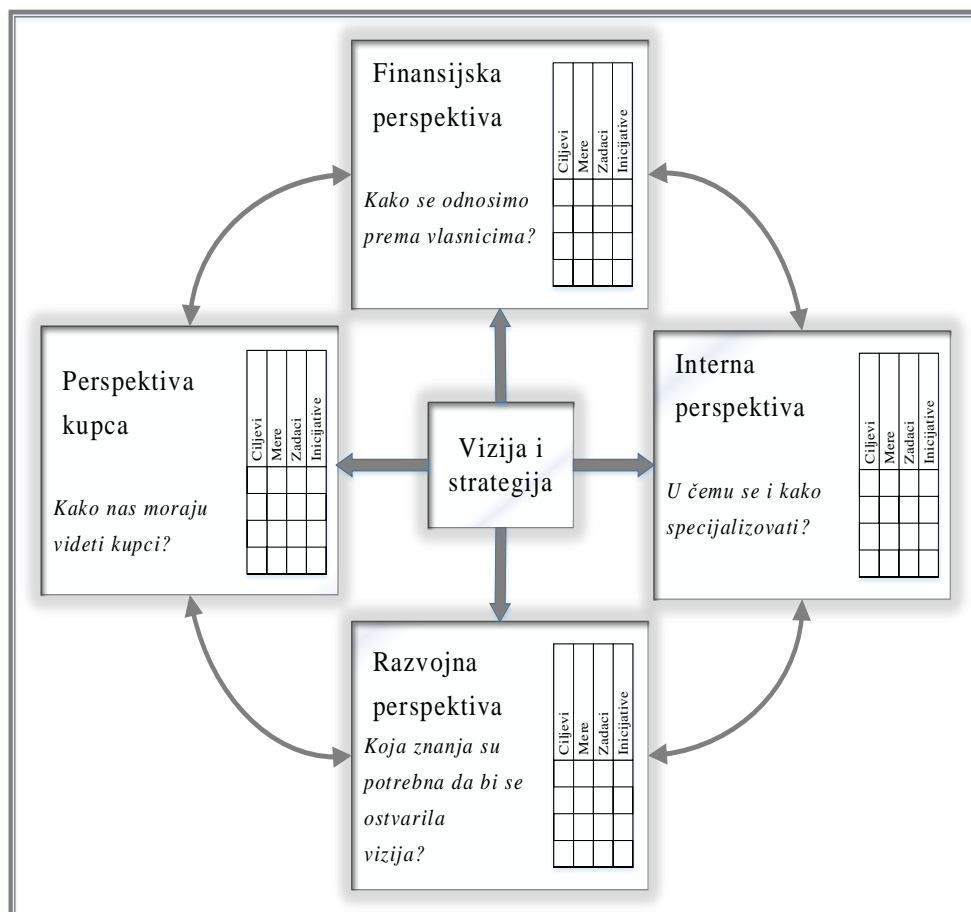
SCOR model pruža standardizovani metod za procenu procesa u lancu snabdevanja. Slabost SCOR modela je veliki broj mera sa komplikovanim hijerarhijskim procesima. Za efikasnu primenu modela SCOR za konkretni e-lanac snabdevanja, sve mere i procese bi trebalo preispitati kako bi se pronašle odgovarajuće i uključile u model za konkretne e-lance snabdevanja. Takođe, veliki broj mera zahteva veliku količinu ulaznih podataka, koji u nekim slučajevima ne postoje u konkretnom e-lancu snabdevanja.

Merenje performansi prema BSC modelu

Osnovnu ideju o BSC modelu postavili su Kaplan i Norton (1992) koji su ukazali da je merenje performansi previše usmereno na finansijske mere performansi i tvrdeći da sistem merenja performansi i mere performansi utiču na različite aspekte operativne percepcije menadžmenta i ponašanja zaposlenih u organizaciji, tako da tradicionalne finansijske mere performansi ne mogu dati holistički prikaz performansi organizacije. Suština ovog modela je da su finansijske mere značajne, ali se moraju dopuniti i sa drugim merama koje služe da se predviđaju budući finansijski uspesi. Kaplan i Norton su razvili okvir izbalansirane karte rezultata. Formiranje karte rezultata podrazumeva da se organizaciona vizija i strategija prevedu u mere efiksnosti, koje će se koristiti prilikom merenja uspeha u procesu njihove implementacije. Autori ukazuju da menadžment treba da uspostavi strategijski BSC sistem sa četiri perspektive. To su finansijska perspektiva, perspektiva kupca, interna perspektiva i razvojna perspektiva. Pored toga, autori naglašavaju da bi trebalo ciljeve i mere svake od perspektiva karte rezultata dovesti u vezu sa odgovarajućim pitanjima, i to:

- finansijska perspektiva: Kako se organizacija odnosi prema vlasnicima?

- perspektiva kupca: Kako se organizacija odnosi prema svijim kupcima?
- interna perspektiva : Koji proces je ključan i mora se usavršiti?
- razvojna perspektiva: Kako će organizacija održati svoju glavnu snagu (Slika 1)?



Slika 1 Izbalansirana karta rezultata

Izvor: Kaplan, 2010.

Organizacije treba da prevedu svoju strategiju u logičku arhitekturu mape strategije i izbalansiranu kartu rezultata, kako bi sve organizacione jedinice i zaposleni razumeli situaciju u kojoj se nalaze. Mape strategije se razvijaju od vrha prema dole. Na početku se revidira izjava misije organizacije iz koje se razvija strategijska vizija organizacije. Iz vizije se stvara jasna slika sveobuhvatnog cilja organizacije koji predstavlja određeno do koga će se stići identifikujući strategiju.

Autori Bhagwat i Sharma (2007) su predstavili BSC okvir sa merama performansi u lancu snabdevanja za sve četiri perspektive (Tabela 4).

Tipovi mera u lancima snabdevanja

Prvi korak u proceni performansi e-lanaca snabdevanja je da se analizira način na koji se sprovode aktivnosti povezane sa porudžbinom. Neophodno je razmotriti metod unosa porudžbine, *lead-time* porudžbine i kretanje porudžbine (Gunasekaran et al., 2001). Dodatne mere mogu da uključe neusaglašenosti i vreme potrebno za obavljanje različitih aktivnosti u okviru funkcije, odnosno potprocesa. Proizvodni proces u proizvodnim organizacijama je često

aktivnost koja ima veliki uticaj na troškove proizvodnje, kvalitet i brzinu isporuke. To zahteva da stalno merenje procesa proizvodnje, upravljanje i unapređenje istog, kao i postojanje odgovarajućih mera vezanih za asortiman proizvoda i usluga, iskorišćenost kapaciteta i efikasnost rasporeda. (Gunasekaran et al., 2001). Ove vrste mera su poznate kao funkcionalne mere.

Tabela 4 Mere performansi u lancu snabdevanja prema BSC okviru

Perspektiva kupca	Interna perspektiva
<ul style="list-style-type: none"> • Vreme upita kupca • Nivo vrednosti koju vidi kupac • Opseg proizvoda i usluga • <i>Lead time</i> porudžbina • Flexibilnost usluge po zahtevu • Nivo odnosa kupac- dobavljač • <i>Lead time</i> isporuke • Performanse isporuke • Efektivnost načina fakturisanja isporuke • Pouzdanost isporuke • Odziv na hitne isporuke • Efektivnost planiranja isporuke • Troškovi nosioca informacija • Dokumentacija o kvalitetu isporuke • Pouzdanost izvođenja • Kvalitet isporučenih proizvoda • Broj isporuka bez greške 	<ul style="list-style-type: none"> • Ukupno vreme ciklusa lanca snabdevanja • Ukupno vreme ze <i>cash flow</i> • Flexibilnost sistema usluga na zahtev klijenta • <i>Lead time</i> dobavljača u odnosu na norme industrije • Nivo isporuka bez greške dobavljača • Tačnost tehnika predviđanja • Vreme ciklusa razvoj aproizvoda • Vreme ciklusa poružbine • Vreme cilusa procesa planiranja • Efektivnost glavnog plana proizvodnje • Iskorišćenje kapaciteta • Ukupni troškovi zaliha • Procenat odbačenih isporuka dobavljaču • Efikasnost vremena ciklusa narudžbine • Učestalost isporuke
Finansijska perspektiva	Perspektiva inovacija i učenja
<ul style="list-style-type: none"> • Vreme upita kupca • Neto profit/procenat produktivnosti • Stepem povraćaja investicija • Promene u odnosu na budžet • Nivo odnosa kupac/dobavljač • Performanse isporuka • Inicijativa ušteda od strane dobavljača • Pouzdanost isporuke • Troškovi po satu operacija • Troškovi prenošenja informacija • Procenat odbačenih isporuka dobavljaču 	<ul style="list-style-type: none"> • Pomoć dobavljača u rešavanju problema • Sposobnost dobavljača da reaguje na problem kvaliteta • Inicijativa dobavljača vezana za uštede • Učešće dobavljača u procedurama prijema (knjiženje na prijemu) • Iskorišćenje kapaciteta • Način unosa narudžbine • Tačnost tehnika predviđanja • Vreme ciklusa razvoja proizvoda • Flexibilnost sistema usluge na zahtev klijenta • Nivo odnosa kupac - dobavljač • Obim proizvodai usluga • Nivo vrednosti proizvda sa stanovišta kupca

Izvor: Bhagwat & Sharma, 2007

Funkcionalne mere (tip 1) prikazuju performanse odvojenih aktivnosti / funkcija u lancu snabdevanja, npr. fleksibilnost (miks) proizvodnje - sposobnost da se efikasno proizvodi širok spektar različitih proizvoda, iako to ne predstavlja meru lanca snabdevanja kao takvu. Međutim, Holmberg (2000) tvrdi da implementacija SCM –a unutar organizacije zahteva da interna perspektiva meranja performansi mora biti proširena i mora da obuhvati i "interfunkcionalnu" i perspektivu "partnerstva", kako bi se izbegao jednostrano fokusiran pristup u upravljanju. Postoje mere koje pokazuju performanse nekoliko međusobno povezanih funkcija, odnosno glavnih procesa. Troškovi (ukupni troškovi), kvalitet (*part per million defects - ppm*),

neusaglašenosti i *lead-time* isporuke, predstavljaju neke od metrika koje mogu biti pogodne za merenje.

Interno integrisane mere (tip 2) prikazuju performanse između funkcionalnih celina unutar organizacije, na primer, kvalitet (usaglašenost) - sposobnost da se proizvodi proizvod sa karakteristikama koje ispunjavaju utvrđene standarde, troškove (ukupni troškovi) - sposobnost da se smanje ukupni troškovi proizvodnje (rada, materijala i operativni troškovi) putem efikasnijeg poslovanja, procesne tehnologije i / ili ekonomije obima, isporuka (brzina) - sposobnost da se skрати vreme između prijema naloga kupca i konačne isporuke.

Jednostrano integrisane mere (tip 3). Stepен partnerstva koji postoji između kupca i dobavljača treba stalno procenjivati i stalno unapređivati. Postoji skup kriterijuma koje treba uzeti u obzir pri proceni partnerstva (Gunasekaran et al., 2001). Na primer, nivo međusobne pomoći u rešavanju problema utiče na razvoj partnerstva između kupca i dobavljača. Nekoliko istraživača je predložilo sledeće kriterijume za procenjivanje stepena partnerstva u lancima snabdevanja: nivo i stepen razmene informacija, stepen uključenosti dobavljača (De Toni, Nassimbeni et al. 1994), stepen međusobne saradnje (Graham, Dougherty et al. 1994.) i obim međusobne pomoći u rešavanju problema. Druge mere koje zaslužuju pažnju su kvalitet (usaglašenost, pouzdanost), performanse isporuke (pouzdanost), cena proizvoda i fleksibilnost rasporeda i proizvodnje. Ove vrste mera su poznate kao jednostrano integrisane mera (tip 3) i prikazuju performanse izvan organizacije, kao i merenje performanse lanca snabdevanja, npr. ukupni troškovi, ukupni *lead-time* i isporuka (brzina) - sposobnost da se odgovori blagovremeno na potrebe kupaca.

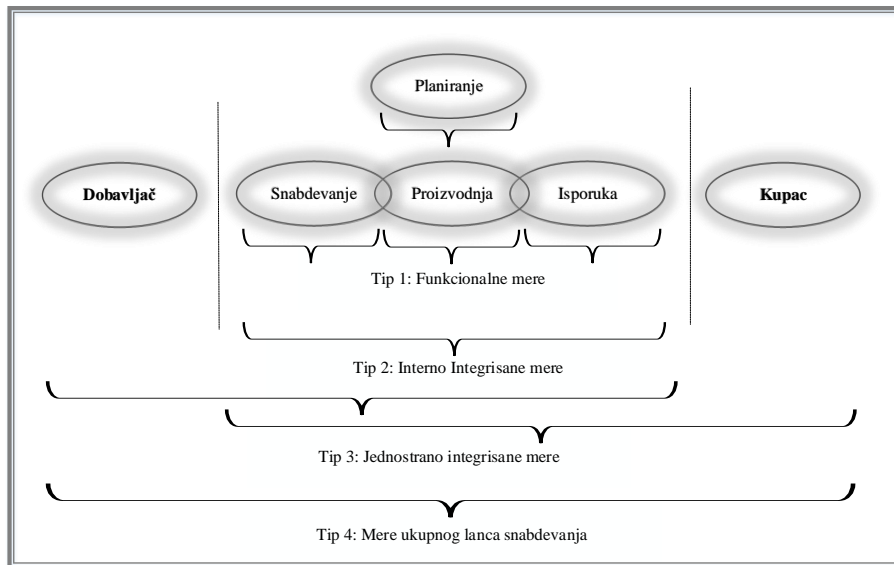
Mere ukupnog lanca snabdevanja (tip 4). Neki istraživači (Rushton & Oaxly 1991, Thomas & Graham 1996) tvrde da je najveći trošak logistike transportni trošak u ukupnom lancu snabdevanja. Oni navode da troškovi transporta predstavljaju uvek najveći deo ukupnih troškova distribucije. Zbog toga isporuka i troškovi imaju visok prioritet metrike. Stewart (1995) je identifikovao sledeće mere performansi isporuke: izvršene isporuka do željenog datuma kupca, izvršene isporuke do obaveznog datuma za izvršenjem i ukupni *lead-time* ispunjenja porudžbine. Ove vrste mera su poznate kao mere ukupnog lanca snabdevanja (tip 4), i opisuju performanse izvan organizacionih granica i mere performanse celokupnog lanca snabdevanja, uključujući veze i prema dobavljačima i prema kupcima, na primer ukupni troškovi lanca snabdevanja - i pružaju priliku da se minimiziraju ukupni troškovi od dobavljača do krajnjeg kupca.

Navedeni tipovi mera (tip 1 do tip 4) mogu biti povezane sa SCOR modelom, a na osnovu procesnog pristupa lanca snabdevanja i četiri različita procesa (planiranje, nabavka, proizvodnja i isporuka). Na Slici 2 prikazana je kombinacija SCOR modela i različitih tipova merenja performansi u lancu snabdevanja.

Veza između merenja performansi i različitih tipova lanca snabdevanja

Svi članovi lanca snabdevanja, uzvodno i nizvodno, su učesnici koji imaju uticaja na performanse lanca snabdevanja (npr. kvalitet, isporuku, cenu, fleksibilnost). Potreba da se odredi odgovarajući tip mera performansi lanca snabdevanja je od vitalnog značaja, jer će kao takav da utiče na donošenje odluka. Na primer, ako mera ne obezbedi tačne i relevantne informacije o procesu koji se meri, to može prouzrokovati pogrešne odluke praćene kontraproaktivnim akcijama. Nekoliko studija naglašava potrebu za pravim tipom mera performansi u lancima snabdevanja (Gimenez & Tachizawa, 2012; Bai, Sarkis, Wei & Koh 2012; Bai & Sarkis, 2012; Genovese, Lenny Koh, Kumar & Tripathi 2013; Koh & Demirbag et al. ,2007; Cabral, Grilo & Cruz-Machado, 2012; Saad & Patel, 2006; Vereecke & Muylle, 2006; Shepard &

Günter, 2006; Gunasekaran & Patel et al., 2004; Chan & Qi et al., 2003; Morgan, 2004; Petroni & Panciroli, 2002; Lai & Ngai et al., 2001; Lambert & Pohlen, 2001; Tracey & Tan, 2001; Basu, 2001; Christopher & Towill, 2001; Gunasekaran & Patel et al., 2001). Ove studije su pokušale da opišu različite mere performansi koje koriste organizacije.



Slika 2 Različiti tipovi merenja performansi u lancu snabdevanja

Izvor: Autori, prema Chibba, 2007.

Međutim, predmet proučavanja većine istraživača je organizacija koja posluje u okviru lanca snabdevanja, što znači da se rezultati istraživanja zapravo ne tiču performansi lanca snabdevanja (Koh & Demirbag et al, 2007).

Autor Chibba (2007) u svom radu predstavlja okvir koji ukazuje kojim merama performansi treba dati prioritet u zavisnosti od tipa lanca snabdevanja. Rad se uglavnom fokusira na velike proizvodne organizacije, posebno na finaliste u lancu snabdevanja tj. *OEM*. Okvir obuhvata tri dela:

- Tipove lanca snabdevanja (efikasan, brz, tržišno-reagujući, agilni, *lean* i hibridni);
- Tipove mera performansi lanca snabdevanja (kvalitet, isporuka, troškovi i fleksibilnost);
- Područja merenja u lancu snabdevanja (funkcionalni lanac snabdevanja, interno integrisani lanac snabdevanja, jednostrano integrisani lanac snabdevanja i ukupni lanac snabdevanja).

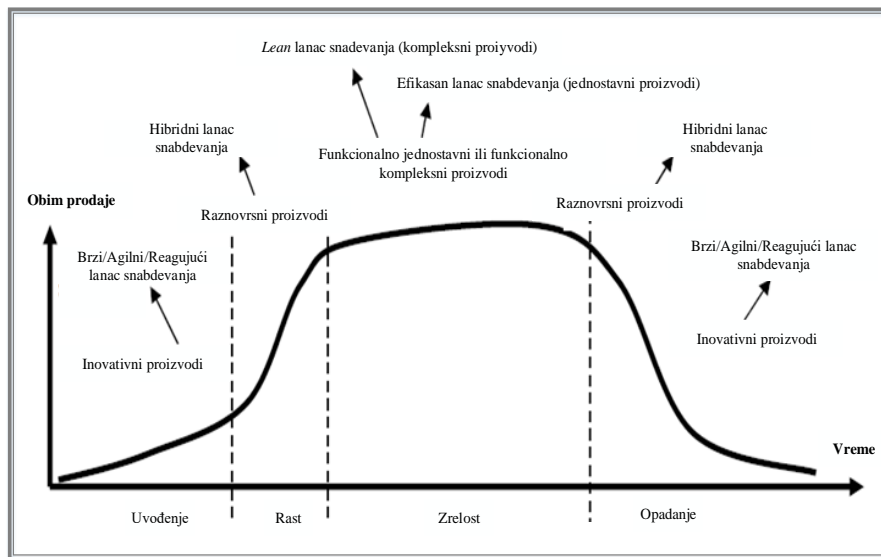
Postoji nekoliko tipova lanca snabdevanja opisanih u literaturi. Pomenuti autor razmatra efikasan lanac snabdevanja, brzi lanac snabdevanja, agilni lanac snabdevanja, tržišno-reagujući lanac snabdevanja, *lean* lanac snabdevanja i hibridni lanac snabdevanja (Slika 3).

Fisher (1997) je razvio model koji se može smatrati kao dobar način za izbor odgovarajućeg tipa lanca snabdevanja. Efikasan lanac snabdevanja je pogodan za funkcionalne proizvode, dok tržišno-reagujući lanac snabdevanja je pogodan za inovativne proizvode.

Autori Cigolini, Cozzi et al. (2004), takođe povezuju karakteristike proizvoda i vrste lanca snabdevanja i zaključuju da:

- jednostavni proizvodi koji se nalaze u fazi zrelosti zahtevaju efikasan lanac snabdevanja,
- složeni proizvodi koji se nalaze u fazi zrelosti zahtevaju *lean* lanac snabdevanja,

- složeni proizvodi koji se nalaze u fazi rasta zahtevaju *lean* lanac snabdevanja,
- jednostavni proizvodi u fazi uvođenja i fazi opadanja zahtevaju brz lanac snabdevanja.



Slika 3 Faze u razvoju životnom ciklusu proizvod, različite karakteristike proizvoda i tipovi lanaca snabdevanja

Izvor: Chibba, 2007

Oblast performansi u lancu snabdevanja je široko pokrivena u literaturi. (Koh & Demirbag et al. (2007); Saad & Patel (2006); Vereecke & Muylle (2006); Shepard & Günter (2005); Gunasekaran, Patel & McGaughey (2004); Chan & Qi et al. (2003); Morgan (2004); Petroni & d Panciroli (2002); Lai & Ngai et al (2001); Lambert & Pohlen (2001); Tracey & Tan (2001); Basu (2001); Christopher & Towill (2001); Gunasekaran, Patel & Tirtiroglu (2001); Landeghem van & Persoons (2001); Otto & Kotzab (2001); Holmberg (2000)). Ove studije ističu potrebu da se izmeri efikasnost integrisanog lanca snabdevanja. Efikasnost najbolje mogu opisati kupci.

Petroni i Panciroli (2002) tvrde da kupci obično zadržavaju dobavljače koji postižu najviši ukupni rezultat cene, kvaliteta, fleksibilnosti proizvodnje i vremena isporuke. De Toni, Nassimbeni et al. (1994) tvrde da efikasno kvalitetan lanac snabdevanja zavisi od postizanja visokog nivoa učinka u pogledu troškova, kvaliteta i ukupnog vremena da se proizvod osmisli i pojavi na tržištu. Hayes i Wheelwright (1984) su bili prvi koji su predstavili metode za ostvarivanje operativne strategije pomoću četiri dimenzija koje organizacija bira kada se takmiči u okviru ciljnog tržišta, kao što su kvalitet, cena, fleksibilnost i isporuka. Njihova originalna formulacija je bila primenljiva na sve funkcije. Hill (2000) razmatra cenu, redukciju troškova, pouzdanost isporuke, brzinu isporuke, kvalitet, fleksibilnost itd. kao prioritete za postizanje konkurentne prednosti.

Autori Lambert i Pohlen (2001) tvrde da dobro osmišljen sistem merenja u lancu snabdevanja može da dovede do konkurentne prednosti kroz diferenciranje usluga i niže troškove. Oni takođe smatraju da implementacija strategije lanca snabdevanja zahteva metriku koja usklađuje performanse sa ciljevima drugih članova lanca snabdevanja. Performanse lanca snabdevanja mogu da se posmatraju kao sistem mera, kao što su kvalitet, isporuku, fleksibilnost i troškovi/cena. Tradicionalne mere performansi, kao što je profitabilnost, su manje relevantne za merenje performansi lanca snabdevanja.

Uspostavljanje sistema merenja zahteva znanje o procesima u organizaciji i između kupaca i dobavljača. Da bi se generisalo ovo znanje organizacija mora da odluči koje mere performansi će meriti. Robson (2004) navodi "bez znanja tačnih okolnosti pod kojima će sistem merenja dovesti ili neće dovesti do poboljšanja performansi, teško je opravdati dodatne troškove implementacije sistema merenja". Autori Krausse i Pagell (2002) su predstavili tabelu performansi za procenu organizacione strategije. Osnovna ideja je bila da se opiše prioritet, npr. kvalitet (pouzdanost, trajnost, saglasnosti), isporuke (brzina, pouzdanost), fleksibilnost (obim, miks), cena (cena, ukupna cena) i inovacija (proces, proizvod). Takođe, fokus je bio na proizvodnji i nabavci proizvoda. Na primer, kvalitet (pouzdanost) u proizvodnji se definiše kao sposobnost da se maksimizira vreme upotrebe proizvoda do kvara, dok u nabavku podrazumeva sposobnost dobavljača da obezbedi pouzdan ulaza". Autori Lambert i Pohlen (2001) tvrde da većina mera performansi, poznata kao metrika u lancu snabdevanja, nije ništa više od mera logistike koje imaju unutrašnji fokus, i da zapravo ne otkrivaju kako organizacija ostvaruje vrednost i profitabilnost iz lanca snabdevanja.

Sistem metrike performansi lanca snabdevanja se sastoji od skupa parametara koji mogu u potpunosti da opišu performanse celokupnog lanca snabdevanja, kako iz perspektive krajnjih kupaca, tako i svakog drugog člana u lancu snabdevanja. Međutim, postoji nekoliko mera performansi i metrike u lancu snabdevanja koje se mogu ocenjivati. Najčešće korišćene u praksi, ali i najviše citirane u istraživanjima su sledeći atributi mera: kvalitet, isporuka, troškovi/cena i fleksibilnost.

Hill (2000) ukazuje da je definicija pojma kvaliteta proširena i da obuhvata više dimenzija. Jedan od razloga zašto se organizacije ne takmiče u domenu kvaliteta je zbog neuspeha da se razjasni koja dimenzija kvaliteta će obezbediti najbolje rezultate na datim tržištima. Jedan od često citirani istraživača koji je predstavio različite dimenzije kvaliteta je Garwin (1988).

Dimenzije kvaliteta (performanse, karakteristike, pouzdanost, usklađenost, trajnost, servisiranje, estetika) (Chibba, 2007), su opšte dimenzije koje se mogu primeniti na sve vrste proizvoda i usluga na svim vrstama tržišta. Ove dimenzije kvaliteta su dobro poznate i veoma citirane. Međutim, termin kvalitet proizvoda, koji se ne pominje, može se opisati na osnovu toga kako kupac vidi proizvod. Kvalitet proizvoda je fokusiran na korisnika proizvoda (ili uslugu, kvalitet usluge), koji predstavlja kupca u okviru lanca snabdevanja. Kvalitet kao mera performansi u lancu snabdevanja ima nekoliko podmera, npr usaglašenost kvaliteta, pouzdanost kvaliteta i kvalitet krajnjeg proizvoda. U literaturi, kvalitet i isporuka su opisani kao važne mere za praćenje lanca snabdevanja (Christopher & Towill, 2001; Aitken, Childerhouse & Towill, 2003).

Nekoliko podmera performansi vezanih za isporuku su vreme isporuke, pouzdanost isporuke, frekvencija isporuke, sinhronizacija isporuka, brzina isporuke itd. Pouzdanost isporuke se tiče dopremanja naručenih proizvoda na ugovoreni datum. Zbog toga, proizvodnja i distributivna funkcija treba da vode računa o vremenu isporuke (*on-time delivery* - OTD). Hill (2000) tvrdi da je u mnogim organizacijama ovaj kriterijum veoma važan i veoma korišćen. Proučavanje indijske automobilske industrije (Saad & Patel 2006) je pokazalo da su ključni faktori za izbor dobavljača su vreme isporuke, stopa odbijanja porudžbine, geografska blizina i pouzdanost. Hill (2000) tvrdi da organizacija osvaja porudžbinu kroz svoju sposobnost da isporuči brže od konkurenata, ili da ispuni traženi datum isporuke. Najčešće korišćene podmere isporuke su isporuka od dobavljača, isporuke u okviru svoje organizacije ili isporuke kupcima.

Smanjenje troškova u lancu snabdevanja je od vitalnog značaja za poboljšanje produktivnosti. Hill (2000) tvrdi da organizacije uglavnom ne koncentrišu svoje napore u oblasti

najvećih troškova. Umesto toga, one se koncentrišu na smanjivanje troškova direktnog rada. Gadde i Hakansson(2001) su dali primere indirektnih troškova nabavke. Ovi troškovi se mogu definisati kao: troškovi nabavke, troškovi rukovanja proizvodima, troškovi skladištenja, finansijski rashodi, troškovi u vezi poslovanja sa dobavljačima, administrativni troškovi i troškovi razvoja. Hill (2000) navodi da je cena sve važniji kriterijum prilikom odabira porudžbine, naročito u fazama rasta, zrelosti i zasićenosti životnog ciklusa proizvoda. Ova mera je povezana i sa dobavljačima, na primer nabavke proizvoda, ali i sa troškovima radne snage organizacije.

Fleksibilnost se može definisati kao "mera u kojoj se organizacija prilagođava promenama na tržištu" (Beamon, 1999; Hill, 2000). Ova mera performansi uključuje povećanje obima potražnje, asortiman (miks proizvoda), vremenski redosled porudžbina, veličinu porudžbine itd. (Hill, 2000). Slack (1991) je identifikovao četiri tipa fleksibilnosti sistema, pri čemu se svaki tip fleksibilnosti može meriti u pogledu opsega i odgovora: fleksibilnost obima (sposobnost da se promeni obim proizvoda koje treba proizvesti), fleksibilnost isporuke (sposobnost da se odgovori na promene planiranih rokova isporuke), fleksibilnost proizvodnog miksa (sposobnost da se promeni asortiman proizvoda) i fleksibilnost novog proizvoda (sposobnost da se uvedu i proizvode novi proizvodi).

S obzirom da postoje različiti tipovi lanaca snabdevanja, kao i da lanci snabdevanja imaju različite karakteristike, kao takvi zahtevaju da im se pojedinačno posveti pažnja, kako bi se postigle optimalne performanse lanca snabdevanja (Saad & Patel 2006; Christopher, Peck et al. 2006; Mason & Cole, 2002; Christopher & Towill, 2000). Određene mere performansi u lancu snabdevanja će biti prioritet u zavisnosti od tipa lanca snabdevanja.

Za efikasan lanac snabdevanja primarna mera performansi su troškovi, npr ukupni troškovi od dobavljača preko internog lanca snabdevanja do kupca, odnosno sve vrste troškova koje imaju uticaja na troškove proizvodnje. Metrika se može izraziti kao odnos troškova i kupljenih proizvoda. Brz, agiln ili lanac snabdevanja koji brzo reaguje na zahteve tržišta (koji imaju slične karakteristike) ima kraći „lead time“, tako da je primarna mera isporuka, ali i fleksibilnost (miks) proizvodnje i kvalitet proizvoda. Kraći „lead time“ od ponarudžbine do isporuke je još jedna važna mera za „lean“ lanac snabdevanja. Hibridni lanac snabdevanja se fokusira na skraćivanje vremena, ali bez stvaranja dodatnih troškova, a u cilju prilagođavanja zahtevima kupaca, tako da su primarne mere performansi isporuka, fleksibilnost i kvalitet.

U Tabeli 6 prikazani su različiti tipovi lanaca snabdevanja, atributi mera performansi i metrika lanaca snabdevanja.

Tabela 6 Primer prioriteta mera, podmera i metrike u različitim tipovima e-lanaca snabdevanja

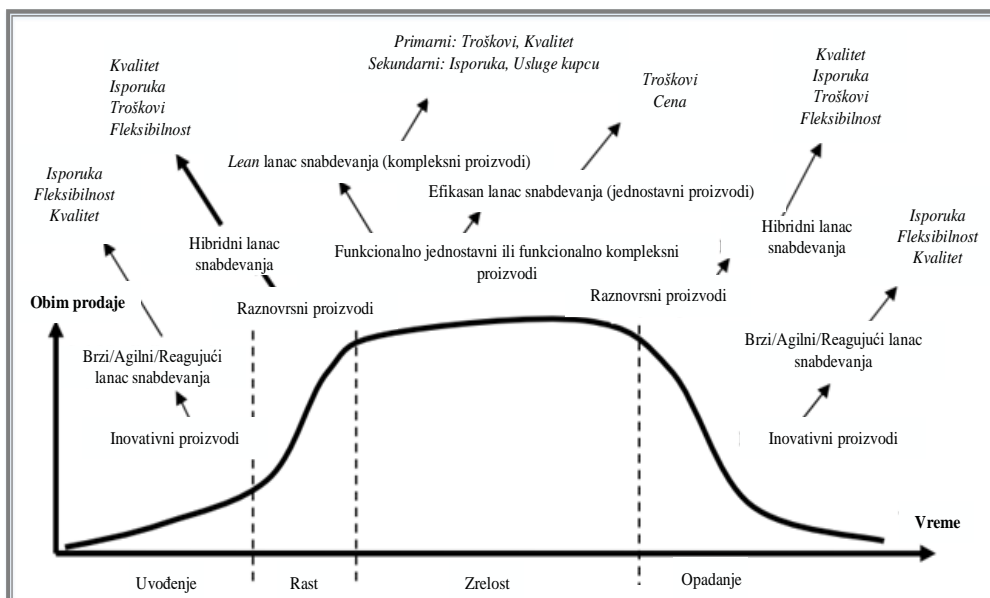
		Performanse lanca snabdevanja		
		Atributi mera	Podmere	Metrika
Tipovo lanaca snabdevanja	Efikasan	Troškovi, Cena	Ukupni troškovi l.s. Nabavna cena	Euro/poručena jedinica
	Brz/ Agilan	Ispopruga	Pouzdanost isporuke	%
		Kvalitet	Usklađenost kvaliteta	PPM
		Fleksibilnost	Fleksibilnost (mix) proizvodnje	%
Lean	Troškovi	Ukupni troškovi l.s.	Euro/poručena jedinica	
	Primarni: – Troškovi	Ukupni troškovi l.s.	Euro/poručena jedinica	
		Nabavna cena	PPM	
Usklađenost kvaliteta				

		– Kvalitet		
		<i>Sekundarni:</i>		%
		– Isporuka	Pouzdanost isporuke	Sedmice
		– Usluge kupcu	Lead time isporuke	
	Hibridni	Kvalitet	Usklađenost kvaliteta	PPM
		Isporuka	Pouzdanost isporuke	%
		Troškovi	Ukupni troškovi l.s. Nabavna cena	Euro/poručena jedinica
		Fleksibilnost	Fleksibilnost (<i>mix</i>) proizvodnje	%

Izvor: Chibba, 2007.

Na ovaj način je uspostavljena veza između prioriteta različitih tipovi mera performansi i određenog tipa lanca snabdevanja.

Na Slici 4 prikazane su faze životnog ciklusa proizvoda u zavisnosti od karakteristika proizvoda i odgovarajuće mere performansi za svaki tip lanca snabdevanja.



Slika 4 Faze životnog ciklusa proizvoda u zavisnosti od karakteristika proizvoda i odgovarajuće mere performansi za različite tipove lanca snabdevanja

Izvor: Chibba, 2007.

Zaključak

Upravljanje e-lancem snabdevanja je koncept sa veoma složenom strukturom i velikih dimenzija, zbog čega je teško meriti performanse e-lanca snabdevanja. Poslovno okruženje koje karakteriše globalizacija, autsorsing, merdžeri, informaciono-komunikacione tehnologije i elektronsko poslovanje, zahteva od partnera u mreži lanca snabdevanja potpunu integraciju i saradnju. Međutim, postoji mnoštvo prepreka koje treba prevazići kako bi se postigla efikasna mreža e-lanaca snabdevanja. S obzirom da se mreža sastoji od velikog broja organizacija kod kojih su prisutne različite poslovne politike, organizacione i kulturne razlike, neophodno je da organizacije shvate da lične interese treba zameniti sa interesima lanca snabdevanja kome

pripadaju, jer se nadmeću kao lanci snabdevanja, a ne kao zasebni entiteti. Svaka organizacija koristi mere performansi koje su uglavnom interni logistički pokazatelji, pa je neophodno da se uvede sistem merenja performansi na nivou e-lanca snabdevanja. Organizacije imaju problem sa lošim i nekonzistentim podacima, jer postoji mnoštvo izvora podataka, pa je veoma važno obezbediti visok kvalitet podataka kroz ceo e-lanac snabdevanja.

Potpuna integracija e-lanca snabdevanja podrazumeva integraciju tokova, integraciju procesa i aktivnosti, integraciju informaciono-komunikacionih tehnologija i informacionih sistema i integraciju učesnika. Na taj način se postiže uklanjanje barijera za nesmetano odvijanje svih tokova u lancu snabdevanja. Integrisana metrika sistema obezbeđuje kvalitetne informacije na bazi kojih organizacije u e-lancu snabdevanja efikasnije planiraju svoje poslovanje i time realizuju poslovne ciljeve i preduzmu mere za redukovanje negativnih efekata.

Razvoj e-SCM zahteva kvalifikovan sistem za merenje performansi. Sistem merenja performansi obezbeđuje informacije menadžmentu za praćenje, kontrolu, ocenjivanje i unapređenje poslovnih procesa te kao takav može biti pokretač motivacija, akcije, kontinuiranog unapređenja i ostvarivanja strategijskih ciljeva.

Merenje poslovnih performansi e-lanca snabdevanja je sistem koji obezbeđuje model merenja performansi e-lanca snabdevanja baziran na uzajamno dogovorenim ciljevima, merama, metodama merenja koji specificiraju procedure i odgovornosti učesnika u e-lancu snabdevanja i regulisanje sistema merenja od strane učesnika u e-lancu snabdevanja.

Model za unapređenje performansi poslovnih procesa u e-lancima snabdevanja treba da se bazira na e-poslovnom modelu, poslovnim procesima u lancima snabdevanja i zajedničkoj metrici, različitom relativnom značaju odabranih ključnih indikatora performansi za različite tipove lanaca snabdevanja.

Reference

1. Aitken, J., Childerhouse, P. & Towill, D. (2003). The impact of product life cycle on supply chain strategy, *International Journal of Production Economics*, 85, 127-140.
2. Bai, C. & Sarkis, J. (2012). Supply chain performance-measurement system management using neighbourhood rough sets, *International Journal of Production Research*, 50 (9), 2484-2500.
3. Bai, C., Sarkis, J., Wei, X. & Koh, L. (2012). Evaluating ecological sustainable performance measures for supply chain management, *Supply Chain Management: An International Journal*, 17 (1), 78-92.
4. Beamon, M. B. (1999). Measuring supply chain performance, *International Journal of Operations and Production Management*, 19 (3), 275-292.
5. Bhagwat, R. & Sharma, M.K. (2007) Performance Measurement of Supply Chain Management: A Balanced Scorecard Approach. *Computers & Industrial Engineering*, 53, 43-62.
6. Brewer P.C. & Speh T.W. (2000). Using the balanced scorecard to measure supply chain performance, *Journal of Business Logistics*, 21(1), 75-93.
7. Cabral, I., Grilo, A. & Cruz-Machado, V. (2012). A decision-making model for lean, agile, resilient and green supply chain management, *International Journal of Production Research*, 50 (17), 4830-4845.
8. Chibba, A. (2007). *Measuring supply chain performance measures: prioritizing performance measures*. Lulea: Lulea tekniska universitet. (Licentiate thesis / Lulea University of Technology; No. 2007:49).
9. Christopher, M. & Towill, D. (2000). Supply chain migration from lean and functional to agile and customised, *Supply Chain Management- An International Journal*, 5 (4), 206-213.
10. Christopher, M. & Towill, D. (2001). An integrated model for the design of agile supply chains, *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 31 (4), 235-246.

11. Christopher, M., Peck, H. & Towill D. (2006). A taxonomy for selecting global supply chain strategies, *The International Journal of Logistics Management*, 17 (2), 277-287.
12. De Toni, A., G. Nassimbeni & Tonchia S. (1994). Service Dimensions in the Buyer-Supplier Relationship: A Case Study, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 24 (8), 4-14.
13. Gadde, L. E. & Håkansson, H. (2001). *Supply Network Strategies*, UK, John Wiley and Sons.
14. Garwin, A. D. (1988), *Managing Quality*, New York, The Free Press.
15. Genovese, A., Lenny Koh, S.C., Kumar, N. & Tripathi, P.K. (2013). Exploring the challenges in implementing supplier environmental performance measurement models: a case study, *Production Planning and Control*, 25 (13/14), 1198–1211.
16. Gimenez, C. & Tachizawa, E.M. (2012). Extending sustainability to suppliers: a systematic literature review, *Supply Chain Management - An International Journal*, 17 (5), 531-543.
17. Graham, T. S., Dougherty, P. J. & Dudley, W. N. (1994). The long term strategic impact of purchasing partnerships, *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 32 (4), 797-805.
18. Gunasekaran A. & Kobu B. (2007). Performance measures and metrics in logistics and supply chain management: A review of recent literature (1995–2004) for research and applications, *International Journal of Production Research*, 45(12), 2819–2840.
19. Gunasekaran, A, Patel, C & McGaughey, E. (2004). A framework for supply chain performance measurement, *International Journal of Production Economics*, 87, 333-347.
20. Gunasekaran, A., C. Patel & E. Tirtiroglu (2001). Performance measures and metrics in a supply chain environment, *International Journal of Operations & Production Management*, 21 (1/2), 71-78.
21. Hill, T. (2000). *Manufacturing strategy*, second edition, Palgrave, New York.
22. Holmberg, .S. (2000) .A systems perspective on supply chain measurements, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 30 (10), 847-868.
23. <http://www.supply-chain.org>
24. Kaplan, R.S. & Norton, D.P. (1992). *The balanced scorecard - measures that drive performance*, *The Harvard Business Review*, January/February, 71-79.
25. Kaplan, R.S. (2010). Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard, Harvard Business School, Harvard University, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-074.pdf>, (28.08.2015.)
26. Koh, L. S.C & Demirbag, M. et al (2007). The impact of supply chain management practices on performance of SMEs, *Industrial Management and Data Systems*, 107 (1) ,103-124.
27. Lai, K., Ngai E. W. T. & Cheng, T. C. E. (2001). Measures for evaluating supply chain performance in transport logistics, *Transportation Research*, 38, 439-456.
28. Lambert, D.M. & Pohlen, R.L. (2001), *Supply chain metrics*, *The International Journal of Logistics Management*, 12 (1), 1-19.
29. Landeghem van, R. & Persoons, K. (2001). Benchmarking of logistical operations based on a casual model, *International Journal of Operations & Production Management* , 21 (1/2), 254-266.
30. Mason, J. H. & Cole, M. H. (2002). Improving electronics manufacturing supply chain agility through outsourcing, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 32 (7), 610-620.
31. Petroni, A. & Panciroli, B. (2002). Innovation as a determinant of suppliers' roles and performances: an empirical study in the food machinery industry, *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 8, 135-149.
32. Rushton, A & J. Oaxly (1991), *Handbook of Logistics and Distribution Management*, London, Kogan Page.
33. Saad, M. & Patel, B. (2006). An Investigation of supply chain performance measurement in the Indian automotive sector, *Benchmarking: An International Journal*, 13 (1/2), 36-53.

34. Shepherd, C. & Gunter, H. (2006). Measuring supply chain performance: current research and future directions, *International Journal of Productivity and Performance Management*, 55 (3/4), 242-258.
35. Slack, N. (1991). *The Manufacturing Advantage*, London, Mercury Books.
36. Thakkar J., Deshmukh S.G., Gupta A.D. & Shankar R. (2006). Development of a balanced scorecard: An integrated approach of Interpretive Structural Modeling (ISM) and Analytic Network Process (ANP), *International Journal of Productivity and Performance Management*, 56 (1), 25-59.
37. Thomas, D. J. & Graham, T. S. (1996). Co-ordinate supply chain management, *European Journal of Operational Research*, 94 (3), 1-15.
38. Vereecke, A. & Muylle, S. (2006). Performance improvement through supply chain collaboration in Europe, *International Journal of Operations & Production Management*, 26 (11), 1176-1198.

UNIVERZITET I NAUKA U REPUBLICI SRBIJI U PROCESU EVROPSKIH INTEGRACIJA

Milena Jovanović-Kranjec* i Maja Luković*

Promene u društvu se transponuju na promene u obrazovanju i obrnuto. Reč je o društvenoj uslovljenosti vaspitno-obrazovnog sistema koje nas upućuje na sagledavanje uticaja društvenih činioca, odnosno u ovom radu konkretno na sagledavanje promena do kojih dolazi u nauci i na univerzitetu u Republici Srbiji u okviru evropskih integracija. U ovom radu se iznose osnovne specifičnosti stanja nauke i univerziteta u određenom društvenom okviru koji je determinisan procesom evropskih integracija. U radu se prati deo promena do kojih je došlo u osnovnim segmentima koji određuju kvalitet jednog univerziteta, a to su kvalitet ljudskih resursa, kvalitet nastave i kvalitet naučnoistraživačkog rada. Osnovni cilj ovog teksta je da prikaže dosadašnji tok reformi nauke i univerziteta, koje su se odvijale s osnovnim ciljem da se njihov način i program rada uskladi sa savremenim evropskim univerzitetskim standardima i na taj način pripremi njihovo integrisanje u mrežu evropskih univerziteta.

Ključne reči: Univerzitet, nauka, visoko obrazovanje, reforma, evropske integracije

Uvod

Najznačajnije promene u visokom obrazovanju danas su nedvosmisleno ogledalo društvenih, političkih i privrednih promena srpskog društva poslednje dve decenije, kao posledica procesa evrointegracija.

Od 2001. godine, kada je akademskoj zajednici Srbije prvi put predstavljena reforma visokog obrazovanja u Evropi, pod nazivom Bolonjski proces, pa do danas, prošlo je skoro dve decenije. Te, 2001. godine, namera je bila da se proces pokrene i u našoj zemlji. Danas, na kraju 2018. godine namera nam je da sagledamo pozicije na kojima se nalaze nauka i univerzitet u Republici Srbiji. Ovakavo periodično sagledavanje stvari je neophodno, ne samo da bi se utvrdilo da li je nauka i da li su univerziteti dobri ili loši (ako je to uopšte moguće), već da bi se utvrdilo u kojoj meri univerziteti raspoložu nastavnim, naučnim i ostalim kapacitetima, kako bi mogli da prate procese evropskih integracija. Uključivanje u proces evropskih integracija, kada govorimo o oblasti visokog obrazovanja, dočekano je kao izazov. I ako češće možemo čuti u akademskoj zajednici ali i van nje, kritike na račun reforme koja je vođena i još uvek traje, proces je ipak omogućio senzibilizaciju univerzitieske zajednice kao i šire društvene zajednice, za promene u oblasti zakona kao i reforme nastave i nastavnog procesa.

“Dvadeset prvi vek označen kao “vek znanja” implicira činjenicu da je društvo zasnovano na znanju istovremeno i društvo pmanentnog učenja i obrazovanja. Porast značaja obrazovanja u savremenom svetu korespondirao je sa promenama visokog obrazovanja, koje sve više ima centralnu ulogu. Od univerziteta se očekuje da odgovori na izazove tehnološkog društva, da bude u funkciji zadovoljavanja potreba društva, da teži da se ostvare najviše akademske vrednosti. U tom kontekstu treba sagledavati reorganizaciju univerziteta u Evropi”(Gvozdrenović, 2010).

* Docent, e-mail: mkranjec@kg.ac.rs

* Nastavnik stranog jezika, e-mail: mmilutinovic@kg.ac.rs

Ono što je karakteristično za reformu obrazovanja " po „bolonjskim“ kriterijumima u postsocijalističkim društvima (gde spada i srpsko) je prevaga spoljnih („međunarodnih“) ideoloških (novoliberalnih uticaja na dominantne (političke) elite u tim društvima i na njihovo rezolutno opredeljenje za taj smer razvoja celokupnog obrazovanja. Pri tome, treba naglasiti, da se tržište reforme „po bolonjskom procesu“ usmerilo na univerzitetsko obrazovanje, a da se ostali stepeni obrazovanja tretiraju samo kao višestapni sled u „sistemu“ do tog najvišeg stepena“ (Milošević, 2017).

Važno je razvijati svest društvene zajednice da nema razvoja bez dobrog obrazovanja, posebno visokog obrazovanja i da ukupan ekonomski i društveni napredak jedne države zavisi od dobro obrazovanih ljudi i obrazovnog sistema koji je povezan sa tržištem rada (Jadrana Joksimovic).

Svaka država članica Evropske unije kao i članice kandidati za pristup evropskoj zajednici imaju punu odgovornost za organizaciju svog sistema obrazovanja. Uloga Evropske unije u ovoj oblasti definisana je *Ugovorom o Evropskoj zajednici*. Ona podrazumeva da Evropska unija doprinosi razvoju kvalitetnog obrazovanja kroz podršku saradnje između država članica i država kandidata i ako je potrebno, podržava i dopunjava njihove međusobne aktivnosti. Cilj Evropske unije je da razvija evropsku dimenziju i razmenu informacija o zajedničkim temama u sistemima obrazovanja država članica i članica kandidata. Takođe, njen cilj je da u oblasti obrazovanja podstakne mobilnost i saradnju na evropskom i međunarodnom nivou. U te svrhe Evropska unija ima na raspolaganju niz instrumenata. Između ostalog, to su programi Zajednice: *Program celoživotnog učenja i njegovi potprogrami Comenius, Erasmus, Leonardo da Vinci, Grundtvig, Jean Monnet, programi Erasmus Mundus, Tempus, Alfa, Asia link, mreže za priznavanje kvalifikacija, pružanje informacija i razmene iskustava (Naric, Eurydice, Arion), Evropska volonterska službu (EVS) te tela kao što su Evropski centar za razvoj stručnog usavršavanja (CEDEFOP) i Evropska fond za stručno usavršavanje (ETF) itd.*

Reforme visokog obrazovanja u Republici Srbiji traju još od 2000. godine do danas i kako stvari stoje one će se tek razvijati. Članice kandidati, kao što je Republika Srbija su u procesu usklađivanja i inkorporiranja zakonskog okvira evropske unije u nacionalno zakonodavstvo, u svim oblastima pa i u oblasti visokog obrazovanja.

U februaru 2017. godine u okviru procesa pregovora za pristupanje Republike Srbije Evropskoj uniji je u Briselu na Međuvladinoj konferenciji otvoreno i privremeno zatvoreno Poglavlje 26 – koje se odnosi na obrazovanje i kulturu. Poglavlje 26 ne podrazumeva konkretna merila i ne zahteva izradu posebnog Akcionog plana, a Pregovaračka pozicija Republike Srbije sadrži aktivnosti koje se odnose na dalji proces usaglašavanja zakonodavnog i institucionalnog okvira sa pravnim tekovinama i standardima EU u oblastima obrazovanja, omladine, sporta i kulture. U oblasti obrazovanja planirane su izmene zakonskog okvira u cilju ostvarivanja strateških ciljeva Srbije i paketa ciljeva strategija *Evropa 2020*, i *Obrazovanje i obuke 2020*, što će omogućiti poboljšanje kvaliteta obrazovanja na svim nivoima, kao i obezbediti jačanje kapaciteta za učestvovanje u programima EU.

U oblasti visokog obrazovanja cilj je da u Srbiji nakon 2020. godine najmanje 35% generacije u populaciji od 30-34 godine ima visoko obrazovanje. Planirane su izmene zakonskog okvira i uvođenje pravednijeg finansiranja, koje će biti zasnovano na rezultatima, u vidu platnih razreda. U oblasti celoživotnog učenja očekuje se dalji porast broja akreditovanih ustanova i programa. Uspostavljanje sistema Nacionalnog okvira kvalifikacija omogućiće se donošenjem Zakona o nacionalnom okviru kvalifikacija, a uskoro će se započeti proces referenciranja NOK-a prema Evropskom okviru kvalifikacija.

Sve ovo govori da reforme nisu završene i da su pred nama novi izazovi i nove reforme, pokušaji usklađivanja zakonskih okvira visokog obrazovanja sa evropskim prostorom visokog obrazovanja.

Univerzitet i društvo

Ako pođemo od osnovne definicije koja kaže da je univerzitet autonomna ustanova koja u obavljanju delatnosti objedinjuje obrazovni, naučnoistraživački i umetnički rad, kao delove jedinstvenog procesa visokog obrazovanja, možemo doći i do osnovnih funkcija univerziteta. Profesor Miomir Ivković izdvaja dve osnovne funkcije univerziteta: naučnu i obrazovanu. Dok se naučna funkcija odnosi na proizvodnju novih znanja, obrazovna ukazuje na prenošenje znanja na nove generacije. (Ivković, 2003). Jaspers je izdvojio tri zadatka univerziteta: nastava za posebne pozive, obrazovanje i vaspitanje i istraživanje. I danas se smatar da su za kvalitet jednog univerziteta najbitniji kadar (ljudski resursi) i istraživanja.

Sa ove distance, možemo da vidimo da je univerzitet prešao jedan dug put reformi koji je imao nekoliko tokova. Najpre se radilo na stvaranju zakonskog okvira, kroz reformu zakona, statuta, pravilnika. Kada je reč o zakonima, oni se još uvek dopunjavaju, reč je o formulisanju Zakona o Univerzitetu i Zakona o visokom obrazovanju. Ovim zakonima su precizirani osnovni principi visokog obrazovanja: akademske slobode, autonomija univerziteta, jedinstvo nastavnog i naučnoistraživačkog rada na univerzitetu, usklađivanje sa evropskim sistemom visokog obrazovanja, unapređenje akademske mobilnosti studenata i nastavnog osoblja, Takođe se, njime utvrđuju studijski programi, nazivi studijskih programa, vrste studija, ishodi procesa učenja, stručni, akademski nazivi, načini i vreme izvođenja pojedinih oblika studija, bodovna vrednost svakog predmeta, diplomskog rada i slično. „Statutom visokoškolske ustanove, aktom o osnivanju visokoškolske jedinice i opštim aktima visokoškolskih jedinica utvrđuju se ovlašćenja i način upravljanja koji obezbeđuju jedinstvenu i usklađenu delatnost visokoškolske ustanove.“ (Bogdanović, 2005).

Kako se kvalitet jednog univerziteta meri kvalitetom njegovih resursa (pre svega ljudskim), kvalitetom njegove nastave i kvalitetom njegovih istraživanja, dalji tok rada će imati za cilj da prikaže promene do kojih je došlo upravo u ovim segmentima, s osnovnim ciljem da se određene promene usklade sa savremenim evropskim univerzitieskim standardima i na taj način pripremi njihovo integrisanje u mrežu evropskih univerziteta.

Kvalitet nastave i nastavnog procesa

Obezbeđivanje kvaliteta je sveobuhvatni pojam koji se odnosi na stalan process vrednovanja sistema kvaliteta visokog obrazovanja, ustanova i studijskih programa. To je veoma važan proces. Unapređenje nastavnog procesa je samo jedan deo ukupnih promena na fakultetima. Univerzitet ima autonomiju u donošenju studijskih programa, obezbeđenju i kontroli kvaliteta, politici upisa, izboru u zvanju nastavnika, izdavanju diploma i dopuna diploma, međunarodnoj saradnji i sl. Novina na kojoj se radilo na unapređivanju jeste sprovođenje samoevaluacije i eksterne evaluacije kvaliteta nastave i nastavnog procesa, uspeha rada studenata, ali i rada nastavnog osoblja. I već na početku reformi, a na osnovu prvih samoevaluacija se ustanovilo da se mora vrlo temeljno prići unapređenju nastavnog procesa. Neki od prvih nalaza anketa studenata pokazali su da su najveći problemi koji su studenti istakli: obimna literature, preobimni nastavni programi, slab sistem informisanja studenata, tradicionalno organizovanje nastave i nedovoljna posvećenost nastavnika. Dugogodišnje odsustvo kontinuirane kontrole

rada nastavnika i praćenje nastavnog procesa dovelo je do preobimnih programa. Predmeti su bili teški, uglavnom dvosemestralni bez mogućnosti da se parcijalno tokom godine savladaju. Kao posledica toga bili su loši rezultati na ispitima, slaba prolaznost i veliki broj godina studiranja. Danas, dugogodišnjim unapređenjem i primenom novih standarda u nastavi i nastavnom procesu, možemo da zaključimo da su ovi i slični problemi prevaziđeni. Rezultati reformi pokazuju da je veliki broj predispozitivnih obaveza raspoređen tokom semesta, kroz kolokvijume koji su deo ispita, kroz kontinuirani rad na časovima vežbi kao i kroz domaće zadatke. To je pak dovelo do toga da danas student lakše uče i lakše polažu ispite, imaju veće prosečne ocene, prolaznost na ispitima je veća, a broj godina studiranja je smanjena.

Univerziteti raspolažu malim finansijskim sredstvima i slabim instrumentima administrativnog upravljanja da bi mogli nezavisno da organizuju, koordiniraju i sprovedu kontrolu na svim fakultetima, tako da fakulteti preuzimaju odgovornost za praćenje i unapređenje kvaliteta dok univerziteti imaju savetodavnu i supervizijsku ulogu.

Tabela 1 Nosioци zadataka u procesu obezbeđenja kvaliteta nastave

ZADACI	NOSIOCI
Priprema predloga standarda i metoda kontrole kvaliteta	Komisija za obezbeđenje kvaliteta
Diskusija predloga, modifikacija i konačni predlog	Katedra i Komisija
Usvajanje predlogastandarda i metoda kontrole kvaliteta nastavnog procesa	Naučno nastavno veće
Primena standarda nastavnog procesa	Nastavnici i saradnici
Kontrola kvalitetanastavnog procesa	Komisija, nastavnici i studenti
Korekcija standarda	Komisija za Obezbeđenje kvaliteta

Danas, postoji formalizovan sistem evaluacije nastave, nastavnog procesa, izvođenja ispita i kolokvijuma. Komponente nastavnog procesa čiji se oblik standardizuje su: 1. Pripremna nastava; 2. Nastava: predavanja i vežbe; 3. Udžbenici; 4. Ocenjivanje; 5. Seminarski i diplomski (završni) radovi studenata. U navedenim oblastima postoje minimalni standardi koji moraju da se ostvare i kontrolišu se da li su oni ostvareni.

Sve je to plod dugog puta usklađivanja stanadarda definisanim aktima kojima se reguliše integracija evropskog visokog obrazovanja. Cilj svih reformi bio je isti za sve, a to je uključivanje univerziteta u evropski proces visokog obrazovanja. Upravo je unapređenje kvaliteta nastave kroz proces formulisanja standarda i vrednovanje njihove realizacije bio preduslov za dalje promene koje treba činiti u procesu reformi. Redovno praćenje zadovoljstva studenata i nastavnika kvalitetom nastave predstavlja jedan od najvažnijih pokazatelja stepena dostignutog kvaliteta.

Uspeh čitavog procesa zavisi od sposobnosti svih aktera da u izradi i primeni kriterijuma kao i kontroli istih pronađu dobar balans između potrebe da se nametnu određeni standardi koji su deo evropskih integracija, s jedne strane i potrebe da se ipak očuva autonomija nastavnika i saradnika kao onih koji kreiraju i vode nastavu. Ono što je posebno važno jeste da "planiranje, praćenje i vrednovanje efekata nastavnog process azahteva sagledavanje materijalnih pretpostavki i uslova u kojima radi, analizu kvaliteta procesa i kvaliteta odnosa na nivou celine vitpitno-obrazovnog sistema, preispitivanje kvaliteta promena u društvu i obrazovanju" (Gvozdrenović, 2010).

Međunarodna saradnja i akademska mobilnost

Značajne promene dogodile su se i na polju međunarodne saradnje i akademske mobilnosti. Promovisanje mobilnosti akademskog osoblja, ali i studenata veoma je važno pitanje koje u evropskoj politici visokog obrazovanja dobija sve veću važnost. Mobilnost je veoma važan segment u procesu usavršavanja svakog istraživača. Samim tim, mobilnost istraživača predstavlja veoma važan korak u unapređenju ljudskih resursa u našem istraživačkom prostoru i ima važnu ulogu u željenom brzom razvoju nauke u našoj zemlji.

Veliki broj istraživača iz Republike Srbije nalazi se u inostranstvu (dijaspori). Nažalost, veza sa dijasporom je slaba i ne postoje zvanični podaci (baza podataka) o broju naših istraživača i njihovim oblastima aktivnosti u inostranstvu. Takođe, ne postoje ni precizni podaci o broju istraživača koji su bili na usavršavanju u inostranstvu. Na osnovu podataka koje je Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja iznelo u poslednjem izveštaju u okviru Strategije naučnog i tehnološkog razvoja RS za period 2016-2020, Ministarstvo je u prethodnih pet godina finansiralo 102 postdoktorska usavršavanja i oko 4.000 učešća na skupovima u zemlji i inostranstvu. Uzimajući u obzir ukupan broj istraživača u Republici Srbiji, ovo je nedovoljno i mora se naći način da se to poboljša. Iz analize trenutnog stanja proizilaze konkretni zahtevi: povećati broj istraživača u sistemu, povećati broj studenata doktorskih akademskih studija, podržati ostanak mladih istraživača u zemlji, unaprediti (modernizovati programe) doktorske akademske studije, povećati mobilnost istraživača u zemlji i inostranstvu, iskoristiti potencijal dijaspore, obezbediti neposredniju saradnju sa privredom, povećati broj istraživača u neakademsom sektoru.

Istraživači iz naše zemlje već učestvuju u brojnim programima međunarodne saradnje. O značajnom obimu međunarodne saradnje govori i činjenica da je u više 35% naučnih radova referisanih u WoS, gde je bar jedan od autora strani autor.

Prilikom reformi nastave i nastavnog procesa vodilo se računa i o tome da ona bude usklađena sa praksom koja postoji na drugim univerzitetima, jer se težilo ka sve većoj povezanosti kako sa drugim univerzitetima u našoj zemlji tako i sa univerzitetima iz drugih zemalja. Univerziteti su ostvarili saradnju sa mnogim poznatim svetskim univerzitetima, što je svakako podiglo rejting i povećalo konkurentnost. Preduslovi koji su univerziteti morali da ispune da bi do saradnje došlo jesu poboljšani standardi u nastavi, o kojima smo predhodno govorili i koji su rezultat dugih i sistematskih reformi.

Nauka i društvo

U protekle dve decenije, bez obzira na teške uslove u kojima naučnici rade u Srbiji, može se zapaziti da je ostvaren značajan pomak u nauci. U prilog tome govore sledeći podaci o naučnoistraživačkom radu.

Naučnoistraživački rad

Kada govorimo o naučnoistraživačkom radu, prema podacima Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja, Srbija je u proteklih nekoliko godina unapredila svoj naučnoistraživački potencijal. U prilog tome govori da Srbija u ukupnoj svetskoj produkciji naučnih radova učestvuje sa 0,3 odsto i rangirana je na 47. mestu na listi od preko 140 zemalja (SCImago Journal & Country Rank).

U naučnoistraživačkim rezultatima dominiraju naučni radovi. Od ukupnog broja ostvarenih rezultata 88% čine naučni radovi objavljeni u međunarodnim ili nacionalnim časopisima sa recenzijom. Od ukupnog broja naučnih radova 40% čine radovi objavljeni u časopisima koje referiše baza WoS, a 60% čine naučni radovi objavljeni u nacionalnim časopisima. Broj naučnih radova objavljenih u časopisima koje referiše baza WoS. Skoro dva puta se povećao u odnosu na prethodni projektni ciklus 2006-2010. Godišnji broj ovih naučnih radova na hiljadu stanovnika je 0,76 (evropski prosek 0,85 -201, ili prosečno godišnje 390 radova na hiljadu budžetski finansiranih istraživača. U vrhunskim međunarodnim časopisima - časopisi koji u svojoj oblasti spadaju u 30% časopisa sa najvećim dvogodišnjim vrednostima impakt faktora, publikovano je 36% od ukupnog broja naučnih radova koji potiču iz Republike Srbije a koji su referisani u WoS-u. Citiranost radova koji potiču iz Republike Srbije je u porastu, ali još uvek zaostaje za evropskim prosekom. Ono što posebno treba zabrinuti naučnike na polju društvenih nauka, jesu podaci koji govore da dominantni rezultati u oblastima društvenih i humanističkih nauka su radovi objavljeni u domaćim časopisima (60%), radovi monografskog karaktera koji čine 30%, a svega 10% čine radovi objavljeni u međunarodnim časopisima. Broj radova objavljenih u međunarodnim časopisima nije značajnije rastao tokom realizacije tekućeg projektnog ciklusa, kada govorimo o naučnoj oblasti društvenih nauka. (Strategija naučnog i tehnološkog razvoja RS za period 2016-2020).

Po poslednjim zvaničnim rezultatima Republičkog zavoda za statistiku, najveći broj istraživanja u 2017. godini ako govorimo o sektorima, je u oblasti visokog obrazovanja, što je svakako dobar pokazatelj razvoja i napretka u nauci. Zatim slede istraživanja u nefinansijskom sektoru, sektoru države, dok je najmanje istraživanja u neprofitnom sektoru (Tabela 2).

Tabela 2 Organizacije koje se bave istraživanjima u Republici Srbiji prema sektorima u 2017.

Ukupno	Nefinansijski sektor	Sektor države	Visoko obrazovanje	Neprofitni sektor
280	107	54	111	8

Izvor: Republički zavod za statistiku

Takođe, u prilog nauke ne ide ni to što je mali broj istraživača u Republici Srbiji angažovan u privatnom sektoru. Poslednji podaci iz 2013. svedoče da je u Republici Srbiji 2013. bilo 75,2% istraživača u visokom obrazovanju, 21,4% u naučnim institutima, a samo 3,3% u poslovnom sektoru (podatak RZS). U zemljama EU broj istraživača 2013. u poslovnom sektoru činio skoro 37% od ukupnog broja istraživača. Kada je reč o rezultatu u vezi s privredom, on je niži od ukupnog broja svih ostvarenih rezultata..(<http://www.cpn.rs/aktivnosti/nauka-u-srbiji>).

Ako govorimo o istraživanjima po naučnim oblastima, u 2017. godini, i tu ima pomaka, posebno kada govorimo o oblasti društvenih nauka. Od ukupno 280 istraživanja, najviše istraživanja je bilo u naučnoj oblasti inženjeringa i tehnologija. Na drugom mestu su po broju, istraživanja u oblasti društvenih nauka, a zatim slede istraživanja u prirodnim naukama, poljoprivrednim naukama, humanističkim naukama i na poslednjem mestu su istraživanja u medicinskim naukama i naukama o zdravlju (Tabela 3).

Tabela 3 Broj istraživanja prema naučnim oblastima u 2017.

Ukupno	Prirodne nauke	Inženjering i tehnologija	Medicinske nauke i nauke o zdravlju	Poljoprivredne nauke	Društvene nauke	Humanističke nauke
280	47	103	19	26	62	23

Izvor: Republički zavod za statistiku

Broj istraživanja prema naučnim oblastima naravno prati i trend istraživačkih radova (studija i projekata) prema naučnim oblastima. Tako je od ukupno 10 093 objavljenih naučnih radova najviše bilo u oblasti inženjeringa i tehnologije, na drugom mestu po broju izdatih radova su društvene nauke, a zatim slede istraživanja u prirodnim naukama, humanističkim naukama, dok je najmanje istraživačkih radova izdato u oblastima medicinskih nauka i naukama o zdravlju kao i u poljoprivrednim naukama (Tabela 4).

Tabela 4 Istraživački radovi (projekti i studije) prema naučnim oblastima u 2017.

Ukupno	Prirodne nauke	Inženjering i tehnologija	Medicinske nauke i nauke o zdravlju	Poljoprivredne nauke	Društvene nauke	Humanističke nauke
10093	1769	3537	558	537	2678	1014

Izvor: Republički zavod za statistiku

Nauka u Republici Srbiji može se pohvaliti i time što je u periodu od 2010-2015. raspodela istraživača prema godinama života u odnosu na period pre 2010. promenjena i unapređena. Naime, znatno je veći broj istraživača mlađih od 40 godina, a povećan je i broj doktora nauka mlađih od 40 godina.

Ovi rezultati su svake godine sve bolji i bolji i danas, najnoviji podaci iz 2017. godine pokazuju napredak u nauci i kada govorimo o strukturi istraživača i saradnika sa punim radnim vremenom i sa kraćim radnim vremenom od punog, po starosti i polu. Rezultati Republičkog zavoda za statistiku za 2017. godinu pokazuju da povećan broj mladih istraživača, mlađih od 40 godina (Tabela 5).

Rezultati pokazuju da je najveći broj mlađih istraživača i stručnih saradnika i to od 25 do 44 godine. Ovo je svakako rezultat zakonskih propisa i politika zapošljavanja mladih obrazovnih ljudi, kao i sve veći broj mladih doktora nauka u poslednjih nekoliko godina, a sve je to rezultat reformi i usklađivanja obrazovne politike Republike Srbije sa evropskim obrazovnim politikama.

Ako pratimo podatke od 2000. godine do danas možemo da primetimo da je došlo do velikog pomaka kada govorimo o patentima. U izveštaju *Trend naučnog razvoja u Srbiji 2000-2010* koji je pripremio Centar za promociju nauke u saradnji s Agencijom za istraživanje javnog mnjenja MASMI i Filozofskim fakultetom u Beogradu, ostvaren je značajan pomak u nauci, Na primer, u Zavodu za intelektualnu svojinu Republike Srbije, registrovano je znatno više patenata tokom 2009. godine, kada je registrovano 103 patenata i 2010. godine kada je registrovano 98 patenata, u odnosu na samo tri patenta u 2000. godini.

Danas, na osnovu zvaničnih podataka Republičkog zavoda za statistiku iz 2017. godine, u oblasti pronalaska i patenata je vidljiv veliki pomak. Po zvaničnim podacima Zavoda za statistiku Republike Srbije u 2017. godini evidentirano je ukupno 146 patenata i pronalaska. Od tog broja 34 patenta je prijavljeno Zavodu za patente, 24 patenata je registrovano u Zavodu za patente, 28 je prodato u Republici Srbiji, a 38 patenata je prodato u inostranstvu, dok je 29 pronalaska i patenata po prvi put primenjeno i upotrebjeno u praksi. (Republički zavod za statistiku str. 59)

Elektronika, telekomunikacije i informacione tehnologije su najuspešnije oblasti po broju i komercijalizaciji ostvarenih tehničkih rešenja. Od ukupnog broja novih tehničkih rešenja, 38 odsto su rezultati u ovoj oblasti, od kojih je 90 odsto već komercijalizovano na domaćem ili međunarodnom tržištu. Biotehnologija i poljoprivreda je najuspešnija oblast po broju patenata. Od ukupnog broja patenata u projektima tehnološkog razvoja, 57 odsto pripada ovoj oblasti.

Tabela 5 Istraživači i stručni saradnici sa punim radnim vremenom i sa kraćim radnim vremenom od punog po starosti u 2017.

Ukupno	Istraživači sa punim rad. vremenom	Istraživači sa kraćim od punog rad. vremena	Stručni saradnici sa punim rad. vremenom	Stručni saradnici sa kraćim od punog rad. vremena
13457	6679	2725	1304	229
<i>Manje od 25 god.</i>	147	24	14	5
<i>25-29</i>	1304	187	146	24
<i>30-34</i>	2603	292	181	32
<i>35-39</i>	2193	383	194	26
<i>40-44</i>	1859	386	207	33
<i>45-49</i>	1574	405	180	33
<i>50-54</i>	1328	380	159	27
<i>55-59</i>	1168	344	111	20
<i>60-64</i>	938	249	81	18
<i>65-60</i>	329	68	17	7
<i>70 i više godina</i>	14	7	4	4

Izvor: Republički zavod za statistiku

Raspodela izvora finansiranja za istraživanje i razvoj u 2013. pokazuje da udeo finansiranja iz budžeta iznosi 59,5%. Sredstva koje naučnoistraživačke organizacije ostvare na tržištu iznose 25,1%, što je znatno ispod EU proseka od 63%. podela finansiranja.

Rezultati Republičkog zavoda za statistiku pokazuju da u bruto domaćih izdaci za istraživanja i razvoj prema naučnim oblastima u 2017. godini veći nego predhodnih godina ali da su i dalje ispod EU proseka.

Tabela 6 Bruto domaći izdaci za istraživanja i razvoj prema naučnim oblastima u 2017.

Ukupno	hilj. u RSD	
Prirodne nauke		41531049
Inžinjeri i tehnologija		10700246
Inžinjeri i tehnologija		16090769
Medicinske nauke i nauke o zdravlju		2069398
Poljoprivredne nauke		4307166
Društvene nauke		6662013
Humanističke nauke		1701457

Izvor: Republički zavod za statistiku

Zaključak

Naš sistem visokog obrazovanja je u eru promena visokog obrazovnog evropskog prostora ušao iz pedesetogodišnje ere socijalističkog sistema i deset godina dugu izolaciju. Kao posledica toga javlja se visoko obrazovanje koje je na početku reformi bilo tromo, neefikasno i ideološki obojeno. Bilo je mnogo onih u akademskoj zajednici koji su put reformi kritikovali i smatrali nepotrebnim. Međutim izražena volja jednog dela akademske zajednice i političke elite dovela je do toga da se ostatak akademske zajednice senzibilise za predstojeće reforme.

Danas, dve decenije od početka reformi u visokom obrazovanju možemo da primetimo da univerzitet i nauka u kontekstu evropske integracije beleži mnogobrojne rezultate. Neki od tih rezultata su: mnogobrojni novi nastavni planovi na svim fakultetima, uvedena evaluacija i kontrola kvaliteta, ostvarena je intenzivna međunarodna saradnja kroz razmenu studenata, profesora, kroz međunarodne projekte, gostovanja, intenziviranje društvene uloge i funkcije univerziteta kao i razvoj naučnoistraživačkog rada. Takođe, značajna prostor dat je studentima,

njihovom organizovanju kao i delatnostima kakao bi se ovoj populaciji pružila što veća mogućnost stvaralačkog delovanja na univerzitetu.

Ono što je još važnije, proces razvoja još uvek traje i pokreće i dalje na usavršavanje i kontinuirano praćenje kvaliteta i univerziteta i nauke u Republici Srbiji.

Na osnovu izložene analize proističe da su istraživačke aktivnosti usmerene, uglavnom, na produkciju naučnih radova. I pored obimne produkcije još uvek značajan broj rezultata nema međunarodnu vidljivost, jer su članci objavljeni u nacionalnim časopisima ili u zbornicima radova sa naučnih konferencija. I pored toga što izvesne oblasti dosežu zavidnu izvrsnost (kao što je oblast tehnologija i inženjeringa), ona nije u dovoljnoj meri prisutna u čitavom istraživačkom sistemu. Ono što je evidentno je da su elementi usmerenosti istraživanja nedovoljno zastupljeni. Prikazani podaci ipak, jasno pokazuju da Republika Srbija ima značajni naučni i istraživački potencijal, ali da se taj potencijal u nedovoljnoj meri prenosi u nove proizvode i usluge na tržištu. Upravo bi dalje reforme univerziteta i naučnoistraživačkog rada trebale da idu u tom pravcu, u pravcu saradnje univerziteta, nauke i privrede, kao i školovanje studenata koje će biti usaglašeno sa potrebama tržišta rada.

Reference

1. Centar za promociju nauke. *Nauka u Srbiji*. <http://www.cpn.rs/aktivnosti/nauka-u-srbiji/>.
2. Gvozdenović, S. (2010) Univerzitet između potreba i mogućnosti. *Sociološka luča*. IV/1:53-65.
3. Ivković, M. (2003) *Sociologija obrazovanja*. Niš: Filozofski fakultet.
4. Milošević, B. (2016) *Sociološki temati o radu obrazovanju i kulturi*. Niš/Novi Sad: Filozofski fakultet / Prometej.
5. Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja. *Strategija naučnog i tehnološkog razvoja RS za period 2016-2020*. <http://www.mpn.gov.rs/wp-content/uploads/2015/08/STRATEGIJA-naucnog-i-tehnoloskog-razvoja-RS-za-period-2016-2020.pdf>
6. Republički zavod za statistiku. *Bilten-Naučnoistraživačka delatnti u Republici Srbiji, 2017*. <http://publikacije.stat.gov.rs/G2018/Pdf/G20185636.pdf>.
7. SCImago Journal & Country Rank <https://www.scimagojr.com/countrysearch.php?country=rs>
8. *Visoko obrazovanje u Srbiji na putu ka Evropi-četiri godine kasnije* (2005) prir. Aljoša Mimica, Zoran Grac. Beograd: Alternativna akademska obrazovna mreža.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

330.341.4(497.11)(082)

338.246.025.88(497.11)(082)

339.923(497.11:4-672EU)(082)

EKONOMSKI efekti tranzicije i restrukturiranja privrede Srbije u funkciji evropskih integracija / redaktori Srđan Šapić ... [et al.]. - Kragujevac : Ekonomski fakultet Univerziteta, 2019 (Kragujevac : InterPrint). - graf. prikazi, tabele, V, 541 str. ; 30 cm

"... u okviru naučno-istraživačkog projekta Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, pod nazivom: 'Ekonomski aspekti evropskih integracija - iskustva i perspektive Republike Srbije'." --> predgovor. - Tiraž 120. - Str. V: Predgovor / redaktori. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija uz svaki rad.

ISBN 978-86-6091-089-1

а) Привредна реформа -- Србија -- Зборници б) Европске интеграције -- Србија -- Зборници в) Србија -- Транзиција -- Зборници

COBISS.SR-ID 277255948



ISBN 978-86-6091-089-1



9 788660 910891