



ISSN 0353-8648

Vol. 52 (1)

EKONOMSKE TEME



Niš, 2014.

EKONOMSKE TEME

Izdavač: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu

Za izdavača:

Zoran Aranđelović, PhD, Dean

Glavni i odgovorni urednik:

Srdjan Marinković, PhD

E-mail: srdjan.marinkovic@eknfak.ni.ac.rs

Uredivački odbor:

Željko Šević, University of Wales, TSD, United Kingdom

Eleftherios Thalassinos, University of Piraeus, Department of Maritime Studies, Greece

Fikret Čaušević, University of Sarajevo, School of Economics and Business, SEESOX Visiting Fellow

Anastasios Karasavvoglou, East Macedonia and Thrace Institute of Technology, Greece

Robert Gora, University of Information Technology and Management, Rzeszow, Poland

Marta Simoes, GEMF and Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal

Antonio Manuel, Portugal, Duarte, Faculty of Economics, University of Coimbra, Portugal

Robert Vodopivec, University of Maribor, Slovenia

Angel Georgiev Angelov, Faculty of Management and Informatics, UNWE, Sofia, Bulgaria

Penka Goranova, Tsenov Academy of Economics - Svishtov, Bulgaria

Dino Martellato, Faculty of Economics, University "Ca' Foscari" Venezia, Italy

Ljubica Kostovska, Faculty of Economics Skopje, Macedonia

Tatjana Orekhova, Donetsk National University, Ukraine

Alexandru Trifu, University „Petre Andrei” of Iasi, Romania

Ümit Gökdelen, Marmara University, Istanbul, Turkey

Nikola Knego, Faculty of Economics Zagreb, Croatia

Veselin Drašković, Maritime faculty, University of Montenegro

Predrag Ivanović, Faculty of Economics Podgorica, Montenegro

Saša Drezgic, Faculty of Economics, University of Rijeka, Croatia

Jasmina Starc, Fakultet sa biznis i menadžment, Novo Mesto, Slovenija

Ljiljana Maksimović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Srbija

Predrag Bjelić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija

Marko Malović, Institut ekonomskih nauka Beograd, Srbija/ Univerzitet u Istočnom Sarajevu, BiH

Veselin Pješčić, Vice-guverner, Narodna banka Srbije, Srbija

Suzana Stefanović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Marina Đorđević, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Snežana Radukić, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Tatjana Stevanović, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

Tehnički urednik:

Marina Stanojević

Lektor:

Miroslava Đorđević

U finansiranju ovog časopisa učestvuje

MINISTARSTVO PROSVETE, NAUKE I TEHNOLOŠKOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Od strane Ministarstva časopis je svrstan u kategoriju časopisa vodećeg nacionalnog značaja (M51)

Časopis je indeksiran u sledećim bazama: EBSCO i CEEOL.

Adresa Redakcije:

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja br. 11, Niš

Tel. +381 18 528-624, 528-601

E-mail: ekonomski-teme@eknfak.ni.ac.rs Web: <http://eknfak.ni.ac.rs/ekonomski-teme/>

Tekući račun Ekonomskog fakulteta Univerzitet a u Nišu: 840-1683666-17

Stampa: Atlantis, Niš

Tiraž: 200

Uvodnik

U prvom broju novog godišta objavljujemo osam radova i prikaz naučne monografije. Polovinu sadržaja ovog broja čine konačni, redigovani tekstovi radova saopštenih na međunarodnoj naučnoj konferenciji pod nazivom „The Global Economic Crisis and the Future of European Integration“, održanoj 18. oktobra prošle godine, na Ekonomskom fakultetu u Nišu.

Kao i do sada, radeove smo grupisali po tematici. Broj otvaramo sa prilogom Mladenovića i Kitanovića, pod naslovom „Teorija krize posle krize“. U radu provokativnog naslova autori analiziraju deficijentan teorijski i metodološki okvir dominantne ekonomske paradigme, objašnjavajući razloge zbog kojih odgovor nauke na razvoj globalnih kriznih tendencija ostaje neubedljiv.

I sa narednim radom ostajemo u oblasti izučavanja finansijskih kriza, ali ovog puta je u središtu interesovanja uticaj krize na svetsku trgovinu. U prilogu pod naslovom „Uticaj globalne finansijske krize na svetsku trgovinu“, grupa autora (Čerović i saradnici), analizira kako direktne nepovoljne efekte globalne ekonomske krize, tako i povratni efekat antikriznih mera i posebno prilagođavanja u nacionalnim politikama, koje su dovela do reafirmacije protekcionizma, i dodatno izrazila nepovoljne posledice globalne krize.

Slede dva rada u čijem je fokusu sektor malih i srednjih preduzeća. Krizni ambijent je i dalje element analize, ali ovog puta u pretežno nacionalnom okviru. Prilog autora Predić, Stefanović i Stošić, pod naslovom „Istraživanje dinamike i ograničavajućih faktora zaposlenosti u malim i srednjim preduzećima u Republici Srbiji u uslovima krize“, karakteriše veštvo izolovan i dokumentovan problem narušenih poslovnih perspektiva sektora nefinansijskih malih i srednjih preduzeća u Srbiji, koji se izražava u smanjenom obimu zapošljavanja, padu efikasnosti i investicione aktivnosti. Rad sadrži pregled i analizu glavnih prepreka sa kojima se suočava ovaj sektor u svom razvoju.

Naredni rad, pod naslovom „Podsticanje inovativnosti malih i srednjih preduzeća u Srbiji u funkciji unapređenja konkurentnosti u postkriznom periodu“, u izvesnom smislu predstavlja komplement prethodnog istraživanja, jer traga za izvorima unapređenja konkurenčne pozicije sektora malih i srednjih preduzeća. Ivanović-Đukić i Lazić analiziraju problem inovativnosti ovog sektora, dajući interesantan osvrt na stanje, pre svega efekte od uvođenja inovacije, ali i konkretnе predloge za unapređenje stepena inovativnosti.

I sa radom Krstića, Sekulić i Ivanovića ostajemo u oblasti poslovne ekonomije. Prilog predstavlja interesantan pokušaj integracije ekoloških aspekata poslovne aktivnosti u sistem praćenja poslovnih performansi. U radu se iznose teorijske postavke metoda Karte izbalansiranih performansi održivog razvoja, dalje potkrepljene primerom iz poslovne prakse.

Sledi rad autora Andđelković, Barac i Milovanović. Rad pod naslovom „Upravljanje faktorima rizika: mehanizam za povećanje otpornosti lanca snabdevanja“, pored vešte sistematizacije ključnih koncepata u vezi sa otpornošću lanaca snabdevanja, odlikuje i korektno izveden empirijski zahvat, koji prilogu daje karakter aplikativnog istraživanja.

Sekciju naučnih radova završavamo sa dva priloga iz oblasti računovodstva i revizije. Đukić i Pavlović u radu pod naslovom „Kvalitet finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji“ tragaju za uzrocima trenutnog stanja finansijskog izveštavanja, ukazuju na nedostake nacionalne regulative i predlažu mere i aktivnosti za unapređenje kvaliteta finansijskog izveštavanja.

U narednom radu, Mijić, Jakšić i Vuković, primenom konvencionalnih metoda za analizu koncentracije (HHI, indeks koncentracije) analiziraju tržište revizijskih usluga u Republici Srbiji. Metodi su primenjeni na različite indikatore obima tržišta, a nalazi potvrđuju umeren stepen koncentrisanosti sa elementima oligopola, kao i izostanak korelacije između poslovnog prihoda i neto rezultata firmi iz oblasti revizije.

Ovaj broj časopisa završavamo prikazom monografije autora Bojana Krstića i Ljiljane Bonić, pod naslovom „Upravljanje vrednošću za vlasnike preduzeća“, koji je pripremio Milorad Stojilković.

Glavni i odgovorni urednik

Prof. dr Srđan Marinković

SADRŽAJ

1.	Igor Mladenović, Dragoslav Kitanović TEORIJA KRIZE POSLE KRIZE	1-12
2.	Slobodan Čerović, Marina Pepić, Pero Petrović, Stanislav Čerović UTICAJ GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE NA SVETSKU TRGOVINU.....	13-31
3.	Biljana Predić, Suzana Stefanović, Danijela Stošić ISTRAŽIVANJE DINAMIKE I OGRANIČAVAJUĆIH FAKTORA ZAPOSLENOSTI U MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA U REPUBLICI SRBIJI U USLOVIMA KRIZE	33-48
4.	Maja Ivanović-Đukić, Maja Lazić PODSTICANJE INOVATIVNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI U FUNKCIJI UNAPREĐENJA KONKURENTNOSTI U POSTKRIZNOM PERIODU	49-62
5.	Bojan Krstić, Vesna Sekulić, Vladimir Ivanović KAKO PRIMENITI KONCEPT KARTE IZBALANSIRANIH PERFORMANSI ODRŽIVOG RAZVOJA	63-79
6.	Aleksandra Andelković, Nada Barac, Goran Milovanović UPRAVLJANJE FAKTORIMA RIZIKA: MEHANIZAM ZA POVEĆANJE OTPORNOSTI LANCA SNABDEVANJA.....	81-99
7.	Tadija Đukić, Miloš Pavlović KVALITET FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA U REPUBLICI SRBIJI	101-116
8.	Kristina Mijić, Dejan Jakšić, Bojana Vuković KONCENTRACIJA TRŽIŠTA REVIZIJSKIH USLUGA U REPUBLICI SRBIJI	117-130
9.	Milorad Stojilković PRIKAZ MONOGRAFIJE: „UPRAVLJANJE VREDNOŠĆU ZA VLASNIKE PREDUZEĆA“ AUTORA DR BOJANA KRSTIĆA I DR LJILJANE BONIĆ	131-134



TEORIJA KRIZE POSLE KRIZE

Igor Mladenović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

igor.mladenovic@eknfak.ni.ac.rs

Dragoslav Kitanović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

dragoslav.kitanovic@eknfak.ni.ac.rs

UDK
338.124.4
Pregledni rad

Apstrakt: Globalni ekonomski sistem i svetska kriza su realnost, a otud i izazov za savremenu ekonomsku nauku koja treba da pruži valjan odgovor na njegov razvoj i izlazak iz krize. Vladajuća ekonomска teorija i metodologija (neoliberalna paradigma) na ovom planu pokazuje ozbiljne defekte, pa se u radu nastoji da pokaže da je relativna priroda ekonomске nauke u tome što iskazuje društvene predrasude svoga vremena. Demistifikacija ideoleskih i političkih temelja onoga što se danas u ekonomiji smatra „objektivnim znanjem“ moguće je samo afirmacijom nove naučne metodologije ekonomске nauke, tj. nove filozofije ekonomije. Cilj rada je da se podstaknu razmišljanja i različiti pogledi na ovu temu.

Primljeno:
18.10.2013.
Prihvaćeno:
20.02.2014.

Ključne reči: globalni ekonomski sistem, svetska kriza, tehnološki determinizam, institucionalni determinizam, finansijalizacija, metodološka paradigma, demistifikacija, metodološki individualizam, metodološki holizam, kritički pristup.

Uvod

Globalni ekonomski sistem je danas realnost, pa zakonitosti njegovog funkcionisanja postaju predmet ozbiljne naučne analize. Naročitu pažnju u tom izučavanju valja pokloniti globalnoj ekonomskoj krizi, jer kriza realnosti uvek na videlo iznosi i krizu njene teorije. Neki ekonomisti smatraju da prvoj krizi svetske ekonomije XXI veka odgovara preneta kriza ekonomске nauke iz XX veka. Kada je teško napraviti jasnou granicu između teorije i njenog metoda, logično je tada krizu ekonomске nauke vezati za krizu njene vladajuće metodološke paradigmе. Ovaj rad ima za namenu daleko više da podstakne razmišljanja na ovu temu, nego da pruži neke definitivne odgovore na postavljena pitanja.

Tehnološki determinizam u teoriji krize

Prethodne krize, ma kako one po obimu i prirodi nisu bile kao današnja, označavale su i preokrete u ekonomskoj nauci. Ekonomski nauka je, po pravilu, tada učinila velike iskorake. Tako posle Velike svetske krize 30-ih godina prošlog veka nastaje dominacija kejnizijanskih i socijalističkih ideja u regulisanju ekonomskog života, a posle stagflacije 70-ih pobeduju ideje deregulacije i stavovi neoliberalne ekonomije.

Savremena globalna ekonomski kriza čini se kao da nema uobičajen, prvenstveno ciklični karakter (bar za sada), ili je on izgubio prvo i najznačajnije mesto i po tome je slična jedino Velikoj svetskoj krizi 1929. godine¹. Poznato je da ciklični karakter krize („kreativna destrukcija“) proizilazi iz same prirode ekonomskog sistema i njegove težnje da se vremenom modifikuje i razvija. Savremena kriza je prvenstveno sistemska, a potom možda i cikličnog karaktera. Sistemski karakter je rezultat činjenice da svetsku privredu danas karakterišu krupni i teško rešivi strukturni problemi koji zadiru u samu suštinu (dubinu) funkcionisanja globalnog ekonomskog sistema, tj. u filozofiju njegovog razvoja. Kad god se vidi da su problemi kontinuirani i široko rasprostranjeni, kao što je to u slučaju američkog finansijskog sistema, može se zaključiti samo jedno: problemi su sistemski. Vol strit može privući pre visokim novčanim nagradama i isključivim usmerenjem na profit nego fer podelom manjka morala, ali sveobuhvatnost problema ukazuje da postoje fundamentalne pukotine u sistemu (Stiglic, 2013, str. 15). Ono što razlikuje ovu krizu od bezbroj drugih koje su joj prethodile tokom prošlih četvrt veka bila je oznaka koju je nosila: „Proizvedeno u Sjedinjenim Američkim Državama“. SAD su poslednji put, piše Stiglic, izvezle ozbiljnu krizu tokom Velike depresije 1930-ih godina, pa ovu sada.

Globalna kriza već pokazuje da tehnološka varijanta i verzije uzroka krize imaju ozbiljne nedostatke u svojoj argumentaciji. Sve više se sumnja u postulat da su tehnološke promene (tj. smene vladajućih tehnoloških paradigma) ključni faktori razvoja i krize. Ozbiljno se zamera nedovoljno uvažavanje institucija u tehnološkim promenama, pa se tako sumnja i u univerzalni karakter „Kouzove teoreme“, tj. u karakteristike transakcionih troškova. Predstavnici tehnološkog determinizma priznaju uticaj i drugih faktora, te njihovo kumulativno dejstvo na nastanak krize, ali im daju drugostepeni i marginalni značaj (Dementev, 2010, str. 64).

Takov stav prema drugim faktorima krize čini neobjasnivim savremenim odnos i vezu između realnog i finansijskog sektora u svetskoj ekonomiji.

¹ Slična je i po tome što je Velika svetska kriza takođe započela sa finansijskom krizom da bi se ona pretvorila u ekonomsku. Ekonomski je izazvala socijalnu, a ova političku (dolazak autoritativnih režima u Nemačkoj i Italiji, Drugi svetski rat i nastanak zemalja socijalističkog lagera).

Naime, u finansijskoj sferi su nastale takve institucionalne inovacije koje su u početku obezbeđivale visoki tempo tehnološkog progresa i ekonomskog rasta. Kada se finansijska sfera osamostalila od realne sfere, njeni proizvodi i institucije dovele su do nezabeležene krize, o čemu je u literaturi dosta napisano. Mnogo toga je napisano o ludosti finansijskog sektora u preuzimanju rizika, o tome kako su finansijske institucije opustošile privredu, kao i o fiskalnim deficitima koji su iz toga nastali. Vrlo malo je napisano o „deficitu morala“ koji je bio u osnovi svega toga, a koji je razotkrila kriza i koji bi mogao biti veći od fiskalnog deficit-a, pa čak i teži za ispravljanje. Neumitna trka za profitom i dizanje u visine traganja za sopstvenim interesom možda nisu stvorili blagostanje kako je očekivano, ali su doprineli nastanku deficita morala (Stiglic, 2013, str. 309-310).

Drugi, slični globalni ekonomski proces označen je kao finansijalizacija (*financialization*). Naime, poznato je da u svetu postoji nekoliko tipova tržišta (i berzi): robno, novčano i tržište kapitala. Pre nastanka krize ona su funkcionalisala odvojeno i samostalno po sopstvenim zakonima i specijalizovanim agentima. Danas su ta tržišta isprepletana, utiču jedni na druge, a kapital se slobodno seli između njih, pa se tako javljaju i sasvim novi instrumenti poslovanja. Posledica ovakvih tokova na berzama je transformacija logike formiranja cena materijalnih dobara kojima se trguje. Logika ekonomije se polako isčašuje. Uzmimo za primer naftu koja se od tipičnog proizvoda robne berze pretvara u instrument finansijskog tržišta. Njena cena sada nije rezultat samo kretanja ponude i tražnje za nafom, nego i valutnih kretanja (špekulacija). Početkom 2011. godine spojile su se DEUTSCHE BÖRSE i NYSE Euronet, a takođe i LONDON STOCK EXCHANGE GROUP i TMX GROUP. Kao komercijalne firme sa ogromnim kapitalom (merenim u trilionima), orjentisane su na maksimizaciju profita, pre svega na račun uvećanja obima špekulativne trgovine. Zato objektivnost berzanskih cena podleže ozbiljnoj sumnji. Složen institucionalni proces njihovog formiranja indukuju krupni igrači (marketmajkeri) (Bafet, Klark, 2006, str. 196). Oni kontrolišu skrivene institucionalne mehanizme, preko kojih kotiranje hartija od vrednosti može ići gore ili dole nezavisno od ekonomskog stanja kompanija (Kaminikos, 2005, str. 37). Tako nastala finansijska tržišta i fiktivni kapital posmatraju se potpuno kao autonomne i prirodne pojave (Sornette, 2002, str. 54). Zato vrlo ubedljivo deluju autori koji govore o endogenim faktorima berzanskih kriza. Endogeni ili egzogeni (tehnološki faktori) u ovakvim situacijama samo pospešuju širenje finansijske krize. Institucionalne modifikacije svetske berzanske trgovine i stvaranja fiktivnog kapitala, u ovom slučaju, mogu samo umanjiti oštrinu krize, ali ne i ukinuti endogene protivurečnosti. Modifikacijama će se samo uvećati potencijal za sve veće i dublje buduće krize.

Novi proizvodi finansijske sfere (finansijski derivati) počinju da funkcionišu nezavisno od realne sfere te ozbiljno usporavaju njen rast i postaju glavni

uzročnik globalne krize. Ovakva institucionalna struktura počinje da se uspostavlja od sredine 60-ih godina 20. veka, kada nastaju značajne promene u finansijskom sektoru koje predstavljaju osnovni generator neizvesnosti u ekonomiji (Minski, 2008, str. 320). Reč je o izrazito nestabilnoj strukturi, koja, s vremena na vreme, nužno iziskuje intervenciju Centralne banke i kooperativnih vlasti u cilju prevazilaženja periodičnih finansijskih kriza. Osnovni izvori ovakvih promena, prema Minskiju predstavljale su profitne mogućnosti koje su otvorene finansijskim inovatorima u okviru datog seta institucija. Profit je postao raspoloživ inovatorima u finansijskom sektoru, jednakako kao i inovatorima u realnom sektoru, što je uz kontinuirani pad profitne stope i rast troškova u realnoj sferi predstavljalo značajan impuls kapitalu. Pronalaženje novih oblika finansijskih aktivnosti postaje najunosniji vid ekonomске aktivnosti. Date okolnosti kojima Minski objašnjava promene u finansijskoj strukturi savršeno odgovaraju efektima procesa koga Palleu prepoznaje kao „finansijalizaciju“. Finansijalizacija podrazumeva proces kojim finansijska tržišta, finansijske organizacije i finansijska elita stiču veći uticaj nad ekonomskom politikom i ekonomskim ishodima (Palleu, 2007, str. 25).

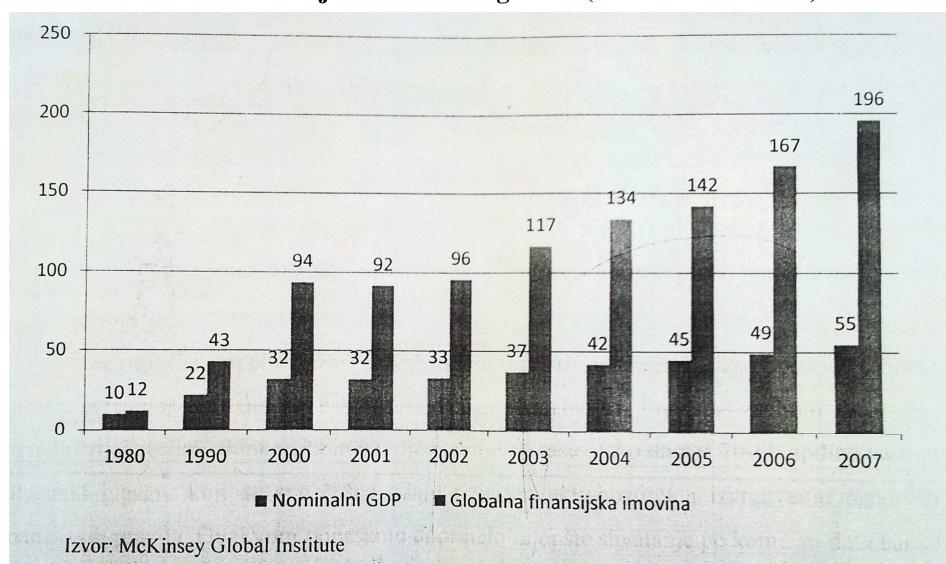
Tabela 1. Efekti „finansijalizacije“ (podaci iz 2006., u trillionima dolara)

Ukupni derivati širom sveta (nominalno)	415
Globalna finansijska sredstva	167
Bruto svetski proizvod (u PPP dolarima)	77
Sredstva 1000 najvećih banaka u svetu	74
Imovina menadžmenta širom sveta (500 najvećih menadžera)	64
Domaća tržišna kapitalizacija (svih berzi)	52
Finansijsko bogatstvo pojedinaca (visoke neto vrednosti)	37
Ukupna devizna aktiva banaka širom sveta	26.2
Finansijska sredstva koja drže američka domaćinstva	21.8
Aktiva američkih penzionih i investicionih fondova	18.5
Američka sredstva u ostaku sveta	14.4
Ukupne obaveze američkih domaćinstava	13.4
Materijalna sredstva američkih nefinansijskih korporacija	13.4
Američki GDP	13.2
Finansijska sredstva američkih komercijalnih banaka	10.2
Bruto tržišna vrednost derivativnih ugovora	9.7
Ukupne obaveze američkih saveznih vlasti	6.2
Finansijsko bogatstvo milijardera	3.5
Inostrana devizna tržišta, dnevni promet	4.0
Imovina suverenih fondova	3.0
GDP Afrike u PPP dolarima	1.8
Imovina pod upravom hedž-fondova	1.7

Izvor: Dumenil, G., Levy, D. (2011) The crisis of neoliberalism, Harvard University Press

Finansijalizacija utiče na funkcionisanje ekonomskog sistema, kako na makro, tako i na mikro planu, pri čemu: 1) Raste značaj finansijskog sektora nad realnim sektorom; 2) Otpočinje transfer prihoda iz realnog u finansijski sektor; 3) Dolazi do porasta neujednačenosti prihoda, a što dovodi do stagnacije zarada. Razmere efekata ovih procesa su ogromne. Tako je po podacima iz 2006. godine nominalna vrednost globalne finansijske imovine 2,1 puta veća od bruto svetskog proizvoda, dok je u odnosu na istu veličinu ukupna vrednost derivata širom sveta gotovo 5,5 puta veća. Slika je daleko jasnija ukoliko se iste veličine uporede sa društvenim proizvodima pojedinih zemalja. Tako je ukupna finansijska aktiva po vrednosti, 12,6 puta veća u odnosu na američki GDP, dok je 92,7 puta veća u odnosu na GDP Afrike.

Slika 2. Finansijsko i realno bogatstvo (u trillionima dolara)



Ukoliko se posmatra iskustvo SAD rast finansijskog sektora moguće je pratiti preko trenda sektorskog povećanja profita. Naime kako je pokazano na slici 2 ideo finansijskog sektora u korporativnom profitu u SAD je dupliran u razmaku od dve decenije. Nastaje potreba za jakom državnom intervencijom i regulativom u finansijskoj sferi. Tako sada nastaje jedna nova situacija: za produžetak krize podjednako mogu biti krivi i tržište (tržišne greške) ali i država (državne greške).

Mnogobrojni strukturni problemi (strukturni debalansi) kao obeležja krize takođe se ne mogu objasniti isključivo tehnološkim determinizmom. Navodimo najznačajnije: debalans između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju na primeru SAD i Kina. Problem Amerike, kao centra velikih rashoda i ogromne

potrošnje, i Kine, kao zemlje štednje (akumulacije) i proizvodnje, danas postaje svetski problem broj jedan (Ferguson, 2008, str. 2). Veoma blisko ovom toku je kretanje kapitala iz centra ka periferiji, umesto obrnuto kako je to bilo do pre 100 godina.

Kao strukturni debalans u literaturi se često pominje protivurečnost kratkoročnih i dugoročnih interesa kompanija. Konkretnije, povećan interes za kapitalizacijom firme umanjuje realno povećanje produktivnosti rada. Kapitalizacija je kriterij za uspešnost menadžera i formiranje bonusne politike korporacije, a produktivnost kriterij rasta opštег blagostanja naroda. Ovi, i mnogi drugi debalansi, koje nismo naveli, posebno one iz socijalne sfere, govore da je svetska finansijska kriza samo *sintetički izraz i pojarni oblik* ispoljavanja svih ovih strukturalnih problema i debalansa. Potrebna je duboka insitucionalna reforma svih ovih sektora i nova socijalna struktura koja bi bila u skladu sa tehnološkom bazom postindustrijskog društva.

Tehnologija versus institucije

Tehnološki determinizam neoklasične tradicije nastao je u radovima R. Soloua. Kritikujući Harod-Domarov model (u kome se dokazuje da je kapital ključni faktor rasta), Solou dokazuje da su tehnološke promene (tj. tehnološki progres), osnovni faktor rasta i pada privredne aktivnosti. Za period 1909-1949. godina društveni proizvod po glavi SAD je udvostručen, a 87,5% tom rastu je doprineo tehnički progres (Solow 1957, str. 320).

Savremeni ekonomski mejnstrim smatra da samo promene u ljudskom i materijalnom kapitalu (kao autonomni procesi) imaju ključnu ulogu u napretku. Do nedavno su politički sistemi i institucionalna infrastruktura smatrani zadatim, te bez nekog značajnog uticaja na rast. No, kada su se pojavila pitanja kako razumeti: zašto su zapadne zemlje postale bogate; zašto je Engleska izgubila tehnološko liderstvo, kako neke zemlje u razvoju dostignu razvijene, a druge ne (Eggertsson, str. 132), do pitanja kako to da naporii Zapada da pomogne nerazvijenim donosi više štete od koristi, analiza se pomera ka institucijama.

Najbolju šansu za odgovor na ova pitanja treba da je dobila institucionalna škola ekonomске misli. Ostavljujući doprinose na ovom planu D. Norta, DŽ. Bjukena, O. Viljemsu i drugih poznatih institucionalista, iznosimo interesantno viđenje i sintetički pogled R. Nelsona.² Nelson smatra neophodnim integraciju tehnološkog i institucionalnog determinizma u teoriji ekonomskog rasta i kriza. On razmatra dve vrste tehnologije: tehnologiju u tradicionalnom

² Za metodološke stavove institucionalne ekonomije videti: Dragoslav Kitanović, Dragan Petrović, Ogledi o metodološkim problemima savremene ekonomiske nauke, Ekonomski fakultet, Niš, 2010.

smislu (kao način proizvodnje materijalnih dobara) i socijalnu tehnologiju (kao skup ekonomskih instituta) čija je funkcija smanjenje transakcionih troškova (Nelson, 2002, str. 22). Tako sada, na metodološkom planu, imamo razlikovanje transformacionih i transakcionih tehnologija i stavove nekih autora da njihova koevolucija stoji u osnovi tehnološkog progresa na globalnom nivou ekonomskog razvijanja. U suštini, ovde je reč o shvatanju da tehnologija stvara ekonomski institute. Smena tehnoloških paradigma je tada sadržajno proces konkurenциje ekonomskih instituta, jer svakoj tehnologiji odgovara primena funkcionalno povezanih instituta kao „provodnik“ baznih tehnologija. Institucionalni karakter tehnološkog razvijanja se izražava ne samo u stvaranju novih tehničkih normativa i standarda, već pre svega u pojavi i razvoju ekonomskih instituta primerenih navedenim tehnologijama.

Formiranje nove teorije ekonomskog razvijanja i krize prepostavlja sintezu institucionalne tehnološke paradigmme na osnovu priznanja ključne uloge instituta u razvoju transformacionih i transakcionih tehnologija. Tako dolazimo do zaključka da je osnovni metodološki problem tehnološkog determinizma zamena realnog sadržaja ekonomskog razvijanja sa tehnološkim promenama kao sredstvima ostvarenja ekonomске evolucije i progresa.

Nelsonova kompromisna tehnološka interpretacija institucija dozvoljava da se institucije mogu shvatiti i kao *ograničenja* ali kao *stimuli* za efikasno ekonomsko ponašanje. Ako se posmatraju kao način efikasnog obavljanja određene aktivnosti, tada se za kriterij efektivnosti institucija uzima nivo transakcionih troškova, tj. njihova minimizacija. Tako se dolazi do zaključka da institucije imaju smisla samo ako su transakcioni troškovi veći od nule. Kouzova teorema o maksimalnom smanjenju transakcionih troškova sada vodi u probleme. Naime, postoje efikasne institucije u razvojnom smislu, a koje dovode do rasta transakcionih troškova. Na kraju, ekonomski razvoj i napredak kroz istoriju obeležen je rastom a ne minimizacijom transakcionih troškova. Rešenje se počelo tražiti na pravcu specifičnosti ponašanja instituta u različitim periodima. Na kratak rok instituti ispoljavaju svoju ograničavajuću funkciju, a dugoročno omogućuju širenje većih mogućnosti ljudske delatnosti (progres) i slobode stvaranja. Tako se ciljna funkcija instituta ne svodi jedino na minimizaciju transakcionih troškova.

Rezultat ovakvih razmišljanja je saznanje da postoji adaptivna i evolutivna efikasnost institucija. Adaptivna je vezana ugavnom za kratak rok i minimizaciju transakcionih troškova funkcionisanja ekonomskog sistema za dati nivo njegove razvijenosti. Evolutivna efikasnost iskazuje njihovu karakteristiku da podrže sposobnosti razvoja ekonomskog sistema na viši nivo (inovacioni procesi, kooperacija, podela rada, integracija i sl.) a to vodi rastu transakcionih troškova.

Na kraju, kada se sagleda ukupan bilans institucionalne škole, stiče se utisak da većina predstavnika tehnologiji daje ključno mesto u teoriji ekonomskog razvoja i kriza. Tehnološki determinizam u teoriji ekonomskog razvoja prema tome predstavlja značajnu metodološku prepreku, kako u smislu unapređenja ovih teorija, tako i daleko više za njihovo dopunjavanje i integraciju.

Mitovi i pouke antikrizne politike

Navedena hipoteza u uvodu ovog rada i teorijski razmatrani različiti stavovi vezani za uzroke globalne krize upućuju na zaključak da vladajući ekonomski mejnstrim (neoliberalna doktrina), pa i institucionalni pravac nemaju valjan odgovor za antikriznu politiku. Doktrina na kojoj danas počivaju antikrizne politike razvijenih zemalja Zapada i Amerike je veoma čudna. Neretko se čuje da je ona kejnzijska³, što nije tačno jer se spašavanje finansijskog sektora odvija prvenstveno monetarnom ekspanzijom (Fridmanov model). Pored monetarne ekspanzije, ove zemlje insistiraju na smanjenju javne potrošnje i tražnje uopšte, što Kejnz u ovakvim prilikama nikada ne bi uradio.

Dubina svetske krize je ogromna, ali se ona prvenstveno zbog velike finansijske intervencije razvijenih zemalja ne vidi. Uzroci krize nisu toliko ni finansijski sektor niti prevelika javna potrošnja, kako se obično tvrdi već su oni sistemskog i strukturnog karaktera i kriju se u sferi raspodele. Oni su u neskladu između proizvodnje i potrošnje, tj. konkretnije u neskladu između društvene produktivnosti rada i potrošnje, u fazi raspodele stvorenog društvenog proizvoda sveta, te na kraju u prekompoziciji svetske ekonomске moći. Kada je teško dokazati da je ključni faktor krize na strani ponude (tehnološki determinizam), a isto tako i na strani tražnje (smanjenje javne potrošnje), logično je da se naučna pažnja pomera ka neskladu između proizvodnje i potrošnje, tj. ka sferi raspodele. Globalnoj privredi, tj. njenom rastu je potrebna stalno rastuća potrošnja, praćena stalnim rastom dohotka i zarada uopšte. „Najbogatija zemlja na svetu živila je iznad svojih mogućnosti i od takvog života zavisila je snaga svetske i američke privrede. Globalnoj privredi za privredni rast bila je potrebna stalno rastuća potrošnja. Ali kako je moguće ovakav kontinuitet kada su dohotci mnogih Amerikanaca tako dugo stagnirali? Amerikancima je pala na pamet genijalna ideja: pozajmljivati i trošiti kao da im se povećavaju dohotci. I oni su trošili. Prosečna stopa štednje pala je na nulu i kod mnogih bogatih Amerikanaca koji su držali na štednji značajne svote, što je značilo da „jadni“ Amerikanci imaju velike negativne stope štednje. Drugim

³ Ovim povodom jedan ugledni srpski ekonomista je napisao: „U trenutku izbijanja krize svi postaju kejnzijacici i svi traže spas od države, bez obzira na kojoj strani ekonomsko diskursa i teorije su bili do tada. Kada se kriza bliži kraju, svi se vraćaju na stare pozicije i zaboravljaju dotadašnje iskustvo i faktografiju krize. Fakti su najveći i najprecizniji neprijatelj doktrine, pogotovo neoliberalne“ (Katić: www.standard.rs)

rečima oni su bili veoma zaduženi. Zbog onoga što se dogodilo mogli su se osećati dobro i oni i njihovi zajmodavci: oni su bili u stanju da nastave svoju trošačku „lumperajku“ a da se ne suoče sa realnošću koju karakteriše stagnacija i pad dohodata, a zajmodavci su mogli da uživaju u rekordnim profitima koje su zasnivali na stalnom povećanju provizija“ (Stiglic, 2013, str. 32).

Bazirana na metodološkom individualizmu i ravnotežnom modeliranju, neoklasična paradigma nastoji da obezbedi matematički preciznu aparaturu, tj. izgradi precizna, za ekonomsku nauku univerzalna valjana metodološka pravila i uputstva, pa na toj osnovi analizira i razvoj i krizu privredne aktivnosti. Ravnotežni model (u teoriji poznat kao Varlasov model) bio je osnova modernoj ekonomskoj teoriji da može da procenjuje efikasnost tržišne privrede. Vladajući mejnstrim se ozbiljno dovodi u pitanje upravo zato što ovaj model predstavlja njegovo jezgro, koji prikazuje matematički lep, ali veštački, virtuelni svet, koji skoro da nema veze sa stvarnošću. Ekonomski nauka je, usled toga, opterećena apriorizmima, teorijskim apstrakcijama i matematičkom formalizacijom, te je tako doživela svoje „ontološko isčašenje“ i udaljila se od ekonomskih stvarnosti (Madžar, 2011, str. 127).

Ono što je često podvrgavano kritici jeste poimanje „racionalnog agenta“. Cela ekonomija je svedena na racionalno ponašanje pojedinca i njegova očekivanja. Racionalni agent poseduje sve informacije i „neverovatno je predvidiv“. Individualni agenti se često poistovjećuju sa racionalnim agentima, zaboravljujući da je reč o reprezentativnom primeru koji predstavlja instrument naučne analize – teorijsku apstrakciju. Karakteristike individualnih agenata se induktivno pripisuju celom tržištu, ne vodeći računa o novostvorenim karakteristikama koje nastaju iz međusobnog delovanja, a koje mogu biti od krucijalnog značaja. Postulat racionalnosti neoklasična teorija vezuje za pojedinca i njegov sklop motivacionih faktora. Sa druge strane, nesporno je da ekonomski teorija treba da pronikne u ponašanje svih ekonomskih učesnika, i to u uslovima različitih tržišnih stanja. Tako dolazimo do ključnog pitanja: Da li je racionalnost univerzalna vodilja svim ekonomskim učesnicima, odnosno jednako karakteristična za sve ekonomski aktivnosti?

Preko ovog problema neoklasični mejnstrim prelazi „prečutno“ predpostavljujući da su svi pojedinci slični u nastojanjima kad maksimiziraju svoju funkciju korisnosti. To znači da se u neoklasičnoj teoriji polazi od pretpostavke „reprezentativne individue“ ili „reprezentativne firme“, a onda se u postupku agregacije dolazi do elemenata i informacija neophodnih za istraživanje individua i njihovog načina odlučivanja (Simon, 1992, str. 41). Međutim, bihevioralna teorija dovodi u pitanje navedene pretpostavke neoklasičara. Dovoljno je uzeti u obzir činjenicu da pojedinci nisu slični ni u pogledu preferencija, ni u smislu mogućnosti, te iz toga treba izvesti zaključak da je za objašnjenje ekonomskog ponašanja potrebno nešto više od samog postulata racionalnosti (Blaug, 1992, str. 232). To znači da je pojam

racionalnosti nemoguće posmatrati odvojeno od ostalih, prilično apstraktnih pretpostavki poput onih o homogenosti tržišnih učesnika, potpunoj informisanosti, opštoj tržišnoj ravnoteži, savršenoj konkurenciji i sl. Postavlja se pitanje da li je logički održivo istovremeno korišćenje tih brojnih pretpostavki, a sve u cilju afirmacije modela racionalnog ponašanja. Kao tipičan primer logičke neodrživosti neki autori posebno izdvajaju dve grupe nespojivih pretpostavki. Prva grupa tiče se odnosa pretpostavke o prirodno determinisanim individualnim referencijama i, shodno tome, doslednom poštovanju pravila, s jedne strane, i slobode ekonomskog izbora, s druge strane. Drugu logičku nedoslednost možemo uočiti kada prepostavci o ograničenim resursima suprotstavimo pretpostavku o neograničenim računskim i analitičkim sposobnostima u obradi složenih informacija (Vanberg, 1994, str. 11-24).

Ravnotežno stanje u privredi, ekonomski teorija tumači kao unutrašnju stabilnost tržišnog sistema, to jest njegovu sposobnost da blokira dejstvo spoljnih faktora kako se ravnoteža ne bi narušila. To znači da makroekonomski pokazatelji ekonomski aktivnosti samostalnih privrednih subjekata dugoročno objektivno (zakonomerno) teže ka ravnotežnom stanju, čak i kada takvo kretanje ugrožava delovanje spoljnih faktora.

Ovde se odmah postavlja pitanje metodološkog karaktera: Kakva je uloga egzogenih faktora? Ograničavaju li oni kretanje ka ravnoteži, to jest sprečavaju li kolebanja koja generišu neravnotežna stanja. Naime, dinamika makroekonomskih agregata se može tumačiti kao zakonito kretanje celog ekonomskog sistema ka ravnotežnom stanju, ali se može shvatiti i kao rezultat delovanja spoljnih faktora. Metodom verifikacije i analizom empirijskih činjenica, teorija ravnoteže se ne može odbraniti ali ni osporiti.

Poslednjih godina u naučnim krugovima postoje ozbiljne rezerve kada je u pitanju teorija opšte privredne ravnoteže, a koje se, pre svega, dovode u vezu sa metodološkim individualizmom i njemu svojstvenim *pretpostavkama*. Generalno se vezuju za Misezov stav „ako se neki pojам ili tvrđenje pretpostavlja a priori, svako njegovo poricanje je nonsens“. Ako je već tako, ne može se kao absurdno odbaciti tvrđenje da stabilnost tržišnog sistema ustvari održava ciklična smena egzogenih faktora. Neko vreme je izgledalo da je teorija igara moguće rešenje problema sa kojima se suočava teorija opšte privredne ravnoteže. Nade su polagane u to što je ova teorija lansirala pristup koji se bavi strategijskim interakcijama između pojedinaca. Međutim, čini se da to ipak nije dovoljno budući da je i teorija igara jednako kao i teorija opšte privredne ravnoteže izvedena na pretpostavkama metodološkog individualizma. Iako neguju metodološki holizam, institucionalna i neoinstitucionalna škola je ostala zarobljena tehnološkim determinizmom te na metodološkom planu, svesno ili ne ide u prilog stavovima savremenog mejnstrima.

Metodološke prepostavke i hipoteze u ekonomskoj nauci su predanalitički čin i ne podležu unapred naučnoj sumnji. Od nečega se u nauci mora poći. Međutim, te prepostavke i hipoteze ne smeju zaboraviti činjenicu da prolaznost, tj. relativna priroda ekonomske nauke znači da ona iskazuje društvene predrasude svoga vremena. Demistifikacija ideoloških i političkih temelja onoga što se danas smatra „objektivnim znanjem“ moguće je samo afirmacijom nove naučne metodologije. Novi metodološki pristup ekonomske nauke, pored pluralizma metodoloških aparatura, mora da nosi obeležje *istorijskog i kritičkog pristupa*. Bez toga nema demistifikacije ideologije i politike u nauci ekonomije. A ona je danas puna toga i otuda njena metodološka nemoć.

Literatura

- Blaug, M. (1992) *The Methodology of Economics or How Economists Explain*, second edition. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ferguson, N. (2008) *The Ascent of Money: A Financial History of the World*. L.: Allen Lane.
- Kitanović, D. Petrović, D. (2010) *Ogledi o metodološkim problemima savremene ekonomske nauke*, Niš: Ekonomski fakultet.
- Madžar, Lj. (2011) *Iskušenje ekonomskih politika u Srbiji*. Beograd: Službeni glasnik.
- Minsky, H. P., (2008) *Stabilizing an unstable economy*, Mc Graw Hill.
- Nelson, R.R. (2008) What Enables Economic Progress: What are the Needed Institutions, *Research Policy*, 37 (1): 1-11.
- Palley, Th. I. (2007) *Financialization: What It Is and Why It Matters*, The Levy Economics Institute.
- Simon, H. A. (1992) *Methods and Bounds of Economics: Methodological Foundations of Economics*. Praxiologies & the Philosophy of Economics, Praxiology
- Solow E. M. (1957) Technical Change and the Aggregate Production Function, *Review of Economics and Statistics*, 39 (3): 312–320.
- Sornette, D. (2002) *Why Stock Markets Crash: Critical Events in Complex Financial Systems*. Princeton: Princeton University Press.
- Stiglic, Dž. E. (2013) *Slobodan pad, Amerika, slobodna tržišta i slom svetske privrede*, Novi Sad: Akademska knjiga.
- Vanberg, V. (1994). Rules of Choice vs Adaptive Rule Following, On the Behavioral foundations of the Social Science, In Vanberg, V. (eds.), *Rules and Choice in Economics*, Routledge, London.
- Баффет, М., Кларк Д. (2006) *Баффејолоѓија*, Минск: Попурре.
- Дементев, В. Е. (2010) Длинные волны технологического развития и экономические кризисы, *Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост*, М.: ИЭ РАН.
- Каминикос, А. (2005) *Антикапиталистический манифест*, М. Праксис.
- Норт, Д. *Понимание процесса экономических изменений*, М. изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

THE THEORY OF CRISIS AFTER CRISIS

Abstract: The global economic system and the world crisis are a reality, and hence the challenge for modern economic theory, which is to provide a valid response to its development and overcoming the crisis. The prevailing economic theory and methodology (neo-liberal paradigm) in this field demonstrates serious defects, so this paper attempts to show that the relative nature of economic theory is in expressing the social prejudices of its time. Demystification of the ideological and political foundations of what is today considered "objective knowledge" in the economy, is only possible with the affirmation of a new scientific methodology of economics, i.e. the new philosophy of economics. The aim of the paper is to stimulate thinking and different views on this subject.

Key words: global economic system, global crisis, technological determinism, institutional determinism, financialization, methodological paradigm, demystification, methodological individualism, methodological holism, critical approach.



UTICAJ GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE NA SVETSKU TRGOVINU

Slobodan Čerović

Univerzitet Singidunum, Beograd, Srbija
✉ slobodancerovic@hotmail.com

Marina Pepić

Narodna banka Srbije, Beograd, Srbija
✉ marinapepic@hotmail.com

Pero Petrović

Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, Srbija
✉ pera@diplomacy.bg.ac.rs

Stanislav Čerović

Student master studija na Univerzitetu Singidunum, Beograd, Srbija

UDK
338.124.4:
339(100)
Pregledni rad

Apstrakt: Savremena ekonomска и финансијска криза утицаја је значајно на смањење трговинских токова први пут после Drugog светског рата, тако да је многи називају трговинском кризом. И пored бројних користи и недостатака liberalizације као ključног savremenih obeležja, постојећа криза довела је до preispitivanja ових ставова утичући на увођење мера protekcionizma и на jačање бројних регионалних веза и saveza. Питанje које се nameće је како ће izgledati трговински токови у будућности и да ли ће регионалне integracije имати prevagu nad multilateralnim i liberalizovanim трговинским системом. Finansijska kriза је, vrlo brzo, постала ekonomска kriза која је pogodila sve sektore. Prvi vidljivi efekti krize manifestovalи су се у снаžном padу трговинских токова, uslovjenim padом tražnje, што је довело до pada proizvodnje i zaposlenosti. Prve reakције mnogih država биле су mere protekcionizма, како би се заштитили nacionalni интереси. Ово је ponovo aktuelizовало debatu поборника liberalizма i protekcionizма, где су ефекти и nastanak кризе ишли u prilog ових drugih. Donosioci ekonomskih odluka suočени су са gorućim ekonomskim problemima, покушавали су да ih ublaže (makar na kratak rok) okrećući se regionalnim partnerima, a manje prema svetskom tržištu.

Primljeno:
31.10.2013.
Prihvaćено:
20.02.2014.

Ključне речи: finansijska kriза, трговински токови, globalizација, regionalizација, STO.

1 Uvod

Proces globalizacije podrazumevao je, između ostalog, značajnu liberalizaciju trgovinskih i kapitalnih tokova koji su obeleželi kraj prošlog veka. Ekonomski domeni globalizacije podrazumevali su visoke stope rasta i u manje razvijenim i u razvijenim zemljama, praćeni značajnim trgovinskim i kapitalnim tokovima. Međutim, od 2000. godine pojavljuju se, prvo fragmentarno, a potom i opšte finansijske krize. Prva je nastala na američkom finansijskom tržištu, a vrlo brzo se proširila na EU, a potom i na celi svet. Druga kriza, sasvim suprotnog porekla, pogodila je najrazvijenija tržišta na svetu čime je njen efekat i razornost postao još veći. Na početku krize nije se mogla ni zamisliti njena jačina, obuhvat i trajanje. Svetska privreda se blago oporavila tokom 2012. godine i sva su očekivanja da će se trend nastaviti i tokom 2013 godine. Oporavak se ogleda u blagim stopama rasta najpogođenijih privreda tokom 2010. i 2011. godine, što utiče na postepeno intenziviranje trgovinskih tokova u svetu.

Dakle, kolaps svetske trgovine od kraja 2008. godine uslovljen je finansijskom krizom, ali je i veoma neuravnotežena međunarodna trgovina doprinela stvaranju globalnih debalansa. Mnogi eksperti smatraju da su upravo ti debalansi fundamentalni uzrok svetske ekonomске krize. Ova činjenica je često previđana i zbog brojnih objašnjenja iz oblasti finansijskih tržišta. Koliki su ti debalansi i kako su se oni uvećavali u prvoj deceniji ovog veka prikazaćemo u ovom radu. Pri tome, treba imati u vidu da su globalni debalansi, kako je uobičajeno, definisani kao sume apsolutnih vrednosti neravnoteže (suficita/deficita) u tekućim bilansima pojedinih zemalja. Posebno treba imati u vidu da su se ti veliki debalansi ostvarivali u okviru STO, što im daje specifičnu težinu.

Osim toga, u ovom radu ukazaćemo na značaj trgovinske neravnoteže za izbijanje globalne krize, a zatim razmatramo povratni efekat. To znači da ukazujemo na ogromne poremećaje u svetskoj trgovini. Potrebno je objasniti mehanizam nastanka krize u uslovima globalne trgovinske neravnoteže. U radu ćemo pokušati da analiziramo poremećaje u okviru STO i ukažemo na neka otvorena pitanja proistekla iz međuzavisnosti dugoročne trgovinske neravnoteže i ekonomске nestabilnosti koja je zahvatila ceo svet. Pre svega, ukazujemo na značaj članstva u STO, kojoj, uskoro, i Srbija treba da pristupi.

Članstvo u STO je od kapitalnog značaja za ekonomski sistem zemlje, ali ima i političku dimenziju jer obezbeđuje:

- preferencijalan ulazak na tržište 159 zemalja koji je „rezervisan“ samo za članice (primena klauzule najpovlašćenije nacije);
- stabilnost uslova privređivanja u zemlji koji se ne mogu naknadno menjati sa promenama unutrašnjih političkih prilika;
- zaštitu od nelegalnih ekonomskih mera drugih zemalja u okviru organizacije (sistem rešavanja sporova u STO);

- transparentnost i praćenje spoljnotrgovinskih režima članica;
- uključivanje u proces postepenog snižavanja carina i necarinskih barijera;
- dodatno privlačenje stranih investitora, jer je unutrašnji sistem stabilan i predvidiv;
- članstvo u STO je preduslov za članstvo u Evropskoj uniji;

Evropska unija je jedinstven subjekt međunarodne trgovine, jer je njenim institucijama povereno kreiranje i izvršenje spoljnotrgovinske politike zemalja članica. EU je još uvek najznačajniji svetski trgovac, koji dominira u izvozu robe i usluga, što znači da razvijene zemlje ostaju lideri u međunarodnoj trgovini. Pred EU je težak zadatak da oblikuje svoju spoljnotrgovinsku strategiju danas, u trenutku primetnog otklona globalne ekonomске moći u korist zemalja s naglim privrednim razvojem. Naime, azijske zemlje, nakon regionalne krize (krajem dvadesetog veka) menjaju obrasce privrednog razvoja: redukuju deficit tekućeg bilansa i vremenom prelaze u suficite, drže svoje valute na potcenjenom nivou kako bi stimulisale izvoz, manje se oslanjaju na inostrani kapital, a visoku štednju koriste za investiranje u inostranstvu – i u realne, i u finansijske sektore.

Takva strategija odgovarala je i razvijenim zapadnim zemljama, naročito SAD. Međutim, naizgled iznenada sve se promenilo. Višegodišnje neoprezno zaduživanje privrede i građana, u uslovima niske domaće štednje, prouzrokovalo je prliv inostranog kapitala.¹ Neravnoteža u tokovima kapitala prouzrokovala je neravnoteže u trgovinskim tokovima. Postalo je očigledno da kompatibilnost ekonomskih politika dve grupe zemalja (u smislu prelivanja kapitala s Istoka na Zapad) ne znači i kretanje ka ravnoteži u međunarodnim ekonomskim odnosima, jer su finansijski posrednici stvarali nove trendove u međunarodnom kretanju kapitala. To je izvalo veliku finansijsku krizu, a potom i sunovrat realnih privrednih i trgovinskih tokova.

Globalna trgovinska neravnoteža je jedan od faktora aktuelne ekonomске krize. Veliki deficit i zavisnost zapadnih zemalja (pre svega SAD) od kapitala iz azijskih zemalja inicirali su ponudu inovativnih finansijskih instrumenata, koji su uveli svet u finansijsku i ekonomsku krizu. Nakon izbjiganja krize, međunarodna trgovina beleži sunovrat, pri čemu se uočavaju brži pad trgovine od proizvodnje, natprosečni pad trgovine kapitalnim i trajnim potrošnjim proizvodima, poremećaji u međunarodnim lancima ponude. Budući izazovi odnose se na mogući protekcionizam i pogrešan pristup rešavanju globalne neravnoteže.

¹ Mini recesija početkom ovog veka, u SAD, izazvana berzanskim "balonom" i posledničkim krahom softverskih kompanija, isprovocirala je ekspanzivnu monetarnu politiku FED-a i niske kamatne stope. Uporedo s niskom inflacijom, politika jeftinog novca predugo je trajala. Osnovna kamatna stopa centralnih banaka razvijenih zemalja ostala je niža od 2%.

2 Uticaj svetske krize na trgovinske tokove

Globalna finansijska kriza, do sada, je proizvela niz teških i socijalnih posledica koje se teško ublažavaju. Nesumnjivo, svetska ekonomski kriza uticala je dramatično na obim trgovinske razmene u svetu. Međutim, treba imati u vidu da su brojni eksperti ukazivali na mogući (poguban) uticaj globalnih neravnoteža na ekonomsku stabilnost i znatno pre izbjiganja aktuelne krize (Obstfeld and Rogoff, 2000). Povezanost globalne finansijske krize i kolapsa svetske trgovine analizirana je od strane brojnih ekonomista. Te analize obuhvataju mnoštvo kauzalnih veza u realnim finansijskim tokovima koje su inkorporirane u dinamički intermedijarni model opšte ravnoteže, sa šest sektora proizvodnje i trgovine. Neke analize obuhvataju 15 najrazvijenijih privreda i regionala. Iz tih analiza može se sagledati da su neke veze direktne i sasvim očigledne, dok su druge posredne i složenije (McKibbin and Stoeckel, 2009). Razumljivo je što je u vreme globalne ekonomski krize svugde u svetu pojačan strah od pada zaposlenosti i dohotka.

Globalna finansijska kriza ostavljala je za sobom velike stope nezaposlenosti, ali je njen negativan uticaj takođe bio izražen na svetske trgovinske tokove. Posledica pada tražnje, za robom i uslugama, na najvećim i dohodovno najbogatijim tržištima bio je i pad obima i dinamike ukupne međunarodne trgovine. Na to ukazuje sledeća tabela.

Tabela 1: Kretanje svetskog izvoza u periodu 2000-2010. godina (u %)

	2000-10	2007	2008	2009	2010
Svetски извоз	3,0	6,5	2,0	-12,0	-13,0
Poljoprivredni proizvodi	3,0	5,5	2,0	-3,0	-4,0
Goriva i rude	2,0	3,5	0,5	-4,5	-5,5
Industrijski proizvodi	3,5	8,0	2,5	-15,5	-16,5
Svetска proizvodnja	1,5	0,5	1,0	-5,5	-6,5
Svetski GDP	2,0	3,5	1,5	-2,5	-3,5

Izvor: International trade statistics, WTO, 2011.

Pad svetske proizvodnje od 6% u 2010. godini, propraćen je padom izvoza za 13%, i uvoza za 14%, pri čemu su ovi negativni trendovi najznačajniji u izvozu industrijskih proizvoda (-16,5%). Fenomen savremene globalne finansijske krize uticao je da pad trgovinskih tokova bude snažno izražen kod najrazvijenijih zemalja, dok je situacija kod manje razvijenih zemalja bila značajno bolja. Na to ukazuje sledeća tabela.

Značajan pad svetske trgovine zabeležen je u 2010. godini, a negativan trend se nastavio i u 2011. godini, naročito u zemljama američkog kontinenta i Evrope. Najmanji pad trgovine zabeležen je u Aziji, zahvaljujući aktivnosti

Kine, čiji je izvoz u 2010. godini imao pad od 11%, što predstavlja najmanji pad izvoza u dатој godini, dok je uvoz zabeležio rast od 3%. Tako je Kina postala najveći svetski izvoznik u toj godini i time pretekla Nemačku i SAD. Osnovna karakteristika trgovinskih tokova u 2011. godini je dominacija regionalne trgovine u trgovinskim tokovima, tako da je obim trgovine u okviru regiona značajniji od obima trgovine između regiona. Treba istaći da je 72% njene trgovine ostvareno unutar Evrope, više od 50% izvoza Azije ostalo je u okvirima nje, kao što je i 48% izvoza Severne Amerike ostalo unutar regiona (World Trade Report, WTO, 2012). Statistički podaci pokazuju da je pad regionalne trgovine u vreme globalne finansijske krize bio blaži nego pad trgovine između regiona.

Tabela 2: Trgovina po regionima (%godišnja promena)

I z v o z		Region	U v o z	
2000-10	2010		2005-10	2010
3	-13	Svet	3	-14
2	-18	Severna Amerika	1	-17
1	-8	Južna/Centralna Amerika	6	-18
2	-15	EU (27)	6	-18
4	-5	Konfederacija nezavisnih država	11	-26
8	-11	Azija	6	-8
17	-11	Kina	15	3
12	-3	Indija	13	-3

Izvor: International trade statistics, WTO, 2011.

Između niza negativnih posledica koje su izazvane globalnom finansijskom križom (smanjenje svetskog bruto proizvoda, povećanje nezaposlenosti, smanjenje obima i pogotovo vrednosti svetske trgovine robama i uslugama, bitno smanjenje stranih direktnih investicija, kredita, zapadanje u dužničku križu čitavog niza zemalja, smanjenje priliva deviza po osnovu doznaka) izdvaja se protekcionizam koji praktikuje sve veći broj zemalja. Na svetske trgovinske tokove utiču i tzv. dužničke križe. Naime, desetak ekstremno visoko zaduženih zemalja se našlo u ogromnim teškoćama. Još veći broj zemalja zbog smanjenja izvoznih prihoda, relativno visokog spoljnog duga i visokog iznosa obaveza koje dospevaju po osnovu sevisiranja tih dugova, nači će se u statusu visoko zaduženih.

Neosporno, globalna finansijska križa uticala je na svetske trgovinske tokove ali i, povratno, trgovinska neravnopravnost se može smatrati kao bitan faktor koji je doprineo produbljivanju križe. Pri tome ukazujemo na godišnje deficitne

tekućeg bilansa najrazvijenijih zemalja.² Na primer, SAD su postale zavisne od azijskih centralnih i komercijalnih banaka, pošto je nedostajući kapital za preveliku potrošnju pristizao prevashodno iz Japana i Kine, u vidu kupovine američkih hartija od vrednosti. Brojni eksperti su razmatrali (na primer, Claessens et al., 2010) šta će se desiti ukoliko, iz bilo kog razloga, presuše izvori azijskog kapitala za finansiranje prekomernog „blizanačkog“ deficit-a SAD (fiskalni i platnobilansni deficit). Analiza je ukazivala na koji način bi se formirala nova ravnoteža između makroekonomskih agregata, na obim i dinamiku redukcije potrošnje i u kojoj meri bi bila socijalno podnošljiva.

Da li bi devizni „podivljali“ kuresvi i otvorili put za primenu nove protekcionističke ekonomske politike ? (Claessens et al., 2010). To svakako ukazuje na kreiranje nove ekonomske i političke mape sveta u skorijoj budućnosti. Poremećeni trgovinski tokovi i kriza trgovine uslovila je pojavu (neo)protekcionizma. Trenutni protekcionizam je pokušaj da se negativni trendovi zaustave i preokrenu. Pri tome treba imati u vidu da protekcionizam, svakako, nije među glavnim uzročnicima kolapsa trgovine, ali je njen bitan pratičac i atribut. Međutim, postoji opasnost da, ukoliko eskalira, i sam postane generator negativnih trendova u svetskoj trgovini ili prepreka njenog oporavka. S druge strane, globalne trgovinske neravnoteže bile su važan faktor izbijanja ekonomske krize u 2008. godini, a potom je usledio veliki pad svetskog dohotka i trgovine u 2009. i 2010. godini, koji uprkos oporavku, zasigurno neće moći u celini da se nadoknadi ni u nekoliko narednih godina. Naime, već 2011. godine postala je vidljiva asimetrija u oporavku svetskih trgovinskih tokova: neke zemlje u razvoju su se gotovo vratile na pretkrizni nivo, ali uz priliv kapitala i rastuću inflaciju, dok su druge zabeležile sporiji oporavak od očekivanog.

To se posebno odnosi na razvijene zapadne zemlje. U njima je nezaposlenost i dalje visoka, a finansijski problemi sa pojedinim zemljama Evropske unije (Island, Grčka, Španija, Italija) i kriza evro zone pojačavaju ionako visoku averziju prema riziku, bilo da je trgovinski ili finansijski.

Bitna karakteristika tekuće globalne krize je višestruko veći pad trgovine od proizvodnje i bruto domaćeg proizvoda. Ova konstatacija važi za svet u celini i za sve zemlje u okviru STO, pojedinačno. Promene trgovine u odnosu na promene BDP naglo su uvećane u dugom kriznom periodu. Međunarodna konkurentnost jedne zemlje predstavlja sposobnost ostvarivanja osnovnih ciljeva ekonomske politike, posebno rasta dohotka i zaposlenosti, bez povećanja zaduživanja i bez nastanka deficit-a platnog bilansa (Petrović i Jović, 2012, str.

² Godišnji deficit tekućeg bilansa SAD (kao pokazatelj veće nacionalne potrošnje od proizvodnje) rastao je skoro u svim godinama nakon Drugog svetskog rata, ali se ubrzao u 21. veku i dostigao najveći, istorijski nivo u 2006. godini (800 mlrd.dolara ili 6% bruto domaćeg proizvoda). Kolike su njegove razmere pokazuje podatak da su SAD „usisavale“ čak tri četvrtine suficita tekućeg bilansa svih zemalja sveta.

74). Tako definisana konkurentska pozicija mnogih zemalja pala je na nizak nivo, odnosno smanjila se pod uticajem krize i rizika poslovanja.

Tabela 3: Globalni debalansi u % od svetskog bruto domaćeg proizvoda

Godina	Svet	G – 20
2000	3,7	2,6
2001	3,1	2,2
2002	3,5	2,5
2003	3,8	2,6
2004	4,4	3,1
2005	5,2	3,6
2006	5,9	3,9
2007	5,7	3,7
2008	5,5	3,4
2009	3,9	2,4
2010	3,8	2,4

Izvor: IMF Word Economics Outlook Database, April 2012.

G–7 je na svojim samitima još od 2003. godine ukazivao na rastući rizik globalnih trgovinskih neravnoteža najrazvijenijih zemalja sveta. Od Kine i Japana tražila se uzdržanost pri kupovini američkog dolara i veštačkog jačanja njihovih valuta (period poznat i kao „rat valuta“). S druge strane, od SAD se tražilo da uveća domaću štednju, a od evropskih zemalja da podstiču konkurentnost. Svi ti predlozi išli su u prilog očuvanja postojeće ravnoteže, odnosno sprečavanja globalne, nadolazeće ekonomske krize (Obstfeld and Rogoff, 2000). Brojni analitičari ističu da zaduživanje i „balon“ na tržištu nekretnina nisu bili izazvani globalnim neravnotežama, ali smatraju da su neravnoteže imale ključnu ulogu u formiranju uslova za izbijanje krize. To znači da su turbulencije na finansijskom tržištu bile „inicijalna kapsila“ u zapaljivoj smeši problematičnih globalnih ekonomskih i trgovinskih odnosa.

Neki analitičari smatraju da „spoljne neravnoteže odražavaju, pa čak i predskazuju, unutrašnje neravnoteže“ (Bini-Smigli, 2008). U izrazito suficitarnim zemljama, kao što su Kina, J. Koreja, Tajvan, Saudijska Arabija i Ujedinjeni Emirati, pad izvoza nije bio praćen jednakim smanjenjem uvoza. Obrnuto, u zemljama sa velikim deficitima, kao što su SAD i Španija, pad uvoza bio je znatno veći od smanjenja izvoza.

Globalna finansijska i ekonomska kriza najviše je pogodila trgovinu opremom i investicionim dobrima (mašine, transportna sredstva, oprema za domaćinstvo, elektronika, komponente). Utvrđeno je da su promene tražnje za trajnim potrošnjim dobrima u periodima kriza četiri do šest puta veće nego

promene tražnje za proizvodima za tekuću potrošnju (Bems, 2010). Takva situacija se ponovila u poslednjoj krizi s još izrazitijom asimetrijom u promenama tražnje: tražnja za trajnim potrošnim dobrima u SAD i Evropskoj uniji opala je za više od 30%, odnosno 20% respektivno, dok je tražnja za robom široke potrošnje i uslugama opala za samo 1%, odnosno 3% u 2011. godini (IMF, 2013).

3 Kriza Svetske trgovinske organizacije

Svetska trgovinska organizacija je jedina globalna međunarodna organizacija koja se bavi pravilima trgovine među nacijama. U osnovi ove organizacije nalaze se sporazumi STO, potpisani i ratifikovani u parlamentima najvećeg broja država koje učestvuju u međunarodnoj trgovini. Cilj je da se pomogne proizvođačima robe i usluga, izvoznicima i uvoznicima u poslovanju. Svetska trgovinska organizacija počiva i funkcioniše na tri najvažnija principa:

- 1) princip najpovlašćenije nacije;
- 2) princip nacionalnog tretmana;
- 3) princip transparentnosti.

Ovim osnovnim principima može se pridodati i princip liberalizacije trgovine i princip promovisanja konkurenčije. Liberalizacija međunarodne trgovine i uspostavljanje zdrave trgovinske konkurenčije u svim državama članicama, ali i na globalnom nivou, osnovni je cilj STO, a da bi se ovo u praksi i postiglo, sporazumi STO raspolažu brojnim instrumentima koji regulišu ove oblasti (Zubić-Petrović, et al., 2005, str. 4). Na primer, sporazum o subvencijama i kompenzatornim merama smatra da subvencija postoji kada postoji finansijski doprinos proizvodnim ili spoljnotrgovinskim preduzećima od strane vlade ili nekog drugog državnog organa na teritoriji države članice, koja može biti u vidu:

- 1) direktnih transfera sredstava (dotacije);
- 2) fiskalnih podsticaja i obezbeđenja zajmova, odnosno garancija za zajmove od strane državnih banaka;
- 3) preuzimanja dugova, obezbeđenja robe ili pružanja usluga i pribavljanja dobara;
- 4) refundiranje carina plaćenih na uvoz inkorporiranih sirovina;
- 5) naloga drugim privatnim telima da izvrše transfer finansijskih sredstava, preuzmu dugove ili obezbede robu u korist primaoca.

Svetska trgovinska organizacija se bori protiv nedozvoljenih subvencija, smatrujući ih preprekom u međunarodnoj trgovini, putem kompenzatornih dažbina koje su takođe predviđene Sporazumom o subvencijama i kompenzatornim merama. Nisu sve subvencije zabranjene ovim sporazumom,

odnosno neće protiv svake subvencionisane robe biti pokrenut antisubvencioni postupak i nametnute kompenzatorske dažbine.

Subvencije u poljoprivredi regulisane su Sporazumom o poljoprivredi, te poljoprivredni proizvodi ne mogu biti predmet antisubvencione istrage. Takođe, Sporazum definiše dozvoljene subvencije u koje ubraja sve vrste pomoći za istraživačke delatnosti koje sprovode firme ili visoke naučne ustanove, kao i troškove vezane za istraživački personal, troškove instrumenata, pomoć nerazvijenim regionima i pomoć za zaštitu životne sredine.

Na primer, izvozne subvencije i subvencije čije dobijanje zavisi od korišćenja domaćih umesto uvoznih inputa spadaju u Sporazumom zabranjene subvencije koje se sankcionisu kompenzatorskim dažbinama.

STO zabranjuje sledeće vidove subvencija (Rapajić, 2013, str.135):

- 1) subvencije koje se mogu smatrati „specifičnim“;
- 2) subvencije zavisne od izvoznog uspeha;
- 3) subvencije čije dobijanje zavisi od korišćenja dočih umesto uvoznih inputa;
- 4) subvencije koje prouzrokuju „ozbiljnu štetu“ drugim državama članicama.

Tabela 4: Broj pokrenutih antisubvencionalih istraga i broj uvedenih kompenzatorskih mera protiv zemalja izvoznica (1995-2011)

Zemlja izvoza	Broj pokrenutih antisubvencionalih istraga	Broj uvedenih kompenzatornih mera
Indija	53	31
Kina	52	34
Južna Koreja	18	8
Indonezija	14	8
Italija	13	9
SAD	13	7
Tajland	12	3
Evropska unija	12	11
Kanada	8	3
Francuska	7	6
Ostalo	77	47
Ukupno	279	167

Izvor: Cauntervalling Institutions: By Exporting Country, 01/01/1995-31/12/2011, (http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/CV_InitiationsByExpCty.pdf)

Pojavom globalne finansijske krize menjaju se i trgovinski tokovi u okviru STO. Uočava se da veći broj zemalja članica STO koristi subvencije za prodor na inostrano tržište, naročito Indija, Kina i Južna Koreja. Pored zemalja u razvoju, izvozne subvencije prisutne su i u razvijenim zemljama poput

Evropske unije, SAD i Kanade. U posmatranom periodu je od 279 pokrenutih antisubvencionih istraživačkih mera, uvedeno 167 kompenzatornih mera za uvoz proizvoda iz zemalja koje primenjuju izvozne subvencije.

Nedozvoljene subvencije se najviše primenjuju u sektoru metalnih proizvoda, hemijskom sektoru, sektoru gume i plastike. Primećuje se da pored primarnog sektora koji je tradicionalno podložan državnoj podršci i sektor mašina i električne opreme biva potpomognut subvencijama (Rapajić, 2013, str.138).

Tabela 5: Broj uvedenih kompenzatorskih mera protiv članica STO, po sektorima (2007-2011) i ukupno (1995-2011)

S e k t o r i	2007	2008	2009	2010	2011	1995/ 2011
Žive životinje				1		5
Proizvodi od povrća					1	9
Životinji i biljne masti i ulja				1		5
Upakovana hrana, sokovi, alkoholna pića, sirće, duvan	1					13
Mineralni proizvodi			1		1	6
Proizvodi hemijske industrije		1	2	2		10
Plastika i gume i proizvodi od njih		2	1	4		14
Koža i proizvodi od kože					1	3
Papir i proizvodi od papira		1		2	1	6
Tekstil		1		1		8
Obuća, perje, veštačko cveće				1		1
Kamen, staklo, plastika i plemeniti metali	1	4	3	7	4	7
Mašine		2	2			10
Vozila, vazduhoplovi i plovila		2	2			1
U k u p n o	2	11	9	19	9	167

Izvor: Cauntervalling Measures: By Sector 01/01/1995-31/12/2011.,
http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/CV_MesuresByExpCty.pdf.

Dugotrajna finansijska kriza odrazila se i na funkcionisanje globalnih organizacija uključujući Svetsku trgovinsku organizaciju. Zemlje koje imaju vrlo visoke tzv. izvozne koeficijente, kao što su Hong Kong, Singapur, Irska, Belgija, Holandija, Slovačka, Mađarska i dr. su najviše pogodjene. Osim toga, kriza je teško pogodila zemlje koje izvoze naftu, obojene metale, proizvode crne

metalurgije, prirodni kaučuk i sl. pogotovo ako su njihovi izvozni koeficijenti vrlo visoki. Naravno, kriza je teško pogodila i zemlje u čijoj strukturi deviznog priliva vrlo visoko učešće imaju prihodi od izvoza usluga, kao što je slučaj sa Egiptom, Grčkom, Panamom, Hrvatskom, Kiprom, Kubom i drugim.

U uslovima globalne finansijske krize, STO kada se radi o subvencijama drugačije tretira države u razvoju i najmanje razvijene države. Najmanje razvijenim državama članicama kao i onim članicama koje imaju BDP po glavi stanovnika manji od 1.000 dolara, STO dozvoljava da koriste uvozne subvencije. Što se tiče subvencija čije dobijanje zavisi od korišćenja domaćih umesto uvoznih inputa, njihovo korišćenje ograničeno je na period od osam godina od trenutka pristupanja STO za najmanje razvijene države, odnosno pet godina za države u razvoju. Međutim, oživljeni protekcionizam, naročito u proteklih pet godina mnoge zemlje udaljava od ciljeva Svetske trgovinske organizacije.

4 Izazovi (neo)protekcionizma

Statistike za period od kraja 2008. godine pa sve do kraja 2011. Godine, pokazuju da protekcionizam i u okviru STO jača. U tom periodu, u svetu je uvedeno blizu 1400 trgovinskih mera, uključujući i oko 900 diskriminatorskih, pri čemu se na zemlje G20 odnosi oko dve trećine. Dijapazon primenjenih mera je širok, od klasičnog antidampinga, preferencijalnog tretmana domaćih preduzeća koji su obuhvaćeni programima državne pomoći, do raznih diskriminatorskih procedura i zavijenog protekcionizma u formi fiskalnih olakšica i oslobađanja (Hoekman and Wilson, 2012).

U okviru zemalja STO primena pojačane zaštite za vreme trajanja globalne krize opravdava se očekivanim pozitivnim efektima po zaposlenost, dohodak i trgovinski bilans.

Međutim, takva politika eventualne pozitivne rezultate može da ima u kratkom roku. Više carinske stope i druge mere koje dovode do manjeg uvoza, znače, u isto vreme, smanjenje izvoza, zaposlenosti i dohotka u drugim zemljama. Rezultat toga je pad njihove tražnje, uključujući i uvoznu tražnju za proizvodima iz zemalja koje su povećale mere zaštite. Svi ovi efekti dodatno se pojačavaju ako druge zemlje na rastući protekcionizam odgovore pojačanjem protekcionističkih mera, što je logična reakcija. S druge strane, do sličnih efekata dovodi primena direktnih pomoći ili podsticaja domaćem sektoru, čemu su posebno sklone razvijene članice STO. Već je navedeno da subvencionisanje domaće proizvodnje, takođe, dovodi do zaostajanja izvoznih sektora i rasta cena proizvoda uvozno supstituisanih sektora.

U takvoj situaciji sasvim je izvesno da će druge zemlje reagovati „arsenalom mera“. Krajnji efekat su negativni rezultati poznati iz teorije i prakse, te se strateška trgovinska politika time stavlja pred teške zadatke. Mere i

efekti naraslog protekcionizma mogu se i kvantitativno izraziti i oceniti. Rezultat je pad obima svetske trgovine i svetskog dohotka. Povećanje carina koja rezultuje u porasta budžetskih prihoda za 1 dolar, dovodi do smanjenja svetskog izvoza za 2,16 i svetskog dohotka za 0,73 dolara. Ni procenjeni efekti stimulacija ne deluju ubedljivije. Na primer, dolar stimulacija može da uveća nacionalni BDP za 0,64 dolara i trgovinu za 0,08 dolara, ali su efekti po druge zemlje neodređeni ili negativni, posebno ako i one odgovore primenom istih ili sličnih mera.

Protekcionističke mere je relativno lako uvesti, ali je veoma teško ukinuti. Neki eksperti ukazuju da je bilo potrebno pedeset godina da se dostigne sadašnji nivo liberalizacije, a da postoji opasnost da se sve to anulira u vrlo kratkom roku (Krueger, 2010). Ta činjenica pred kreatore ekonomskog i trgovinskog politike postavlja težak zadatak, utoliko pre što su pod stalnim pritiskom da uvode mere koje vode kratkoročnim koristima, uprkos izvesnim negativnim efektima u dužem roku. Izostajanje pomaka na multilateralnom nivou proteklih godina, takođe splašnjava optimizam kad su u pitanju promene u skorije vreme, nastale globalnim debalansom u svetskim trgovinskim tokovima.³

5 EU i STO

U uslovima globalne finansijske krize brojni eksperti smatraju da Evropska unija spotiče globalne pregovore. Četiri godine u dubokoj finansijskoj krizi, opterećena rekordnom stopom nezaposlenosti (na kraju 2012. godine preko 26 miliona ljudi) i zgaslim privrednim rastom, Evropska unija svoju buduću ulogu u svetskoj trgovini gleda „u krivom ogledalu“. S jedne strane, EU je i dalje najveći svetski trgovinski izvoznik i uvoznik, vodeći devizni investitor i korisnik stranih ulaganja. Gotovo 20 odsto ukupnog svetskog izvoza, i pored krize, poreklom je sa prostora EU uprkos izvesnim trgovinskim barijerama. S druge strane, EU već godinama nema rešenje za podsticanje sopstvenog privrednog rasta, dok njeni vodeći ekonomski partneri (SAD, Kina, Japan, Indija, Rusija, Brazil i dr.) uglavnom imaju pozitivne stope privrednog rasta.

Međutim, i pored krize koja je zahvatila celu EU (posebno one zemlje u evro zoni) ona i dalje neguje spoljno-trgovinske ambicije. Tako je marta 2013. Evropski savet zaključio: „Već 2015. godine, 90 odsto privrednog rasta, a sa tim i svetske tražnje roba i usluga generisće se izvan EU, i treba svim raspoloživim sredstvima Evropskoj uniji obezbediti pristup tim tržištima. Ponude za buduće poslove na tržištu EU i povoljne pojedinačne trgovinske sporazume treba dvostruko uvezati. S jedne strane, treba ih povezati s konkretnim stvaranjem tamošnjih tržišta, s istovremenim jasnim najavama da će se pregovori ili postojeći trgovinski status prekidati ukoliko se strano tržište ne otvorí dovoljno

³ Na primer, odnos dolara i juana, koji je doprineo produbljivanju debalansa, još uvek nije rešen.

za evropski biznis“. Međutim, brojni analitičari iz ostatka sveta smatraju da EU sve više klizi u protekcionizam.

Naime, konkurenti i partneri EU da bi plasirali svoju robu (na primer kukuruz, genetski modifikovanu hranu, keramiku, delove za avione, kozmetičke preparate, intelektualnu svojinu, vino, automobilske gume i dr.) na najveće integrисано tržište na svetu, prolaze iscrpljujuću proceduru provera. Međutim, ključna tržišta na kojima bi EU trgovinom mogla da oživi privredni rast i podstakne nova zapošljavanja, odnedavno osetno umnožavaju trgovinske barijere. S druge strane, u gotovo svim zemljama i dalje postoje neizvesnost i strah od investiranja i uzdržavanje od potrošnje, naročito trajnih dobara.

6 Neophodnost reforme sistema odlučivanja u STO

Globalna ekonomска kriza nametnula je potrebu za reformisanjem sistema odlučivanja u STO jer su trgovinski tokovi poremećeni, uglavnom među članicama te organizacije. Naime, trenutno se u okviru Svetske trgovinske organizacije odluke donose konsenzusom svih članica. Ova praksa je nasledena iz GATT, kao i mehanizam uspostavljanja konsenzusa koji je poznat pod nazivom „zelena soba“. U praksi, sve odluke se usaglašavaju između 25 do 30 najuticajnijih i najaktivnijih članica STO koje čine zelenu sobu. Tu su prisutne skoro sve razvijene zemlje, obično učestvuju i jedna do dve zemlje u tranziciji, a ostalo su zemlje u razvoju. Svaki predlog odluke prvo bude razmatran i usaglašen u zelenoj sobi pa tek nakon toga biva iznešen pred ostale članice STO. U zelenoj sobi, prilikom usaglašavanja stavova, glavnu reč vode razvijene zemlje u skladu sa svojom ekonomskom i pregovaračkom snagom. Ovakav način uspostavljanja konsenzusa je netransparentan i destimuliše učešće zemalja u razvoju. Većina njih su dovedene u situaciju da budu samo informisane sa predlogom odluke na početku i usaglašenom odlukom na kraju. Pored toga, najveći deo zemalja u razvoju i najmanje razvijenih zemalja je potpuno isključen iz procesa donošenja odluka.

Nedostaci u načinu uspostavljanja konsenzusa prouzrokovali su veliki broj primedbi članica STO, koje su se osetile isključenim iz procesa donošenja odluka. Zbog toga se naučna i stručna javnost uključila u raspravu o postojećim problemima i predlozima za reformu sistema STO. Praksa da se odluke donose konsenzusom često diskriminiše zemlje u razvoju, zato što su one izložene ekonomskim i političkim pritiscima kojima se utiče na njihove pregovaračke pozicije. Pored toga, zbog ograničenih sredstava koje im stoje na raspolaganju, one nisu u stanju da se izbore sa velikim brojem sastanaka koji se često održavaju istovremeno (Marković, 2009, str.119-135). Svetska ekonomска kriza još više je otežala položaj zemalja u razvoju i najmanje razvijenih zemalja, koje permanentno ugrožava ponašanje Sekretarijata Svetske trgovinske organizacije, jer često nema neutralnu poziciju, već nastupa u skladu sa interesima razvijenih

zemalja. Na sastancima Ministarske konferencije često se dešava da se distribuiraju dokumenti za koje prethodno nije pribavljeni saglasnost svih članica.

Međutim, dešava se i da se dobijena mišljenja pojedinih članica ignorišu. Pored toga, dokumenti često nisu dostupni na svim jezicima i često se ne ostavlja dovoljno vremena za diskusiju o njima. Međutim, kao osnovna zamerka ipak se ističe to da uspostavljanje konsenzusa kroz mehanizam zelene sobe sprečava mnoge članice da aktivno učestvuju u procesu donošenja odluka. Gotovo svi predlozi za reformu sistema odlučivanja u STO polaze od toga da je potrebno formirati jedno formalno ili neformalno savetodavno telo koje bi iznosilo predloge Generalnom savetu. U njegov sastav bi ušli predstavnici što većeg broja zemalja članica i to na osnovu jasnih i objektivnih kriterijuma kao što su učešće u svetskoj trgovini i ravnomerna geografska zastupljenost (Scott and Watal, 2000).

Na ovaj način bi se izbegli nedostaci sadašnjeg načina postizanja konsenzusa kroz zelenu sobu. Članice zelene sobe su na neki način samoizabrane na osnovu zainteresovanosti za određenu temu, a ne na osnovu objektivnih kriterijuma. Takođe, afričke zemlje uopšte nemaju predstavnike u zelenoj sobi. Mnoge od njih zbog male ekonomске snage nemaju stalne misije pri STO u Ženevi, jer nisu u stanju da ih finansiraju. Pored toga, zajedničko za sve predloge za reformu sistema odlučivanja u STO je i zalaganje da se prilikom donošenja odluka moraju uvažavati stavovi svih članica, a posebno zemalja u razvoju. Zemlje u razvoju ne bi trebalo da budu izložene ekonomskim i političkim pritiscima u toku pregovora. Podložnost pritiscima, koji su prisutni u bilateralnim kontaktima sa razvijenim zemljama, takođe umanjuje sposobnost zemalja u razvoju da ostvare svoje trgovinske i ekonomске interese. Da li će i kada doći do reforme sistema odlučivanja u STO prvenstveno zavisi od volje najuticajnijih članica - razvijenih zemalja. Polako, neke zemlje u razvoju, kao što su Kina, Indija i Brazil, počinju da nameću svoje stavove, ali ne u toj meri da bi mogli da podstaknu tako krupnu promenu (The Memorandum on the Need to Improve Internal Transparency and Participation in the WTO). Ulazak Rusije u STO će, zasigurno, poremetiti trenutnu ravnotežu snaga, ali pitanje je kada će se to desiti. Pri tome, presudan faktor može biti i uticaj trenutne ekonomске krize koja uslovljava i trgovinske tokove među zemljama članicama.

7 Neutralisanje negativnih efekata krize

Globalna ekonomija je i dalje u teškoj recesiji izazvanoj finansijskom krizom i akutnim gubitkom poslovnog poverenja. Međutim, trgovinska saradnja jedan je od preduslova privrednog prosperiteta u savremenom svetu. Kako bi se neutralisali negativni efekti sloma svetske trgovine u vidu treba imati upravo osnovne karakteristike kolapsa svetske trgovine. Sinhronizovani pad izvoza i uvoza praktično svih zemalja sveta je osnovna karakteristika svetske trgovine

do 2011. godine. Pad izvoza i uvoza zabeležen je i kod svih zemalja članice STO (za koje ona daje uporedne podatke) u periodu od trećeg kvartala 2008. godine do sredine 2010. godine. Kod svih zemalja Evropske unije, taj pad je iznosio preko 20%, a kod ne malog broja zemalja i preko 30% u tom periodu (Baldvin and Evenett, 2011). U najvećem broju zemalja ostvaren je pad ukupne trgovine između jedne četvrтине i jedne petine, i to u dužem vremenskom periodu.

Većina zemalja je na smanjivanje svetske tražnje i rezultirajući pad izvoza reagovala smanjenjem uvoza, tako da su stope pada izvoza i uvoza bile približno iste. Udeo trgovine u BDP je veći ukoliko je zemlja više uključena u globalne mreže ponude, tj. ako proizvodi koji su predmet njene razmene prolaze kroz veći broj faza prerade u lancu i nalaze se bliže finalnom proizvodu. Elastičnost izvoza je bitna i zavisi od makroekonomskih varijabli. Naime, uz pretpostavke dominantnog učešća izvoza u porastu domaćeg proizvoda i nepromjenjene tehnologije, stopa rasta izvoza nadmašuje stopu rasta domaćeg proizvoda u recipročnoj meri u kojoj dodata vrednost od izvoza učestvuje u formiranju domaćeg proizvoda. U pitanju su nerazmenljiva, kapitalna i trajna potrošna dobra. To znači da se, pored uticaja neto i bruto principa obračuna trgovine i BDP, veći pad svetskog izvoza od BDP može objasniti i činjenicom da je u velikom broju zemalja učešće proizvoda koji ne mogu da budu predmet razmene uvećano (veliki deo sektora usluga), a da je recesijom smanjena ukupna tražnja više pogodila sektor razmenljivih proizvoda.

Rezultat je veći pad izvoza (razmenljivih dobara za kojima se tražnja više smanjila) i umereniji pad BDP jer su u njega uključene i usluge i potrošna roba za kojima se tražnja manje smanjila (Eaton et al., 2010). Potom, brojni eksperti su analizirali razliku između proizvodnje i trgovine trajnih potrošnih dobara i robe široke potrošnje. Upravo su različite promene tražnje te dve grupe proizvoda ključni razlog za veću redukciju trgovine od BDP u većini zemalja (McKibbin and Stoeckel, 2009). Na međunarodnu trgovinu se različito odrazio i oporavak s aspekta te dve grupe proizvoda: vrednost trgovine proizvodima široke potrošnje se već u prvom kvartalu 2011. godine približila predkriznom trendu, dok je trgovina kapitalnim i trajnim potrošnim dobrima zaostajala.

Jačanje vertikalne integracije i proširivanje međunarodnih lanaca ponude (kao jednog od najuočljivijih rezultata globalizacije) u dobro meri je neutralisalo negativne efekte krize. Sve veći deo proizvodnje i trgovine obavlja se na sledeći način: repromaterijal i delovi iz jedne zemlje se dograđuju u drugoj, često i u trećoj zemlji i na kraju troše u četvrtoj. Dakle, delovi i komponente nekoliko puta pređu granicu, što ima važnu posledicu za vrednost trgovine: njihova vrednost se svaki put registruje u izvozu i uvozu, sve dok

finalni proizvod ne dođe do potrošača.⁴ Naime, to znači da u razvijenim međunarodnim lancima ponude smanjenje tražnje u periodu globalne krize ima manje posledice na BDP nego na obim trgovine.

Može se zaključiti da je jedan od razloga većeg pada trgovine od BDP upravo postojanje međunarodnih lanaca ponude. Naime, dovoljno je da se smanje isporuke samo u jednom segmentu lanaca ponude pa da to utiče na smanjenje isporuka svih drugih karika u lancu. Rezultat toga će biti smanjenje BDP, ali ne u tolikoj meri koliko multiplikovani efekti utiču na smanjenje trgovine. Stoga je neophodno sagledati razloge za skromniji pad od očekivanog u međunarodnim lancima ponude. Dva najvažnija razloga su (Altomonte and Ottaviano, 2009): (1) uspostavljanje lanaca podrazumeva određene nepovratne troškove, zbog toga će se firme unutar lanca pre prilagoditi (kroz zajedničko smanjenje ukupne ponude), nego što će pokidati lanac; (2) odnosi učesnika unutar lanca, po pravilu, su uređeni dugoročnim aranžmanima koje nije jednostavno prekinuti, jer se često realizuju u okviru multinacionalnih korporacija koje su voljne da u cilju održanja celog lanca, priskoče u pomoć slabijim učesnicima;

Međutim, kad je izvoz u pitanju, na jednoj strani su pad agregatne uvozne tražnje i smanjeni izvozni potencijali domaćih privreda, kao i povećani troškovi kreditiranja izvoza, a na drugoj strani su faktori koji su negativne tendencije ublažavali ili im, čak, menjali predznak. Na primer, jedan od tih faktora je preusmeravanje tokova roba i usluga (od domaćeg ka izvoznim tržištima). Drugi se odnosi na povećanje cenovnih vrednosti, ako je došlo do depresijacije nacionalne valute i ako je struktura domaćeg izvoza takva da je elasticitet inostrane uvozne tražnje dovoljno visok. Osim toga, na uvoz su posredno delovale i antikrizne mere.

Monetarna i fiskalna relaksacija podstakala je domaću tražnju, ali nažalost često selektivno – ka domaćim proizvodima. Pri tome je jedan deo tražnje, barem delimično, povratio izgubljeni uvoz. Suprotno su delovale indukovane mere protekcionizma u najrazličitijim oblicima.

8 Zaključak

Svetska finansijska kriza je u velikoj meri uticala na globalne trgovinske tokove posebno u okviru STO jer dolazi do niza poremećaja u odnosu na dinamičke i kontrolisane tokove koji su imali uzlazni trend pre pojave krize. Efekti krize na svetske trgovinske tokove mogu se podeliti u dve grupe. U prvoj grupi su efekti koje je direktno izazvala sama kriza. Drugu grupu čine oni efekti koji su izvedeni i koji su nastali usled preduzetih mera za prevazilaženje krize.

⁴ Ukupna trgovina se u vrednosnom izrazu kumulira svaki put kada komponente pređu granicu, a BDP se uvećava samo u meri dodate vrednosti.

Najočigledniji efekat globalne finansijske krize ogleda se u opštem gubitku poverenja, rastu poslovnog pesimizma i uzdržavanju od ulaganja, pogotovo dugoročnih i kapitalnih. U takvom poslovnom ambijentu, banke pooštavaju uslove kreditiranja, a države sve manje pozajmljuju jedna drugoj kapital.

Kao posledica, investicije i tražnja opadaju, menjaju se tokovi na međunarodnom finansijskom tržištu a umnogome i presušuju. To negativno utiče i na tokove trgovine (koji se i preusmeravaju) jer se troškovi povećavaju, a obim smanjuje. Promene u uvozu i izvozu, zajedno sa izmenjenim tokovima kapitala, uticali su (uz burne promene deviznog kursa) na promenu stanja u trgovinskim i platnim bilansima.

Međutim, u savremenim uslovima, se ne može govoriti o autarkičkom razvoju trgovine, a globalna ekomska i finansijska kriza daje poruku da se izlaz iz nje ostvaruje lakše kroz integraciju, razmenu i partnerstvo, pri čemu povećanje obima trgovine može, bez sumnje, predstavljati jedan od najefikasnijih izlaza.

Iako je EU najznačajniji akter u međunarodnoj trgovini, njena konkurentnost u nekim manje tehnološki intenzivnim sektorima je na udaru konkurenциje iz zemalja u razvoju. Iako je EU svetska trgovinska sila, ona štiti veliki deo sektora privrede od inostrane konkurenциje.⁵ Glavni instrumenti koje koristi u tu svrhu su necarinske barijere i opšte je poznato da EU koristi ove mere u znatnom obimu. Tu se ističu antidamping mere, i njihova upotreba u periodu svetske ekomske krize raste.

Poremećeni svetski trgovinski tokovi uslovili su i drugačije ponašanje STO u ostvarivanju proklamovanih ciljeva. Oživljavanje svetske ekonomije bez odlaganja zahteva drugačije mere makroekonomskog regulisanja, kako na nivou nacionalnih privreda, tako i na nivou multilateralne kordinacije, u okviru STO, odnosno vraćanje izvornim principima. Neophodno je globalno i simultano uravnoteženje, pri čemu u prvom planu ne bi trebalo da bude potpuno otklanjanje neravnoteža, pošto to u ovom trenutku ne bi bilo ni poželjno a ni moguće.

Literatura

- Altomonte, C. and G. Ottaviano (2009) Resillient to the Crisis? "Global Supply Chains and Trade Flows", <http://www.voxey.org/index.php?q=mode/4289>, 28.3.2011.
- Baldvin, R. and S. Evenett (2010) Introduction and the Recommendation for the G20, in: Baldvin, Richard and Simon Evenett (ur) *The Collapse of Global Trade Murky Protectionism and the crisis, Recommendation for the Crisis Recommendation for the G20*, Centre for Economic Policy Research.

⁵ Na primer, EU još od osnivanja EEZ 1957. godine ima Zajedničku poljoprivrednu politiku (KAP) čiji je važan segment zaštita domaće poljoprivredne proizvodnje od inostrane konkurenциje.

- Bems, R., R. Jonhson and Yi, K. (2010) *Demand Spillovers and the Collapse of Trade in the Global Recession*, IMF Working Paper, No. 142.
- Bijelić P. (2008) *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd.
- Bini-Smigli, L. (2008) *The financial crisis and global imbalance – two sides of the same coin*, Speech at the Asia Europe Economic Forum conference The Global Financial Crisis: Policy choices in Asia and Europe, Bejing, 9 December 2008, ; <http://www.bis.org/review/r081212d.pdf>; 28.03.2013.
- Blanchard, O. and G. M. Milesi-Ferati (2010) *Global Imbalances: In Midstream?* IMF Staff Position Note No. 29.
- Bloomberg,
(<http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601085&sid=aVW11LBGT,08>).
- Cautervalling Intitutions: By Exporting Cauntry, 01/01/1995-31/12/2011, Internet: http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/CV_IntentionsByExpCty.pdf
- Claessens, S., S. Evenett and B. Hoekman (ur) (2010) *Rebalancing the Global Economy: A Primer for Policymaking*, Centre for Economics Policy Research.
- Eaton, J., S. Kortum, B. Neiman and J. Romalis (2010) *Trade and Global Recession*, <http://faculty.chicagobooth.edu/john.romalis/research/EKNR.pdf>, 28.03.2013.
- European Commission Proposal for Reform of the World Trade Organisation (2000), http://ec.europa.eu/external_relations/index.htm, 01.12.2008.
- Freund C. and E. Omelas (2011), *Regional Trade Agreements*, Policy Research Working Paper 5314, World Bank.
- Hoekman, B. and J. Wilson (2012) Aid for Trade Building on Program Todey for Tomorrows Future, in Fardoust Shahrokh, Yongbeom Kim and Claudia Sepulveda (ur) *Postcrisis, Growth and Development*, World Bank, Washington, D.C. 2011.
- IMF (2010) *World Economic Outlook (WEO) Recovery: Risk and Rebalancing*, IMF, October.
- IMF (2013) *World Economic Outlook Database*, IMF, April.
- Jeffry, F. (2010) Global Trade in the Aftermath of the Global Crisis, in: Baldwin, Richard (ur) *The Great Trade Colapse: Causes, Consequences and Prospects*, Centre for Economics Policy Research.
- Krueger, A. (2010) Protectionisms and the Crisis, in Richard Baldwin and Simon Evenett (ur) *The Collapse of Global Trade, Murky Prorekcionism and the Crisis> Recommandations for the G20*, Centre for Economics Policy Research.
- Marković, I. (2009) *Reforma sistema odlučivanja u STO*, Ekonomski horizonti, Ekonomski fakultet Kragujevac, br.1/2009, str.119-135.
- Maurer, A. and C. Degain (2010) *Globalization and Trade Flows: What You See is not What You Get*, World Trade Organization, Working Paper, No.12.
- McKibbin, W. and A. Stoeckel (2009) *The Potential Impact of the Global Financial Crisis on World Trade*, World Bank Policy Research Working Paper No.7606.
- Obstfeld O. M. and K. Rogoff (2000) *Perspectives on OECD Economic Integration: Implications for US Currentv Account Adjusment*, Center for International and Development Economic Research, Institute of Bussiness and Economic Research, UC, Berkeley.

- Petrović, P. i Ž. Jović (2012) *Međunarodna politika*, Institut za međunarodnu politiku i privrednu, Beograd, br.1147, jul-septembar 2012.
- Rapajić, S. (2011) *Uticaj svetske finansijske krize na međunarodnu robnu trgovinu i strane direktnе investicije*, *Međunarodna politika*, Vol.62, br.1143,
- Rapajić, S. (2013) *Svetska trgovinska organizacija i preduzeća u spoljnoj trgovini*, Ekonomski fakultet, Beograd, str.135.
- Scott, J. and J. Watal (2000) *Decision-Making in the WTO*, Institute for International Economics, Washington, www.iie.com, 07.12.2008.
- The Memorandum on the Need to Improve Internal Transparency and Participation in the WTO”, 2003, Internet, 07/12/08, www.oxfaminternational.org
- UNCTAD (2012) World Investment Report, UNCTAD, UN, New York and Geneva.
- WTO (2011) International Trade Statistic, WTO.
- WTO (2012) Short term merchandise statistics, WTO.
- WTO (2012) World Trade Report 2012. *Trade and public policies: A closer look at nontariff measures in the 21st century*, WTO, Geneva.
- WTO, <http://www.wto.org>
- WTO, Trade Policy Reviews, http://www.wto.org/english7tratop_e/trp_e/tpr_e.htm.
- Zubić-Petrović, S. i A. Raković (2005) *Svetska trgovinska organizacija – Pravni instrumenti i savremene tendencije*, Ministarstvo za međunarodne ekonomske odnose Srbije i Crne Gore, Beograd.

THE IMPACT OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON WORLD TRADE

Abstract: Modern economic and financial crisis has caused a significant reduction in trade flows, for the first time since the Second World War, so it is often referred to as the trade crisis. Despite many benefits and disadvantages of liberalization as key features of modern age, the current crisis has led to a reassessment of these positions affecting the introduction of protectionist measures and the strengthening of regional ties and alliances. The question that arises is how the future trade flows will look like and whether regional integration will prevail over multilateral and liberalized trading system. The financial crisis quickly became the economic crisis that hit all sectors. The first visible effects of the crisis were reflected in a sharp fall in trade flows, and conditioned drop in demand, which led to a fall in production and employment. The first reactions of numerous countries were protectionist measures in order to protect national interests. This again aroused debate between proponents of liberalism and protectionism, where the effects and the origins of the crisis favored the latter. Economic decision makers, faced with the pressing economic problems, tried to mitigate them (at least in the short-term) turning more to regional partners, and less to the world market.

Keywords: financial crisis, trends in trade, globalization, regionalization, WTO.



ISTRAŽIVANJE DINAMIKE I OGRANIČAVAJUĆIH FAKTORA ZAPOSLENOSTI U MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA U REPUBLICI SRBIJI U USLOVIMA KRIZE

Biljana Predić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ biljana.predic@eknfak.ni.ac.rs

Suzana Stefanović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ suzana.stefanovic@eknfak.ni.ac.rs

Danijela Stošić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ danijela.stosic@eknfak.ni.ac.rs

UDK
331.526.4:
334.012.63/.64
Originalni
naučni rad

Apstrakt: Mala i srednja preduzeća (MSP) se često vide kao sektor bitan za kreiranje novih radnih mesta. Ovaj sektor privrede obezbeđuje oko 2/3 svih radnih mesta, kako u Republici Srbiji, tako i u EU. Postoje empirijski dokazi da su mala i srednja preduzeća zaslužna za najveći deo rasta neto zaposlenosti. U Republici Srbiji se ova preduzeća vide kao preduzeća koja mogu da apsorbuju deo nezaposlenosti koja se restrukturiranjem i privatizacijom generiše u sektoru velikih preduzeća. Danas je stopa nezaposlenosti u Srbiji značajno veća od prosečne stope nezaposlenosti na nivou EU. Pitanje je da li sektor MSP može da apsorbuje ovu nezaposlenost, ili su ova preduzeća u većoj meri pogodena krizom, relativno prema velikim preduzećima. Rad ima za cilj da ispita doprinos malih i srednjih preduzeća zaposlenosti u Republici Srbiji. Takođe, u radu se istražuje uticaj krize na zaposlenost u ovom sektoru, na efikasnost i na nivo investicionih aktivnosti malih i srednjih preduzeća. Osnovni problemi za vlasnike malih i srednjih preduzeća koji vode rastućoj nezaposlenosti u ovom sektoru biće razmotreni i analizirani.

Primljeno:
18.10.2013.
Prihváćeno:
20.02.2014.

Ključne reči: MSP, zaposlenost, efikasnost, investicije, kriza

1. Uvod

Na stanje i nivo razvijenosti određenog privrednog sistema, između ostalog, ukazuje i stanje sektora malih i srednjih preduzeća (MSP) (Fida, 2008). Kao ključni učesnici procesa kreativne destrukcije, koje karakteriše viši nivo fleksibilnosti, ova preduzeća se vide kao pokretač ekonomskog rasta i razvoja (Acs, Morck, Shaver i Yeung, 1997; Fida 2008). Jedna od često analiziranih karakteristika ovih preduzeća, koja determiniše njihov doprinos rastu i razvoju privrede, jeste i inovativnost. Viši nivo inovativnosti je jedan od osnovnih izvora poslovne konkurentnosti i potencijal za doprinos ovih preduzeća ukupnoj nacionalnoj konkurentnosti određene zemlje. U svojoj studiji Acs i Audretsch (1988) pokazuju da su mala preduzeća inovativnija od velikih, odnosno da su ova preduzeća uspešniji inovatori. Rezultati sprovedene studije ukazuju na to da su inovacije češće u granama u kojima dominiraju velika preduzeća, ali da su u ovim granama mala preduzeća češće u ulozi inovatora. Prema tome, mala preduzeća su inovatori u inovativnijim granama (ibid).

Pored doprinosa nacionalnoj konkurentnosti, izvozu, inovativnosti, učešća u kreiranju bruto dodate vrednosti i investicionim aktivnostima u određenom sistemu, značaj sektora MSP se često posmatra i u kontekstu njihovog doprinosa zaposlenosti (Harvie i Lee, 2002). Ova preduzeća su u većem broju prisutna u radno intenzivnim delatnostima čime direktno doprinose rastu zaposlenosti (Cook i Nixon, 2000). Zapošljavanjem i pružanjem mogućnosti za ostvarivanje zarade ova preduzeća daju značajan doprinos ostvarivanju i širih društvenih ciljeva – smanjenju siromaštva, odnosno ujednačavanju ekonomsko-socijalnih razlika u jednom društvu (Cook i Nixon, 200; Fida, 2008). MSP kreiraju više radnih mesta i doprinose rastu neto zaposlenosti (Kok, Vroonhof, Verhoeven, Timmermans, Kwaak, Snijders i Festhof 2011). U situaciji kada velika preduzeća sele proizvodnju i time utiču na smanjenje zaposlenosti, sektor MSP je taj koji sprečava pad neto zaposlenosti, i čak doprinosi njenom rastu. Stoga je bitno, pored statičkog, pratiti i dinamički doprinos MSP zaposlenosti, tj. doprinos rastu zaposlenosti. Tako je u EU u periodu 2002-2007. godina, sektor MSP doprineo rastu zaposlenosti sa 80% (Audretsch, van der Horst, Kwaak i Thurik, 2009; Eurostat, 2009). Na to da su MSP neto stvaraoci radnih mesta ukazuje i Izveštaj EU o sprovođenju *Povelje o malim i srednjim preduzećima* u zemljama Zapadnog Balkana (The European Commission, 2007). U Srbiji je u periodu 2001-2004. godina, i pored smanjenja ukupne zaposlenosti, zaposlenost u MSP porasla za 8,6%. Dakle, evidentno je da su MSP neka vrsta amortizera opadanja zaposlenosti, koja u slučaju Srbije na žalost nije posledica seljenja, ili autosorovanja proizvodnje velikih preduzeća, već njihovog restrukturiranja, privatizacije i/ili likvidacije.

Imajući u vidu značaj sektora MSP za zaposlenost, jasan je značaj analize uticaja krize na kretanje zaposlenosti u ovom sektoru. Veći uticaj krize na

smanjenje zaposlenosti u sektoru MSP (Kok et al. 2011) vodi ka tome da ova preduzeća od neto generatora radnih mesta postanu sektor koji u većoj meri doprinosi rastu nezaposlenosti. Stoga analiza kretanja zaposlenosti u ovom sektoru postaje naročito značajna u okruženju u kome je jedan od ključnih privrednih, i širih društvenih problema, pitanje nezaposlenosti.

2. Zaposlenost u sektoru malih i srednjih preduzeća u Republici Srbiji – stanje i problemi

Danas je evidentan doprinos sektora MSP zaposlenosti, naročito neto zaposlenosti, stoga se ova preduzeća često vide kao osnovni generatori novih radnih mesta koji mogu značajno doprineti rešavanju problema nezaposlenosti. Ova uloga MSP postaje naročito značajna i potrebna u sistemima u kojima je visoka nezaposlenost jedan od ključnih makroekonomskih pokazatelja. Međutim, u periodu manifestacije efekata krize, zbog karakteristika poslovanja MSP – u prvom redu zbog dominantne orientacije na lokalna tržišta, otežanog pristupa izvorima finansiranja i male pregovaračke moći u rešavanju problema u vezi sa naplatom potraživanja – zaposlenost u ovom sektoru može biti u većoj meri pogodena krizom. Ovakva kretanja svakako vrše dodatni negativni pritisak na rastuću nezaposlenost u srpskoj privredi. Stoga će u nastavku rada biti prikazana analiza stanja zaposlenosti i osnovnih problema (ograničavajućih faktora) sa kojima se ova preduzeća suočavaju u svom poslovanju.

2.1. Metodologija

Analiza uticaja krize na poslovanje, sa fokusom na zaposlenost u malim i srednjim preduzećima, ali i analiza indikatora efikasnosti, obima investicione aktivnosti i ključnih izazova malih i srednjih preduzeća u Srbiji izvršena je na bazi sekundarnih podataka dostupnih u zvaničnim izveštajima Zavoda za statistiku Republike Srbije i dokumentima nadležnih ministarstava i državnih agencija. Imajući u vidu raspoloživost podataka i dinamiku publikovanja korišćenih izvora, kretanje stope nezaposlenosti sagledano je za period 2008-2012. godina; dinamika ukupne zaposlenosti i zaposlenosti u preduzećima različite veličine, kao i kretanje indikatora efikasnosti poslovanja analizirane su za period 2009-2011. godina; dinamika investicione aktivnosti je sagledana tokom 2009. i 2010. godine, dok je analiza subjektivne ocene vlasnika MSP i preduzetnika o uticaju krize na njihovo poslovanje, ključnih problema i mogućih rešenja data za period 2009-2012. godina. I pored toga što periodi u kojima su navedena pitanja analizirana nisu identični, ovakvim obuhvatom sagledane su godine koje su, prema kretanju bruto društvenog proizvoda, godine najizraženije manifestacije krize u Republici Srbiji – 2009, 2010. i 2011. godina (Republički zavod za statistiku, 2013b).

U cilju sagledavanja uticaja krize na poslovanje, i naročito na zaposlenost u sektoru MSP, izvršena je sinteza i kvantitativna obrada dostupnih sekundarnih podataka. Analizom kretanja kvantitativnih pokazatelja u dinamičkom kontekstu, izvedeni su određeni kvalitativni zaključci o uticaju krize na zaposlenost u sektoru MSP. Radi obezbeđenja višeg nivoa komparativnosti, stopa nezaposlenosti u Republici Srbiji je utvrđena kao odnos broja nezaposlenih i broja aktivnog stanovništva starijeg od 15 godina. Stopa nezaposlenosti u EU se utvrđuje kao učešće broja nezaposlenih u ukupnom broju radne snage starosti 15-74 godina. Kretanje broja zaposlenih je prikazano kao apsolutna i relativna promena u sukcesivnim godinama posmatranog perioda, kao i promena u poslednjoj u odnosu na početnu godinu perioda. Radi uvida u unutarsektorsko kretanje zaposlenosti, izvršeno je dezagregiranje dinamike broja zaposlenih u mikro, malim i srednjim preduzećima. Metodologija utvrđivanja stanja i dinamike ostalih varijabli – indikatori efikasnosti poslovanja, nivo investicija, problemi u poslovanju – može se videti u referentnim izvorima.

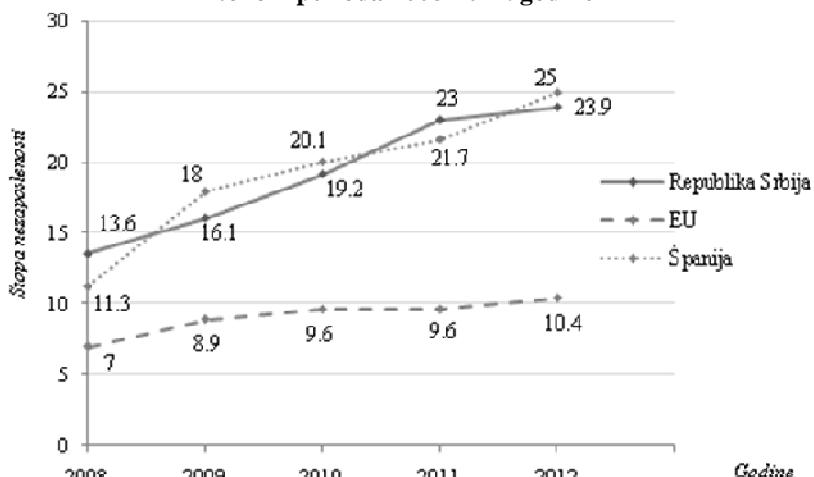
2.2. Analiza rezultata

2.2.1. Dinamika zaposlenosti u malim i srednjim preduzećima u Srbiji tokom perioda krize

Visoka stopa nezaposlenosti je jedan od ključnih problema srpske privrede. Tokom perioda 2008-2012. godina, prosečna stopa nezaposlenosti u Republici Srbiji je iznosila 19,6% (Republički zavod za statistiku, 2009a, 2010a, 2011a, 2012a, 2013a). Beležeci stalni rast u ovom periodu, stopa nezaposlenosti u Republici Srbiji je značajno veća u odnosu na prosečnu stopu nezaposlenosti u EU27 (Slika 1). Stanje i dinamika stope nezaposlenosti u Republici Srbiji uporedive su sa stanjem i dinamikom stope nezaposlenosti u Španiji – zemlji članici EU sa najvišom stopom nezaposlenosti tokom analiziranog perioda.

Imajući u vidu činjenicu da je u proteklom petogodišnjem periodu u proseku svaki peti aktivni građanin Srbije stariji od 15 godina bio nezaposlen, ističe se značaj pitanja rešavanja problema nezaposlenosti u Republici Srbiji. Jedan od početnih koraka na ovom putu jeste i analiza stepena u kojem je aktuelna kriza uticala na smanjenje broja radnih mesta u pojedinim sektorima privrednog sistema zemlje. U tom smislu bi identifikovanje nivoa i smera izloženosti preduzeća različite veličine uticaju krize trebalo da ukaže na eventualno postojanje i veličinu razlika u pogledu doprinosa preduzeća različite veličine rastućoj nezaposlenosti u zemlji. Identifikovanje sektora izloženijih uticaju krize na broj zaposlenih trebalo bi da vodi ka pronalaženju razloga, te prema tome i definisanju rešenja za takvu poziciju.

Slika 1. Stopa nezaposlenosti u Republici Srbiji, EU27 i u Španiji tokom perioda 2008-2012. godine



Izvor: Republički zavod za statistiku, EUROSTAT

Tokom perioda 2008-2011. godina u sektoru malih i srednjih preduzeća radilo je u proseku 58% svih zaposlenih u Republici Srbiji (Republički zavod za statistiku, 2009b, 2010b, 2011b, 2012b). U mikro i malim preduzećima¹ je tokom ovog perioda u proseku bilo 34% od ukupno zaposlenih u Republici, dok je u srednjim preduzećima u proseku radio svaki četvrti zaposleni. Relativno učešće broja zaposlenih u malim i mikro preduzećima je na kraju analiziranog perioda, tj. u 2011. godini bilo iznad onog koja su ova preduzeća imala na početku perioda, odnosno u 2008. godini (slika 2). S druge strane, učešće zaposlenih u srednjim preduzećima u ukupnom broju zaposlenih je tokom ovog perioda opalo za 2%.

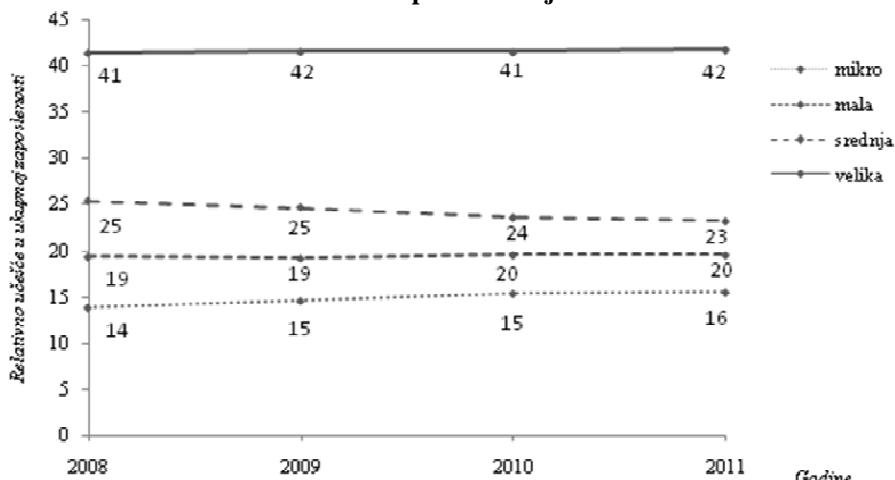
Analiza dinamike broja zaposlenih u sukcesivnim godinama tokom posmatranog perioda ukazuje na to da se u svakom analiziranom sektoru beleži opadanje broja zaposlenih, kako u absolutnim, tako i u relativnim pokazateljima (Tabela 1). Izuzetak predstavljaju mikro preduzeća u kojima do pada broja zaposlenih dolazi samo u drugoj godini analiziranog perioda, nakon čega se u ovim preduzećima beleži rast broja zaposlenih. Takođe, izuzetak od trenda opadanja broja zaposlenih predstavlja 2011. godina u kojoj se u svim analiziranim sektorima (sem u grupi srednjih preduzeća) beleži blagi porast broja zaposlenih². U godinama u kojima se beleži opadanje broja zaposlenih,

¹ Prema metodologiji Republičkog zavoda za statistiku mikro preduzećima se smatraju ona preduzeća koja zapošljavaju 0-9 osoba, u malim preduzećima radi 10-49 zaposlenih, dok su srednja preduzeća ona preduzeća u kojima je zaposleno 50-250 osoba.

² Kada bi se zaposlenosti u MSP priključila i zaposlenost kod preduzetnika, i u 2011. godini bi u odnosu na 2010. godinu bilo registrovano smanjenje zaposlenosti od 3,4% (Ministarstvo finansija

ovakvo kretanje je izraženije u sektoru malih i srednjih preduzeća, i u absolutnim i u relativnim pokazateljima. Ovi rezultati su u skladu sa rezultatima na nivou EU27 (Kok et al., 2011). S druge strane, u 2011. godini, godini rasta broja zaposlenih, rast je izraženiji u velikim preduzećima.

Slika 2. Učešće preduzeća različite veličine u ukupnoj zaposlenosti u Republici Srbiji



Izvor: Republički zavod za statistiku

Tabela 1: Kretanje broja zaposlenih u Republici Srbiji, ukupno i prema veličini preduzeća, za period 2009-2011. godina

	Godišnje promene broja zaposlenih ($t_{n+1}:t_n$)						$t_{n+3}:t_n$	
	2009:2008		2010:2009		2011:2010			
	aps	%	aps.	%	aps.	%		
Ukupno	-59.222	-5,34	-	-	6.382	0,64	-106.373	-9,60
Velika	-22.811	-4,97	-	-	5.438	1,32	-40.158	-8,76
MSP	-36.411	-5,61	-	-	944	0,16	-66.215	-10,19
Mikro	-493	-0,32	190	0,12	2.208	1,44	1.905	1,24
Mala	-13.182	-6,16	-6.504	-3,24	1.152	0,59	-18.534	-8,66
Srednja	-22.736	-8,07	-	-	-9.43	-2.416	-1,03	-
			24.434				-49.586	17,59

Izvor: samostalni proračuni autorki na osnovu: Republički zavod za statistiku, 2009b, 2010b, 2011b, 2012b

i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012).

Posmatrajući odnos između broja zaposlenih na kraju analiziranog perioda prema broju zaposlenih na početku perioda, zaključuje se da je ukupan broj zaposlenih u 2011. godini manji od broja zaposlenih u 2008. godini. Ovakav odnos broja zaposlenih postoji i u sektoru velikih, i u sektoru malih i srednjih preduzeća. Izuzetak predstavlja podgrupa mikro preduzeća u okviru MSP sektora. Prema tome, raspoloživi podaci ukazuju na to da je sektor MSP u većoj meri pogoden smanjenjem broja zaposlenih. Približno se 2/3 od ukupnog smanjenja broja zaposlenih odnosi na smanjenje u sektoru MSP. Uz apsolutno veće smanjenje broja zaposlenih u MSP sektoru, u ovim preduzećima se beleži i izraženije procentualno smanjenje broja zaposlenih – kako u odnosu na ukupno prosečno smanjenje (9,60%), tako i u odnosu na smanjenje u sektoru velikih preduzeća (8,76%). U okviru grupe malih i srednjih preduzeća, čak 75% smanjenja broja zaposlenih se odnosi na smanjenje u srednjim preduzećima. U ovim preduzećima je najizraženije i relativno smanjenje broja zaposlenih budući da je u njima u 2011. godini bilo oko 17% manje zaposlenih u odnosu na broj zaposlenih u ovim preduzećima u 2008. godini. Svaki treći zaposleni koji je ostao bez posla je radio u malim preduzećima. U internoj strukturi MSP sektora jedino su mikro preduzeća zabeležila blagi porast broja zaposlenih. Ipak, budući da predstavlja svega 2,9% od broja zaposlenih koji su u grupi malih i srednjih preduzeća ostali bez posla, odnosno 1,8% od ukupnog smanjenja broja zaposlenih, ovo povećanje zaposlenosti u mikro preduzećima ne doprinosi značajno poboljšanju stanja zaposlenosti, kako u sektoru MSP, tako i na nivou ukupnog sistema.

Uticaj krize na poslovanje sektora MSP je naročito izražen u domenu zaposlenosti u ovim preduzećima. Broj zaposlenih u MSP je u 2011. godini u odnosu na 2008. smanjen za 66.215 (Republički zavod za statistiku, 2009b, 2012b). U odnosu na period neposredno pre krize (2004-2008), ova negativna dinamika zaposlenosti u MSP prekinula je trend kreiranja novih radnih mesta od strane ovih preduzeća. Naime, u periodu 2004-2008. godina u sektoru MSP i preduzetnika registrovano je povećanje broja zaposlenih od 187.000. Ovim povećanjem je sektor MSP i preduzetnika amortizovao smanjenje broja zaposlenih u velikim preduzećima izazvano restrukturiranjem velikih sistema – smanjenje od 164.000 zaposlenih (Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012).

2.2.2. Indikatori efikasnosti poslovanja i dinamika investicija malih i srednjih preduzeća u Srbiji

Širina efekta krize na poslovanje malih i srednjih preduzeća može se sagledati i na osnovu dinamike određenih pokazatelja efikasnosti i obima investicija ovih preduzeća. Uzeta u celini, sva ova kretanja mogu dodatno pogoršati stanje zaposlenosti u malim i srednjim preduzećima u Republici

Srbiji. Paralelno sa smanjenjem zaposlenosti, u sektoru malih i srednjih preduzeća tokom krizne 2009., 2010. i 2011. godine dolazi do opadanja indikatora efikasnosti poslovanja – prometa, bruto dodate vrednosti i profita (Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republički zavod za razvoj, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2010; Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2011; Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012). Negativna dinamika ovih pokazatelja je pre svega primetna tokom 2009. godine, godina u kojoj je zabeleženo i veće smanjenje zaposlenosti u ovom sektoru (tabela 2).

Tabela 2: Dinamika vrednosti indikatora efikasnosti i investicione aktivnosti malih i srednjih preduzeća u Republici Srbiji u periodu 2009-2011. godina

Indikator	Godišnje promene ($t_{n+1}:t_n$)		
	2009:2008	2010:2009	2011:2010
Promet	-14,7%	0,3	0,2
Bruto dodata vrednost	-11,2%	-1,4%	-3,2%
Profit	-15,5%	8,6	-3,2%
Investicije	-7,6%	-0,3%	n/a

Izvor: Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republički zavod za razvoj, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2010; Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2011; Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012

U odnosu na 2008. godinu, promet u sektoru malih i srednjih preduzeća je u 2009. godini realno smanjen za 14,7% realno, odnosno za 6% nominalno. Smanjenje prometa je registrovano u svakoj podgrupi preduzeća u okviru ovog sektora čime je prekinut trend rasta prometa koji se u ovim preduzećima beleži od 2005. godine. Tokom 2010. godine došlo je do blagog porasta prometa u malim i srednjim preduzećima – povećanje od 0,3%. Ali, i pored ovog povećanja, ovaj indikator efikasnosti poslovanja je u 2010. godini bio na nivou ispod onog iz 2006. godine. Slično ovome, tokom 2011. godine je zabeležen slab rast prometa malih i srednjih preduzeća (0,2%). Ipak, ova pozitivna kretanja nisu bila dovoljna da kompenzuju negativnu dinamiku iz prethodnog perioda. Tokom 2009. godine, mala i srednja preduzeća su generisala za 11,2% manje bruto dodate vrednosti u odnosu na 2008. godinu. Iako je u istom periodu generisana bruto dodata vrednost smanjena i u velikim preduzećima, smanjenje u sektoru malih i srednjih preduzeća je čak dva puta veće. Iako manje izraženo, i u 2010. godini su mala i srednja preduzeća stvorila manje bruto dodate vrednosti, i to za 1,4% manje u odnosu na 2009. godinu. S druge strane, bruto

dodata vrednost generisana u velikim preduzećima tokom ovog perioda je povećana za 3,6%. Negativni trend kretanja vrednosti ovog pokazatelja je nastavljen i tokom 2011. godine, kada je zabeleženo smanjenje od 3,6%. Na to da se tokom krize relativna pozicija malih i srednjih preduzeća pogoršava ukazuje i podatak da se učešće bruto dodate vrednosti generisane u malim i srednjim preduzećima u strukturi bruto dodate vrednosti nefinansijskog sektora srpske privrede od početka krize u kontinuitetu smanjuje. Od 59,1%, koliko je iznosilo ovo učešće u 2008. godini, najpre je registrovano smanjenje na 57,4% u 2009, zatim i u 2010. godini kada je zabeleženo učešće od 55,9% i, konačno, i tokom 2011. godine kada je učešće bruto dodate vrednosti generisane u malim i srednjim preduzećima bilo 55,2%. U nepovoljnim uslovima poslovanja, profit malih i srednjih preduzeća u 2009. godini je bio za 15,5% manji u odnosu na iznos ostvaren u prethodnoj godini. Tokom istog perioda, profit velikih preduzeća je povećan za 1,8%. Primetno je određeno ohrabrujuće kretanje tokom 2010. godine, kada je profit MSP povećan za 8,6%. Ipak, ovo je bila samo kratkoročna pojava, imajući u vidu činjenicu da je tokom 2011. godine zabeleženo smanjenje profita za 3,2% (Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republički zavod za razvoj, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2010; Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2011; Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012).

Osnov konkurentnosti, rasta i razvoja i, time, baza za generisanje novih radnih mesta jesu investicije. U uslovima kada se kao prioriteti ekonomске politike (Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2012) ističu rast izvoza, jačanje industrijskog sektora (tj. reindustrializacija – prim.aut.) paralelno sa jačanjem sektora usluga, porast investicija kao dodatni prioritet je ujedno preduslov ostvarenja prethodno pomenutih. U skladu sa kretanjem obima investicija na nivou ukupnog nefinansijskog sektora, opada i investiciona aktivnost malih i srednjih preduzeća u Srbiji (Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republički zavod za razvoj, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2010; Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2011). Problemi ugrožene likvidnosti i tekućeg poslovanja naglašeni u periodu krize, refokusiraju pažnju menadžera malih i srednjih preduzeća sa strategijskih, na tekuća i operativna pitanja. To pokazuju i rezultati naših istraživanja. Konkretno, gore prikazane negativne stope BDV i profita MSP za analizirani period ukazuju i na uzroke smanjenja investicione aktivnosti. S obzirom na to da su rast BDV i profita generatori (pokretači) investicija, njihovo opadanje utiče na smanjenje investicione aktivnosti. Opadanje ovih indikatora u periodu krize, uz uvećanje obaveza privrednih subjekata, rezultiralo je manjim sklonostima ka investiranju (Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2012). Naime, u

uslovima kada se izlazak iz krize još ne nazire i kada postoje problemi održavanja tekuće likvidnosti, srpska preduzeća nisu spremna da preuzmu rizik novih investicionih ulaganja. Smanjenje investicione aktivnosti u nefinansijskom sektoru u celini i u sektoru MSP i preduzetnika se vidi i na osnovu pokazatelja iz sledeće tabele (tabela 3).

Tabela 3: Investicije nefinansijskog sektora u Srbiji

	Struktura investicija (u %)	Godišnja stopa rasta/pada 2010:2009 (u %)	Prosečna godišnja stopa rasta/pada 2010:2007 (u %)
Nefinansijski sektor	100,0	-5,9	-8,0
Velika	44,3	-12,1	-5,8
MSPP	55,7	-0,3	-9,5
Srednja	30,9	107,7	0,2
Mala	6,7	-68,8	-29,2
Mikro	8,0	-7,6	-4,3
Preduzetnici	10,1	-6,4	-15,1

Izvor: (Ministarstvo finansija i privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj 2012) (prilagođeno)

U proseku loše pokazatelje u pogledu investicija sektora MSPP donekle ublažava činjenica o rastu investicija u srednjim preduzećima, koja su jedina uspela da ostvare pozitivne stope rasta, kako za celokupan posmatrani period, tako posebno u 2010. godini u odnosu na 2009. Naime, u srednjim preduzećima je realizovana skoro trećina vrednosti investicija celokupnog sektora MSPP, zabeležene najveće investicije po zaposlenom i po preduzeću, i najveće učešće investicija u BDV (59%) (ibid). Međutim, ostali deo sektora je pod uticajem krize i rastuće nelikvidnosti značajno smanjio investiciona ulaganja, pri čemu su najviše pogodžena mala preduzeća, ali i mikro preduzeća i preduzetnici. Budući da, kako smo gore utvrdili, upravo mala i mikro preduzeća doprinose sa 34% ukupnoj zaposlenosti u Republici Srbiji, uz 42% učešća zaposlenih u velikim preduzećima, pad privredne aktivnosti i investicija u ovim preduzećima se itekako negativno odražava na pad ukupne zaposlenosti. Odnosno, porast investicija u srednjim preduzećima ne može da kompenzira sveukupni pad investicija i poslovne aktivnosti u ostalim preduzećima nefinansijskog sektora. Pored toga, porast investicija u srednjim preduzećima nije doveo do porasta zaposlenosti s obzirom na to da je svega oko trećine investicija ostvareno u opremu, a skoro dve trećine investicija u građevinske objekte (ibid). Možemo zaključiti da je kriza i nelikvidnost privrede najviše pogodila mala preduzeća koja su morala da smanje svoju poslovnu aktivnost (pad prometa i BDV) i/ili prekinu svoje poslovanje, što je negativno uticalo na zaposlenost u ovim

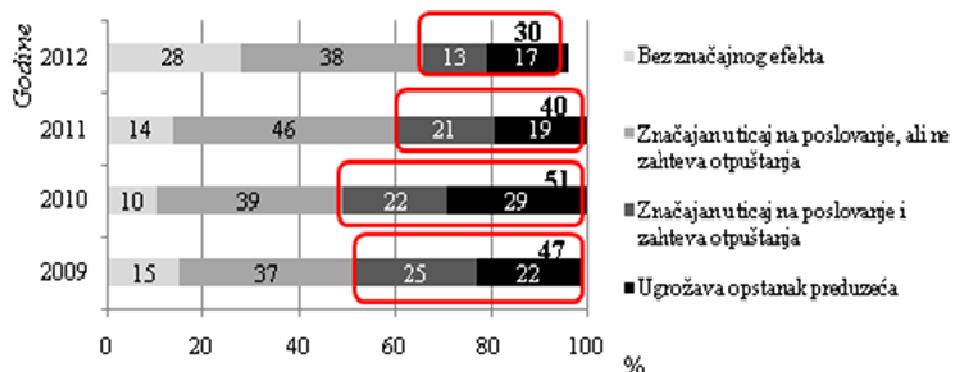
preduzećima, ali i da porast investicija i njihovog učešća u ostvarenoj BDV ne mora nužno dovesti do porasta zaposlenosti ukoliko tehnička struktura investicija nije zadovoljavajuća (ulaganje u opremu i tehnologiju).

Dakle, pored smanjenja obima investicionih aktivnosti, primetna je i kvalitativna promena tehničke strukture investicionih ulaganja, odnosno smanjenje učešća ulaganja u opremu i građevinske radove, što se takođe negativno odrazilo na poslovnu aktivnost i zaposlenost u sektoru MSP u Republici Srbiji u analiziranom periodu.

2.2.3. Percepcija uticaja krize i ključni izazovi za mala i srednja preduzeća u Republici Srbiji

Što se tiče subjektivnog stava preduzetnika i vlasnika MSP o uticaju krize na opšte poslovanje, primećuje se rastući optimizam ispitanika (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012a). U 2012. godini je čak duplo više preduzetnika i vlasnika malih i srednjih preduzeća ocenilo da aktuelna kriza nema značajnih efekata na njihovo poslovanje, u odnosu na 2011. godinu (slika 3). Naročito je primetan rast učešća onih koji ocenjuju da poslovanje nije ugroženo krizom u 2012. u odnosu na 2010. godinu, i on iznosi 180%.

Slika 3. Uticaj krize

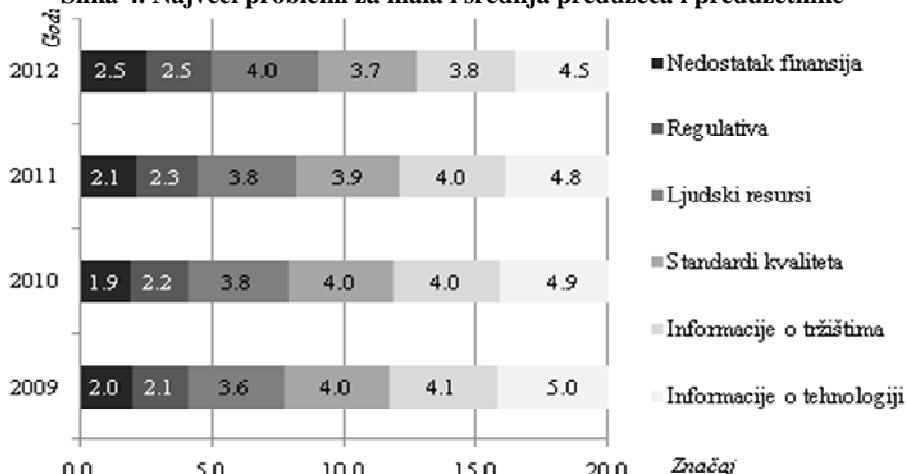


Izvor: Nacionalna agencija za regionalni razvoj (modifikovano)

I kada je u pitanju uticaj krize koji ispitanici vide kao direktno ugrožavanje zaposlenosti, primećuje se poboljšanje situacije. Naime, u 2012. godini je 30% preduzetnika i vlasnika MSP smatralo da kriza utiče na poslovanje, tako da zahteva otpuštanje radnika, ili ugrožava opstanak, što se direktno odražava na broj zaposlenih. Iako i dalje visoko, ovo relativno učešće predstavlja smanjenje u odnosu na ranije godine, a naročito u odnosu na 2010. godinu u kojoj je polovina preduzetnika i vlasnika MSP ocenila da su efekti krize vidljivi u oblasti zaposlenosti.

Kao najveće probleme u poslovanju, vlasnici MSP i preduzetnici navode nedostatak povoljnih izvora finansiranja, neodgovarajući zakonodavni okvir poslovanja, nedostatak radnika sa određenim znanjem i kvalifikacijama, neusklađenost poslovanja sa zahtevima standarda kvaliteta, kao i nedostatak informacija o tržištima i tehnologiji³ (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012a). Iako konstantno na prvom mestu, problem pristupa izvorima finansiranja gubi na intenzitetu značaja⁴ (Slika 4). Takođe, tokom posmatranog perioda primećuje se smanjenje intenziteta negativnog uticaja propisa i neadekvatnog ljudskog kapitala. S druge strane, povećava se značaj problema neusklađenosti poslovanja sa standardima kvaliteta, nedostatka informacija o tržištu i tehnologijama.

Slika 4. Najveći problemi za mala i srednja preduzeća i preduzetnike



Izvor: Nacionalna agencija za regionalni razvoj (modifikovano)

Pored navedenih, ispitanici su mogli da navedu i druge probleme sa kojima se suočeni. Dobijeni odgovori odnose se na otežanu naplatu potraživanja, nelojalnu konkureniju, monopolističko ponašanje velikih preduzeća, probleme u vezi sa pristupom javnim nabavkama i korupciju. Stalni problem likvidnosti, dodatno je zaoštren efektima krize budući da je jedan od osnovnih oblika manifestacije krize na poslovanje ovog sektora problem naplate potraživanja (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2009, 2010, 2011, 2012a). Smanjenje tražnje na domaćem tržištu, ka kome je usmeren najveći broj malih i srednjih

³ Problemi su rangirani prema subjektivnoj oceni intenziteta ograničavajućeg uticaja faktora, pri čemu niža ocena ukazuje na jači intenzitet uticaja.

⁴ Zbog činjenice da u Izveštaju o istraživanju stanja, potreba i problema MSPP nisu izražene ocene intenziteta uticaja posmatranih faktora u 2011. godini, ove ocene su izračunate kao prosečna ocena odgovarajućih ocena za 2009, 2010 i 2012. godinu. Dobijene prosečne ocene odgovaraju rangu pojedinih faktora koji je prikazan u pomenutom Izveštaju.

preduzeća i preduzetnika, je tokom 2009., 2010. i 2011. godine bila najznačajnija manifestacija krize prema oceni vlasnika MSP i preduzetnika. Tokom 2012. godine došlo je do promene na prvom mestu, te je u ovoj godini kretanje deviznog kursa manifestacija krize koja je najteže pogodila ovaj sektor privrede.

Najveći potencijal za unapređenje uslova poslovanja i prevazilaženje uticaja krize vlasnici MSP i preduzetnici u Srbiji vide u aktivnostima države (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2009, 2010, 2011, 2012a). Intenziviranje državnih mera podrške i smanjenje ograničenja su najznačajniji vidovi potrebne pomoći. Pri tome je izraženija potreba za finansijskim u odnosu na nefinansijske podsticaje (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012a). Za vlasnike MSP i preduzetnike u Srbiji su subvencije za otvaranje novih radnih mesta, nakon subvencija za unapređenje poslovanja, najpotrebniji vid državne pomoći (ibid). Pretpostavku o dominantnom uticaju državnih finansijskih podsticaja na rast i razvoj sektora MSP i preduzetnika i, posledično, na rast zaposlenosti u ovom sektoru, potvrđuju i ranija istraživanja autora (Stefanovic, Djukic-Ivanovic, Jankovic-Milic, 2013). Pri tome, ta istraživanja su pokazala da su subvencije države za samozapošljavanje (posebno one koje daje Nacionalna služba za zapošljavanje) od najvećeg značaja za kreiranje novih radnih mesta i, samim tim, rast zaposlenosti. S druge strane, značajno smanjenje podsticaja iz programa start-up kredita Fonda za razvoj Republike Srbije tokom 2011, praćeno povećanjem stope mortaliteta mikro preduzeća i preduzetničkih radnji, potvrđuje značaj finansijske podrške države za rast i razvoj ovog sektora u Srbiji, pa ih je potrebno obezbediti u mnogo većem obimu, kako na nacionalnom, tako i na lokalnom nivou.

Prema Kok et al. (2011) u Srbiji je 13% MSP i preduzetnika koristilo neki vid državne podrške zapošljavanju. Na značaj državne podrške za očuvanje radnih mesta u periodu krize ukazuje činjenica da je u svim članicama EU27 tokom perioda krize razvijen sistem državnih programa zaštite zaposlenosti (ibid.). Zanimljiv primer mere pomoći očuvanju zaposlenosti je primer holandske državne podrške koji podrazumeva subvencionisanje zarada zaposlenih u preduzećima koja su suočena sa privremenim padom tražnje (ibid.). Uslov za korišćenje ove pomoći jeste da se za zaposlene za vreme za koje se ne angažuju na poslu (zbog smanjenja poslovne aktivnosti izazvane privremenim padom tražnje) organizuju programi obuke i usavršavanja. U Srbiji se najveći deo ovih mera, što je u skladu sa izraženim potrebama, odnosi na subvencionisanje generisanja novih radnih mesta uopšte, kao i za obezbeđenje novih radnih mesta za teže zapošljiva lica i, posebno, za osetljive kategorije nezaposlenih lica – za osobe sa invaliditetom, pripadnike romske etničke zajednice, starije i mlađe nezaposlene (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2012b; Ministarstvo rada, zapošljavanja i socijalne politike, 2013).

Zaključak

Jedna od posledica aktuelne krize u Republici Srbiji jeste i povećanje nezaposlenosti. U periodu 2008-2012. Godina, stopa nezaposlenosti u zemlji konstantno raste, beležeći svoj maksimum u poslednjoj godini analiziranog perioda. Kao i na nivou EU27, smanjenje zaposlenosti u Srbiji je izraženije u sektoru malih i srednjih preduzeća u odnosu na velika preduzeća. Kretanje zaposlenosti u ovom sektoru u periodu 2009-2011. godina uticalo je na to da, nakon perioda doprinosa rastu neto zaposlenosti, MSP postanu sektor smanjenja neto zaposlenosti. Šest od deset ugašenih radnih mesta u Srbiji se odnosi na radna mesta u MSP. Smanjenje broja zaposlenih je naročito izraženo u srednjim preduzećima, dok mikro preduzeća procentualno beleže najmanje smanjenje, a u 2011. godini čak i povećanje zaposlenosti.

Pored zaposlenosti, efekti krize koja je započela 2008. godine vidljivi su i u domenu kretanja vrednosti pokazatelja efikasnosti poslovanja i nivoa investicionih aktivnosti malih i srednjih preduzeća. U poslednjoj godini analiziranog perioda (2011) vrednost svih praćenih indikatora efikasnosti (promet, bruto dodata vrednost, profit) je bila manja u odnosu na period pre krize. Takođe, u odnosu na velika preduzeća, ovakva negativna dinamika je u malim i srednjim preduzećima izraženija. Kao što se i moglo očekivati, tokom krize i naglašenih problema likvidnosti došlo je do opadanja nivoa investicionih aktivnosti malih i srednjih preduzeća. Takođe, zabeleženo je smanjenje učešća ulaganja u opremu i građevinske rade. Ove kvalitativne promene u tehničkoj strukturi investicija mogu imati i veći dugoročni negativni efekat na konkurentnost ovih preduzeća. S obzirom na to da su podaci o indikatorima efikasnosti i investicijama bili dostupni za različite vremenske serije, nije bilo moguće da se na bazi metoda statističke analize, postavi model i izmeri intenzitet i smer delovanja ovih ograničavajućih faktora na zaposlenost u sektoru MSP u Srbiji u vreme krize. To je svojevrsno ograničenje ovog istraživanja, Stoga, to ostaje kao zadatak za neka buduća istraživanja autora.

Kriza je na poslovanje i zaposlenost u MSP u najvećoj meri uticala putem smanjenja domaće tražnje. Takođe, primetan je rastući negativni uticaj kretanja deviznog kursa. Tokom kriznog perioda najznačajniji problemi u poslovanju ovih preduzeća su isti, uz blaga pomeranja u strukturi problema – evidentno je smanjenje intenziteta značaja neadekvatnog pristupa izvorima finansiranja, problema regulative i nedostatka ljudskog kapitala odgovarajućih kvalifikacija, i rast intenziteta značaja neusklađenosti poslovanja sa standardima kvaliteta, nedostatka informacija o tržištu i tehnologijama. Sudeći po subjektivnoj oceni vlasnika MSP i preduzetnika, u budućem periodu treba očekivati unapređenje stanja po pitanju zaposlenosti u ovom sektoru. Naime, najveći broj vlasnika MSP i preduzetnika u Srbiji ocenjuje da slabi uticaj krize, generalno, kao i njen direktni uticaj na zaposlenost.

U kriznom periodu, rastu očekivanja privrednih subjekata po pitanju doprinosa države prevazilaženju problema u poslovanju. Država se, naime, vidi kao izvor najvećeg broja problema, ali i kao subjekat sa značajnim potencijalom za afirmisanje zaposlenosti. Najveći broj vlasnika MSP i preduzetnika je zainteresovan za direktnu finansijsku državnu podršku zaposlenosti, dok se nefinansijski podsticaji i mere pomoći u manjoj meri identifikuju kao adekvatan vid podrške zaposlenosti. U skladu sa ovim očekivanjima i potrebama vlasnika MSP i preduzetnika, najveći deo državnih mera podrške sektoru MSP se odnosi na direktno finansijsko podsticanje, putem subvencija, generisanja novih radnih mesta uopšte, kao i novih radnih mesta za ugrožene grupe na tržištu rada.

Literatura

- Acs, Z. J., Morck, R., Shaver, M. and Yeung, B. (1997) "The Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: A Policy Perspective", *Small Business Economics*, 9(1): 7-20.
- Acs, Z. J. and Audretsch, D. B. (1988) "Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis", *American Economic Review*, 78(4): 678-690.
- Audretsch, D. B., van der Horst, R., Kwaak, T. and Thurik, R. (2009) *First Section of the Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises*, Zoetermeer, The Netherlands: EIM Business&Policy Research.
- Cook, P. and Nixson, F. (2000) "Finance and small and medium-sized enterprise development", *Finance and Development Research Programme*, Working Paper Series No 14. University of Manchester.
- EUROSTAT (2009) "SMEs Were the Main Drivers of Economic Growth Between 2004 and 2006", *Industry, Trade and Services*, 71/2009.
- Fida, B. A. (2008) "Role of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Economic Development", *Enterprise Development*, Free Online Library.
- Harvie, C. and Lee, B-C. (2002) "East Asian SMEs: Contemporary Issues and Developments – An Overview" In Harvie, C. and Lee, B-C. (eds.). *The Role of SMEs in National Economies in East Asia*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Kok, J., Vroonhof, P., Verhoeven, W., Timmermans, N., Kwaak, T., Snijders, J. and Festhof, F. (2011) *Do SMEs Create More and Better Jobs*, Zoetermeer, The Netherlands: EIM Business&Policy Research.
- Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2011) *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2010. godini*, Beograd.
- Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republički zavod za razvoj, Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2010) *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2009. godini*, Beograd.
- Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2012) *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu u 2011. godini*, Beograd.
- Ministarstvo rada, zapošljavanja i socijalne politike Republike Srbije (2013) *Nacionalni akcioni plan zapošljavanja za 2013. godinu*, Beograd.

- Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2009) *Stanje, potrebe i problemi MSPP, 2009*, Beograd.
- _____(2010) *Stanje, potrebe i problemi MSPP, 2010*, Beograd.
- _____(2011) *Stanje, potrebe i problemi MSPP, 2011*, Beograd.
- _____(2012a) *Stanje, potrebe i problemi MSPP, 2012*, Beograd.
- _____(2012b) *Podrška za uspeh u 2012. godini – Mere podrške MSPP*, Beograd.
- Republički zavod za statistiku (2009a) *Anketa o radnoj snazi, 2008*, Beograd.
- _____(2010a) *Anketa o radnoj snazi, 2009*, Beograd.
- _____(2011a) *Anketa o radnoj snazi, 2010*, Beograd.
- _____(2012a) *Anketa o radnoj snazi, 2011*, Beograd.
- _____(2013a) *Anketa o radnoj snazi, 2012*, Beograd.
- _____(2013b) "Bruto domaći proizvod Republike Srbije, 2008-2011, u stalnim cenama", *Saopštenje br. 078, god. LXIII*. Beograd.
- _____(2009b) *Preduzeća u Republici Srbiji, prema veličini, 2008*, Beograd.
- _____(2010b) *Preduzeća u Republici Srbiji, prema veličini, 2009*, Beograd.
- _____(2011b) *Preduzeća u Republici Srbiji, prema veličini, 2010*, Beograd.
- _____(2012b) *Preduzeća u Republici Srbiji, prema veličini, 2011*, Beograd.
- Stefanovic, S., Djukic-Ivanovic, M. and Jankovic-Milic, V. (2013) The Analysis of Key Challenges and Constraints to the Stability and Growth of an Entrepreneurial Sector in Serbia. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 15(3): 346-363.
- The European Commission, The Stability Pact for South Eastern Europe, The Investment Compact for South East Europe, OECD (2007) *Enterprise Policy Development in the Western Balkans – Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Western Balkans 2007*.

STUDY ON DYNAMICS AND CONSTRAINTS OF THE EMPLOYMENT IN THE SERBIAN SMES DURING A CRISIS

Abstract: Small and medium sized-enterprises (SMEs) are often seen as a sector important for job creation. About 2/3 of the overall employment is provided by this sector, both in the EU and in the Republic of Serbia. There is evidence that SMEs are responsible for the most part of the net employment growth. The SMEs sector in Serbia is identified as sector which can absorb a part of the unemployment generated by the large scale enterprises' (LSEs) restructuring and privatization. Today, the unemployment rate in Serbia is high above the average unemployment rate in the EU. The question is whether the SMEs sector can absorb that unemployment, or is this sector more influenced by the crisis, relative to the LSEs. The aim of this paper is to examine the employment contribution of the SMEs in the Republic of Serbia. Furthermore, the paper will deal with the impact of the crisis on the SMEs' employment, efficiency and their investment activities. The problems that are identified by SMEs, and that lead to rising unemployment in this sector over the past few years will be considered and analyzed.

Keywords: SMEs, employment, efficiency, investments, crisis



PODSTICANJE INOVATIVNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI U FUNKCIJI UNAPREĐENJA KONKURENTNOSTI U POSTKRIZNOM PERIODU

Maja Ivanović-Đukić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ maja.djukic@eknfak.ni.ac.rs

Maja Lazić

✉ lazic.maya@gmail.com

UDK
330.341.1:
334.012.63/.64
Pregledni rad

Apstrakt: Globalna ekonomska kriza je ostavila veliki broj posledica. Da bi se one prevazišle, potrebno je u postkriznom periodu sprovesti različite mere na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou. Veliki broj razvijenih zemalja i zemalja u razvoju je kao ključne poluge u postkriznom periodu prepoznao sektor malih i srednjih preduzeća (MSP), tako da je najveći broj mera makroekonomске politike usmeren na podsticanje njegove konkurentnosti. U prošlosti mala i srednja preduzeća su konkurenčku prednost uglavnom gradila fokusiranjem na specifične tržištne niše, fragmentirane grane ili vođstvom u troškovima, dok u savremenim uslovima poslovanja sve značajniji izvor njihove konkurentnosti postaje sposobnost inoviranja. Međutim, pošto su kapaciteti malih i srednjih preduzeća za uvođenje tehnoloških inovacija uglavnom ograničeni, potrebna je jaka makroekonomска podrška za povećanje inovativnosti MSP. U ovom radu će upravo biti objašnjene mere kojima se može uticati na povećanje inovativnosti MSP. Takođe će biti analiziran uticaj inovativnosti MSP na njihovu konkurentnost i konkurentnost privrede u kojoj posluju. Poseban osvrt biće na analizi inovativnosti MSP u Srbiji.

Primljeno:

18.10.2013.

Prihvaćeno:

20.02.2014.

Ključne reči: inovacije, konkurenčnost, mala i srednja preduzeća, globalna ekonomska kriza.

1. Uvod

Aktuelna globalna ekonomska kriza, nastala je kao posledica hipotekarne krize u SAD, ali se brzo iz finansijskog prelila i na realni sektor. Došlo je do pada kupovne moći stanovništva koji je uslovio smanjenje obima prodaje i

proizvodnje mnogih preduzeća. Smanjenje obima poslovanja u preduzećima izazvalo je otpuštanje velikog broja radnika, koje je dodatno smanjilo tražnju. Tako je nastao začarani krug problema koji je tokom 2008. i 2009. godine doveo do privrednog kolapsa mnogih zemalja. Kriza je najpre zahvatila zemlje čiji je stepen uključenosti u međunarodne poslovne operacije najveći (najrazvijenije zemlje sveta), ali nije zaobišla ni manje razvijene zemlje kao što je Srbija.

Pod uticajem svetske ekonomske krize u Srbiji je došlo do povlačenja stranog kapitala i pada investicija koji su izazvali inflatorne pritiske (zbog pada devizne likvidnosti i depresijacije domaće valute), uslovili zaoštrevanje uslova kreditiranja (povećanje kamata, skraćivanje rokova otplate i sl.) i stvorili brojne probleme preduzećima kao što su: teškoće u upravljanju tokovima gotovine, smanjenje zarađivačke sposobnosti, pad proizvodnje, usporavanje poslovnih ciklusa itd. Usled navednih problema privredni razvoj u Srbiji je usporen, a konkurentnost Srbije na globalnom nivou se smanjila (Izveštaj Svetskog ekonomskega foruma, 2012).¹

U postkriznom periodu ekonomska politika Srbije orijentisana je na povećanje izvoza i investicija, kao osnovnih pokretača privrednog razvoja. Povećanje izvoza prvenstveno podrazumeva podsticanje inovativnosti i produktivnosti privrednih subjekata u Srbiji. Pošto u Srbiji izuzetno veliko učešće imaju mala i srednja preduzeća, jer čine 99.8% ukupnog broja preduzeća, generišu 66.4% zaposlenih i 65.3% prometa, u ovom radu je fokus samo na njima (Izveštaj o MSPP, Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja, 2011, 13). Biće objasnjeno kako se podsticanjem inovativnosti malih i srednjih preduzeća može povećati njihova konkurenčna prednost na domaćem i globalnom tržištu. Cilj rada je da se menadžerima malih i srednjih preduzeća ukaže na značaj inovacija za povećanje konkurentnosti. Takođe, cilj rada je da se kreatorima makroekonomske politike u Srbiji sugerise neophodnost sprovećenja strukturnih reformi u pravcu podsticanja inovativnosti malih i srednjih preduzeća.

Polazna hipoteza rada je da se uspešnim upravljanjem inovacijama može povećati konkurentnost malih i srednjih preduzeća u Srbiji i doprineti prevazilaženju posledica svetske ekonomske krize. Autori će u pogledu metodologije istraživanja pokušati da, na bazi teorijskih izvora i iskustava najbolje svetske prakse, sagledaju ovako postavaljen predmet i cilj rada i dokažu pretpostavku od koje su pošli u svom istraživanju.

¹ Prema globalnom indeksu konkurenčnosti, Svetskog ekonomskega foruma, Srbija je 2009. godine bila na 93 mestu, 2010. godine na 96 mestu, a 2011. i 2012. godine na 95 mestu od ukupno 144 zemalja za koje je indeks računat, iza većine zemalja u regionu (Slovenije, Crne Gore, Hrvatske, Makedonije, Bugarske, Rumunije, Albanije itd.).

2. Značaj inovativnosti za konkurentnost malih i srednjih preduzeća u postkriznom periodu

Globalna ekonomska kriza doprinela je promeni privrednog ambijenta u kome posluju mala i srednja preduzeća u svim zemljama, posebno u zemljama u razvoju. Problem likvidnosti, otežana mogućnost pribavljanja dodatnih sredstava i naplata potraživanja uticali su na pogoršanje finansijskog stanja u malim i srednjim preduzećima. S druge strane, sve intenzivnija globalizacija tržišta doprinosi jačanju konkurentskog pritiska (Borch, Madsen, 2007, 109-125). Da bi opstala mala i srednja preduzeća moraju izgraditi jaku konkurentsku prednost zasnovanu na nižim troškovima proizvodnje (koji rezultiraju nižom prodajnom cenom proizvoda od cena konkurentskih proizvoda) i diferenciranim proizvodima visokog kvaliteta koji će imati veću vrednost za potrošače od konkurentskih proizvoda (Lazić, 2013. str.72).

U prošlosti mala i srednja preduzeća su konkurentnost gradila uglavnom fokusiranjem na specifične tržišne niše, fragmentirane grane ili vođstvom u troškovima (Thompson, Strickland, 2001, 193). U savremenim uslovima poslovanja (koje karakterišu promenljivost tržišnih kretanja, globalizacija, deregulacija tržišta i visok intenzitet konkurenциje, faktori koji determinišu konkurentnost preduzeća dobijaju različiti značaj), naročito u postkriznom periodu, sve značajniji izvor konkurentnosti malih i srednjih preduzeća postaje sposobnost inoviranja (European Innovation Management Landscape, 2012). Pod inoviranjem se podrazumeva kompleksan skup aktivnosti od stvaranja nove ideje do njenog prevođenja u praksu (Borch, Madsen, 2007, 109-125); odnosi se na pronalaženje novih sredstava/tehnologije i njihovu primenu (McAdam et al, 2010, 195), društvene promene, kao odgovor na novu tehnologiju (Romero, Martíne-Roman, 2012, 178) i prihvatanje promena koje su nove za preduzeće, grupu ili društvo (Molina-Morales et al, 2011, 1). Drugim rečima pod inovacijama se podrazumeva uvođenje novina, odnosno menjanje nečeg postojećeg.

Primena novih i originalnih ideja, koje mogu dovesti do stvaranja nove tehnologije, proizvoda i usluga ili promena načina poslovanja koji dovodi do stvaranja dodata vrednosti za potrošače postaje jedan od ključnih potencijala za sticanje i održanje konkurentске prednosti malih i srednjih preduzeća u postkriznom periodu (Kaufmann et al, 2012, 333-360). Međutim, značaj inovacija za konkurentnost preduzeća može biti vrlo različit u zavisnosti od tipa inovacije. Inovacije se obično posmatraju kao: tehnološke, socijalne ili neka njihova kombinacija (Martín-de Castro et al, 2013, 351-363). Tehnološke inovacije podrazumevaju uvođenje na tržište tehnološki novog tipa proizvoda ili nove usluge zasnovane na novim tehnološkim osobinama ili uvođenje novog tipa tehnološkog procesa u preduzeće, dok se socijalne inovacije odnose na nove načine zadovoljenja potreba kupaca, promene u načinu funkcionisanja preduzeća, nove mere države za regulisanje uslova privređivanja, nove vrste institucija u društvu i sl. (Galende de la Fuente, 2003, 715).

Najveći značaj za konkurentnost preduzeća imaju tehnološke inovacije koje nastaju kao rezultat istraživanja i razvoja (Urbancová, 2013, 90). Uvođenje tehnoloških inovacija malim i srednjim preduzećima omogućava: kreiranje potpuno novih proizvoda, razvijanje nove upotrebe postojećih proizvoda ili poboljšanje u određenoj meri postojećih proizvoda i razvijanje novih tehničko – proizvodnih procesa. Pre svega, primena inovacija omogućava preduzećima proizvodnju potpuno novih atraktivnih proizvoda koji, zahvaljući visokom kvalitetu, dobroj funkcionalnosti i novom dizajnu omogućavaju preduzeću da se diferncira od konkurenциje i stekne prednost na tržištu. Takođe, uvođenje inovacija može dovesti do unapređenja postojećih proizvoda, čime se povećava njihova vrednost za potrošače, a preduzeće postaje konkurentnije na tržištu. Inoviranjem tehnološko proizvodnih procesa povećava se efikasnost poslovanja preduzeća, koja dovodi do smanjenja troškova i povećanja cenovne konkurentnosti preduzeća. Zahvaljujući svakom od ovih aspekata može se unaprediti poslovni rezultat i konkurentnost malih i srednjih preduzeća (Urbancová, 2013, 91).

U isto vreme preduzeća unapređenjem kvaliteta postojećih proizvoda i usluga, kreiranjem i komercijalizacijom inovacija i razvojem novih tehnologija, stimulišu privredni razvoj i doprinose razvoju nacionalne konkurentnosti (European Commission, 2012). Rezultati empirijskih istraživanja pokazuju da se 50 – 60% ekonomskog rasta može pripisati tehnološkim inovacijama (Milisavljević, 1993, 18). Takođe, pozicija preduzeća na međunarodnom tržištu primarno se određuje nivoom i intenzitetom tehnoloških inovacija, a tek sekundarno razlikama u ceni, kvalitetu proizvoda i ostalim aspektima poslovanja.

Prepoznajući ključnu ulogu inovacija za rast i razvoj svake zemlje, „Konfederacija indijske industrije“ (Confederation of Indian Industry CII), u saradnji sa „Međunarodnom poslovnom školom“ (INSEAD) i „Canon India“ razvile su Globalni indeks inovativnosti, kao osnovni pokazatelj performansi inovativnih aktivnosti u MSP. Podaci Izveštaja o Globalnom indeksu inovativnosti i konkurentnosti za 2010-2011. godinu, pokazuju da zemlje koje imaju visok indeks inovativnosti, takođe imaju veći indeks konkurentnosti (prema ovom Izveštaju, lideri u oblasti inovacija su Švedska, Nemačka, Finska, Holandija i Danska, koje su takođe među vodećim ekonomijama prema indeksu konkurentnosti). Takođe, primenom statističkih metoda su dokazali da između Globalnog indeksa inovativnosti i Globalnog indeksa konkurentnosti postoji pozitivna korelacija. Rast Globalnog indeksa konkurentnosti izazvan je rastom indeksa inovacija, što potvrđuje činjenica da je unapređenje konkurentnosti privrede posledica rasta inovativnih aktivnosti (Bugar et al, 2012, 1849).

Dakle, uvođenje inovacija može dovesti do povećanja konkurentnosti MSP, kao i do povećanja konkurentnosti privrede u kojoj ona posluju. Zato se menadžerima MSP može sugerisati da rade na povećanju inovativnosti svojih preduzeća. Međutim, inovativni kapaciteti malih i srednjih preduzeća mogu biti vrlo ograničeni, naročito kada su u pitanju tehnološke inovacije. Zato je

potrebno sprovođenje različitih mera na nacionalnom i lokalnom nivou kako bi se povećali inovativni kapaciteti MSP.

3. Mere za povećanje inovativnih kapaciteta malih i srednjih preduzeća

Pod inovativnim kapacitetom se podrazumeva sposobnost preduzeća da uspešno sprovodi inovacije. S obzirom na to da inovativni proces uključuje sposobnost pronalaženja ideja (invenciju) i njeno uvođenje na tržište (inovaciju), inovativni kapaciteti preduzeća su uslovjeni sposobnošću pronalaženja novih ideja i mogućnostima realizacije tih ideja. Realizacija svake od ovih aktivnosti je u velikoj meri uslovljena specifičnostima malih i srednjih preduzeća (Borch, Madsen, 2007, 109-125).

Pre svega, specifičnosti vezane za poslovanje malih i srednjih preduzeća im omogućavaju da lako dođu do novih ideja i da realizuju one ideje koje ne zahtevaju velika ulaganja u istraživačko razvojne projekte. Mala preduzeća su u velikoj meri fokusirana na preduzetnika, koga po definiciji (Schumpeter, 1947, 152.) karakteriše visok stepen kreativnosti. Kreativnost preduzetnika omogućava nove ideje koje su ključni izvor inovacija u malim preduzećima (Kaufmann, 2009, 212). Takođe, mala preduzeća brže uočavaju specifične potrebe potrošača koje mogu biti izvor ideja za inovacije i mogu im brže odgovoriti. Mala preduzeća imaju mogućnosti da brzo reaguju na promene zahteva potrošača jer imaju ravniju upravljačku strukturu, tako informacije brže dospevaju do nivoa na kojima se donose odluke. Takođe, njihovu organizacionu kulturu karakteriše visok stepen inovativnosti, neformalni međuljudski odnosi, neformalna komunikacija, dobra saradnja među zaposlenima, što omogućava da nove ideje budu prihvачene i uspešno realizovane (Khazanchi et al, 2007, 187-218).

Velika prednost malih preduzeća u uvođenju inovacija je i jednostavna organizaciona struktura. Mala preduzeća karakteriše vrlo nizak stepen organizacione kompleksnosti, menadžer je upoznat sa svakodnevnim dešavanjima i ima jasan pregled raspoloživih resursa. To mu omogućava da efikasno organizuje implementaciju inovativnih rešenja, izvrši realokaciju resursa i maksimizira efekat sinergije. Povezivanje resursa u različitim delovima organizacije i njihova upotreba u različitim inovacionim projektima povećava fleksibilnost malih i srednjih preduzeća. Pored jednostavne organizacione strukture, na povećanje uspešnosti u sprovođenju inovacija utiču i vlasnička struktura, nizak stepen formalizacije, brzina donošenja odluka i mogućnost za povezivanje resursa u različitim delovima organizacije (Busse, Wallenburg, 2011, 183). Zahvaljujući navedenim prednostima mala preduzeća mogu vrlo uspešno uvoditi inovacije vezane za promenu načina zadovoljenja potreba potrošača, nove modele organizovanja, nove marketing i menadžment koncepte

i sl. Međutim, kada je u pitanju uvođenje tehnoloških inovacija, mala i srednja preduzeća se susreću sa ozbiljnim problemima.

Veliko ograničenje malih preduzeća su ograničeni finansijski resursi koje obezbeđuju osnivači. Takođe sticanje novih resursa kroz akumulaciju sopstvenog kapitala može trajati veoma dugo, a sredstva iz eksternih izvora nisu lako dostupna malim preduzećima. Nedostatak finansijskih sredstava onemogućava finansiranje mnogih inovativnih projekata. Ozbiljni problemi malih preduzeća vezani su i za nedostatak znanja i tehnologije potrebnih za realizaciju inovativnih projekata. Takođe, veliko ograničenje malih preduzeća je nemogućnost disperzije rizika. Rizik ulaganja u pogrešne inovativne projekte je izuzetno visok, a mala preduzeća neuspeh u realizaciji jednog inovativnog projekta obično ne mogu kompenzovati nekim drugim poslovima, tako da ih on često dovodi do propasti (Ivanović-Djukić, 2008, 317-324).

S obzirom na to da inovativnost preduzeća može imati veliki uticaj na konkurentnost, a MSP imaju veliko učešće u strukturi privrede, u većini zemalja sveta se sprovode različite mere za podsticanje inovativnosti malih i srednjih preduzeća. U razvijenim zemljama se ogromna sredstva izdvajaju za pružanje finansijske pomoći MSP koja sprovode inovativne projekte, organizuju se različiti edukativni programi, pruža se veliki broj konsultantskih usluga i organizuju različiti oblici institucionalne podrške. Tako, na primer, u EU je 2013. godine usvojen Program za konkurentnost preduzetnika i MSP (Programme for the competitiveness of enterprises and SMEs - COSME) za period od 2014. godine do 2020. godine, koji predstavlja nastavak CIP Programa (Competitiveness and Innovation Framework Programme). Osnovni ciljevi Programa odnose se na kreiranje poslovnog ambijenta pogodnog za razvijanje inovativnih i konkurentnih MSP, kroz mogućnost da MSP lakše obezbede potrebna finansijska sredstva i pristupe novim tržištima. Evropska komisija je za isti period usvojila i Program „Horizont 2020“, čiji su ciljevi komplementarni ciljevima COSME Programa. Za ovaj Program obezbeđen je budžet od 3 milijarde evra. Program je namenjen finansiranju visokorizičnih istraživanja MSP, kako bi se podstakla njihova inovativnost i konkurentnost. Podsticaji u okviru ovog programa su namenjeni visoko inovativnim MSP sa velikim potencijalom za razvoj, rast i internacionalizaciju, bez obzira na njihovu osnovnu delatnost. Odobrenim sredstvima omogućeno je finansiranje svih aktivnosti u okviru inovacionog ciklusa u MSP. Pored direktnе finansijske podrške, Program uključuje i adekvatnu edukaciju korisnika i mentorstvo obezbeđeno od strane kvalifikovanih stručnjaka preko Evropske mreže preduzetništva (European Commision, 2013).

Problemi malih i srednjih preduzeća vezani za nedostatak znanja i iskustva mogu se prevazići: osnivanjem naučnotehnoloških parkova, stvaranjem klastera, formiranjem poslovno-tehnoloških inkubatora i sl. Naučni i tehnološki parkovi su organizacije koje prvenstveno obezbeđuju neophodnu infrastrukturu za

razvoj inovacionih aktivnosti preduzeća koja primenjuju nove tehnologije². Naučni parkovi, su uglavnom integrirani sa univerzitetima i tehnološkim, odnosno naučnim centrima, i omogućavaju premošćivanje jaza između istraživačkih i razvojnih institucija i privrede. Povezivanjem malih i srednjih preduzeća sa ovim institucijama, pruža im se mogućnost korišćenja resursa i rezultata naučnotehnoloških istraživanja koja se vrše na univerzitetima i istraživačkim centrima, razvoj inovacija, transfer i implementacija novih tehnologija itd. Time se znatno može povećati njihov inovativni kapacitet (Stefanović, Ivanović-Dukić, 2010, 187-208).

Iskustva razvijenih zemalja i zemalja u razvoju pokazuju da veoma značajnu meru za podsticanje inovativnosti malih i srednjih preduzeća može predstavljati stvaranje klastera³. Klasterskim povezivanjem ublažavaju se nedostaci MSP vezani za ograničene proizvodne resurse, nemogućnost finansiranja inovativnih projekata, nedostatak znanja i informacija i sl. Povezivanjem malih i srednjih preduzeća u klaster uključujući se povećanje njihove inovativnosti putem sledećih aktivnosti: a) sprovođenje većih investicionih projekata (zahvaljujući udruživanju sredstava i lakšem privlačenju eksternih investitora), b) snižavanja troškova osvajanja novih proizvoda (zahvaljujući zajedničkom angažovanju članica klastera kao i korišćenju znanja univerziteta i drugih potpornih institucija), c) boljeg pristupa informacijama o tehnološkim projektima i podsticajima koje se sprovode na nacionalnom i internacionalnom nivou (zahvaljujući dobroj povezanosti sa vladinim i drugim javnim institucijama), d) boljeg pristupa fondovima i kreditnim linijama iz kojih se mogu finansirati inovativni projekti (lokalni investitori i finansijske institucije, budući da poznaju rad klastera, mogu brže odobriti potrebna sredstva i zaračunati manje kamate na pozajmljeni kapital) itd. Prednosti klasterskog povezivanja za proces uvođenja inovacija ogledaju se još i u bržem uočavanju potreba potrošača što može uticati na usmeravanje i koncentrisanje inovacija u pravom smeru, zatim u bržem odgovoru na zahteve kupaca i prikupljanju kritične mase resursa da se inovacija brzo implementira. Potrebni inputi, veštine, sredstva i kadrovi su često na raspolaganju vrlo brzo na određenoj lokaciji, što može doprineti njihovom lakšem povezivanju i boljem iskorističavanju za realizaciju inovativnih projekata. Lokalni investitori i finansijske institucije, budući da poznaju rad klastera, mogu brže odobriti potrebna sredstva i zaračunati manje kamate na pozajmljeni kapital. Svi ovi faktori smanjuju rizike poslovanja, ali predstavljaju i svojevrsne

² Zakon o inovacionoj delatnosti RS (Član 23) definiše naučni i tehnološki park kao "privredno preduzeće koje unutar određenog prostora obezbeđuje infrastrukturne i profesionalne usluge visokoškolskim ustanovama, inovacionim organizacijama, kao i komercijalnim preduzećima visoke i srednje tehnologije u određenom naučnom, istraživačkom i razvojnom ili proizvodnom grupisanju u cilju njihovog povezivanja radi značajno brže primene novih tehnologija, stvaranja i puštanja na tržište novih proizvoda i usluga".

³ Klasteri predstavljaju geografsku koncentraciju međusobno povezanih preduzeća i institucija podrške u određenoj oblasti (Porter, 2008, 77-90)

barijere ulaska firmi van klastera, kao i onih privrednih subjekata koja ne mogu doprineti njegovom uspehu (Stefanović, Ivanović-Djukić, 2010, 187-208).

U savremenim uslovima poslovanja koje karakterišu zaoštrena konkurenčna borba i zahtevi za stalnim inovacijama, veoma značajnu ulogu u podsticanju inovativnosti malih i srednjih preduzeća mogu imati high-tech inkubatori (često se nazivaju tehnološkim inkubatorima). Tehnološki inkubatori predstavljaju oblik saradnje između univerziteta, kao obrazovnih i naučnoistraživačkih institucija i preduzeća. Ova saradnja omogućava da se znanja i ideje istraživača na fakultetima i diplomiranih studenta prenose preduzećima u funkciji generisanja inovativnih proizvoda (Stefanović, Ivanović-Djukić, 2010, 187-208).

Osim direktnih mera, država može raditi na podsticanju saradnje malih i srednjih preduzeća sa velikim firmama u funkciji povećanja njihovih inovativnih kapaciteta. Pronalaženjem strateških partnera ili pružanjem različitih vrsta olakšica malim preduzećima koja stupaju u ovaj oblik saradnje sa velikim poslovnim sistemima može se uticati na povećanje inovativnosti MSP. U strateškim partnerstvima obično povezane firme razmenjuju resurse, tehnologiju, znanja, vrše zajednička ulaganja u oblasti proizvodnje, marketinga, snabdevanja, distribucije i sl. Na taj način, mala i srednja preduzeća mogu obezbediti nedostajuće finansijske resurse, tehnologiju i komplementarnu imovinu potrebnu za sprovođenje inovativnih projekata. Transfer tehnologije i pravo na korišćenje ekskluzivnih i neekskluzivnih prava u marketingu i proizvodnji predstavljaju velike koristi za mala preduzeća za buduće aktivnosti inoviranja i istraživanja (Stefanović, Ivanović-Djukić, 2010, 187-208).

Ovim i velikim brojem sličnih mera može se uticati na ublažavanje ograničenja malih i srednjih preduzeća vezanih za primenu inovacija i povećati njihova konkurentnost kao i konkurentnost privrede.

4. Inovativnost malih i srednjih preduzeća u Srbiji

Slično ostalim zemljama sveta i u Srbiji je učešće malih i srednjih preduzeća u privrednoj aktivnosti izuzetno veliko. Prema Izveštaju Nacionalne agencije za regionalni razvoj iz 2011. godine, u 2010. godini od ukupno 319.044 preduzeća, sektor malih i srednjih preduzeća obuhvata 318.540 preduzeća, odnosno 99.8%. Sektor malih i srednjih preduzeća u Srbiji angažuje 43.9% ukupnih investicija, ostvaruje 44.5% izvoza i 52.3% ukupnog uvoza. (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2011). Ovi podaci pokazuju da su mala i srednja preduzeća od strategijskog značaja za ekonomski razvoj zemlje i da predstavljaju veoma važne privredne aktere. Uz to mala i srednja preduzeća u Srbiji su lakše prevazišla negativne implikacije krize od velikih preduzeća⁴. Zahvaljujući

⁴ Ova praksa je potvrđena u zemljama Evropske unije i u ostalim razvijenim zemljama.

izraženom preduzetništvu i visokom stepenu fleksibilnosti u poslovanju preduzeća ovog sektora su se brže prilagodila novonastalim tržišnim promenama od velikih preduzeća i postala poluge privrednog razvoja.

Kako bi se maksimizirali kapaciteti i iskoristili potencijali MSP u Srbiji, potrebno je u postkriznom periodu nastaviti sa naporima ekonomske politike usmerenih na osnivanje novih preduzeća, subvencionisanje poslovanja postojećih i unapređenje kapaciteta za jačanje inovativnosti istih. Na ovaj način obezbeđuje se poslovni ambijent koji je pogodan za razvoj konkurentnog sektora malih i srednjih preduzeća. Konkurentna mala i srednja preduzeća koja svoje poslovanje baziraju na znanju i tehnologiji kao strategijskim resursima i inovativnosti kao poslovnoj filozofiji, obezbeđuju rast proizvodnje, izvoza, opšte produktivnosti i unapređuju položaj zemlje na međunarodnom tržištu.

U tom pravcu u Srbiji se sprovodi niz mera. Tako, na primer, „Nacionalna agencija za regionalni razvoj” pruža direktnu podršku razvoju konkurenčnosti malih i srednjih preduzeća i preduzetnika kroz učešće u finansiranju troškova konsultantskih usluga (implementacija inovacija, priprema biznis plana, istraživanje tržišta, sertifikacija i standardizacija, unapređenje procesa proizvodnje, uvođenje novih sistema kvaliteta,) u vidu bespovratnih sredstava. „Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja RS” u saradnji sa „Nacionalnom agencijom za regionalni razvoj” obezbeđuju bespovratna finansijska sredstva (u vrednosti od 100.000-1.500.000 dinara), malim i srednjim preduzećima u funkciji jačanja njihove inovativnosti. Opšti cilj ove mere jeste jačanje kulture investiranja malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u inovativne projekte radi povećanja konkurenčnosti, dok su specifični ciljevi: povećanje investicija u tehnološke i netehnološke inovacije, podsticanje saradnje MSP sa institutima, laboratorijama i tehnološkim parkovima i povećanje broja malih i srednjih preduzeća koja sprovode inovativne projekte. Sredstva iz navedenog fonda se mogu koristiti za: uvođenje novih proizvoda, inoviranje postojećih proizvoda i usluga i uvođenje novog procesa proizvodnje (Nacionalna agencija za Regionalni razvoj, 2013).

Od 2005. godine, Ministarstvo privrede RS je pokrenulo „Projekat podrške razvoju klastera”. Kao rezultat tih aktivnosti nastao je veliki broj klastera u Srbiji, kao što su: Automobilski klaster, Klaster proizvođača malih poljoprivrednih mašina i opreme BIPOM, Klaster proizvođača cveća – Šumadijski cvet, Klaster proizvođača obuće opštine Knjaževac, itd.

Navedene mere predstavljaju značajnu podršku razvoju inovativnosti sektora malih i srednjih preduzeća u Srbiji, međutim problem je u tome što su sredstva koja se iz navedenih fondova nude ograničena, tako da na njih može računati samo određeni broj malih preduzeća i preduzetnika. Takođe, mere vezane za osnivanje klastera nisu imale veliki uticaj na unapređenje poslovanja MSP u Srbiji. Zbog toga sprovođenje navedenih mera još uvek nema zadovoljavajuće

rezultate vezane za uvođenje inovacija u malim i srednjim preduzećima. O tome najbolje svedoče podaci o niskoj inovativnosti MSP u Srbiji.

U Srbiji tek svako četvrto preduzeće sprovodi sopstvene inovacije, a svako osmo ima dugoročno uspostavljenu saradnju sa naučnoistraživačkim institucijama. Kada se posmatra odnos između veličine preduzeća i zastupljenosti inovacija zaključuje se da su inovacije u malim preduzećima zastupljene sa 29.10%, dok je njihovo učešće u srednjim preduzećima 40.32%. Dobijeni podaci o samim inovacijama koje su zastupljene u malim i srednjim preduzećima govore da inovacije proizvoda i usluga imaju učešće u poslovanju malih preduzeća od 24.86%, a u srednjim preduzećima 33.30%. Inovacije procesa su agregatno više zastupljene od inovacija proizvoda i usluga, i to 31.15 % u malim i 43.54% u srednjim preduzećima. Od ukupnog broja svih navedenih inovacija, 36.46 % inovacija je potpuno novo na tržištu, dok je 63.54% inovacija novo samo za preduzeće.

Ovakvi podaci upućuju na činjenicu da, za razliku od malih i srednjih preduzeća u razvijenim zemljama, mala i srednja preduzeća u Srbiji nisu dovoljno prihvatile inovacije kao strategijski resurs. Sličan zaključak se može izvesti i na osnovu ostvarenih efekata uvedenih inovacija, koji su prikazani u tabeli 1.

Tabela 1. Ostvareni efekti uvedenih inovacija u malim i srednjim preduzećima

Ostvareni efekti (%)	Ukupno	Mala preduzeća	Srednja preduzeća
Povećanje asortimana proizvoda i usluga	23.64	21.77	29.69
Zamenjeni zastareli proizvodi i procesi	19.51	18.95	21.33
Prodor na nova tržišta i porast tržišnog učešća	14.99	13.11	21.09
Poboljšanje kvaliteta proizvoda i usluga	28.82	28.17	30.94
Povećanje fleksibilnosti proizvodnje	17.19	17.60	15.86
Povećanje proizvodnih kapaciteta	18.07	16.32	23.75
Smanjenje troškova rada po jedinici proizvoda	14.94	13.98	18.05
Smanjenje troškova materijala po jedinici proizvoda	11.21	10.31	14.14
Smanjenje štetnog uticaja na okolinu	13.61	12.50	17.19

Izvor: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2010.godinu,
Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2011)

<http://narr.gov.rs/index.php/Dokumenta/Istrazhivanja-i-analize>

Podaci iz tabele 1 pokazuju da su inovacije imale najveći efekat na poboljšanje kvaliteta proizvoda i usluga u ukupnom učešću od 28.82 %, a najmanje efekta na smanjenje troškova materijala po jedinici proizvoda sa 11.21%. Kada je u pitanju asortiman proizvoda i usluga, realizovane inovacije u malim i srednjim preduzećima doprinele su povećanju asortimana za 23.64%, a inovacije kojima su zamenjeni zastareli proizvodi i procesi imaju učešće od 19.51%. Jedna od najznačajnijih posledica realizacije inovacija jeste ulazak na nova tržišta i povećanje tržišnog učešća. Inovacije koje su malim i srednjim preduzećima u Srbiji obezbedile prodror na nova tržišta imaju učešće od 13.11% u malim i 21.09% u srednjim preduzećima. Na osnovu navedenog podatka zaključuje se da su srednja preduzeća ostvarila veću komercijalizaciju svojih inovacija od malih, ali da je relativno učešće ovih inovacija na niskom nivou. Implementirane inovacije obezbedile su fleksibilniji sistem proizvodnje za 17.19% i povećale proizvodne kapacitete malih i srednjih preduzeća za 18.07%. Uticaj inovacija na redukciju troškova imputa je na niskom nivou. Inovacije su 11.21% uticale na smanjenje troškova materijala po jedinici proizvoda i 14.94% na smanjenje troškova rada po jedinici proizvoda. Takodje jedan od značajnih efekata sprovedenih inovacija jeste smanjenje štetnog uticaja na okolinu. Ekoinovacije ostvarile su učešće od 17.19% u srednjim preduzećima i 12.50% u malim preduzećima.

Iako su mnoga mala i srednja preduzeća prihvatile inovacije kao sredstvo za povećanje konkurentnosti kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu, njihova inovativna sposobnost je u početnoj fazi razvoja. Nizak stepen inovativnosti je posledica u najvećem broju slučajeva nedostatka finansijskih sredstava i visokih troškova inovacionih procesa. Međutim, postoji veliki broj malih i srednjih preduzeća koja još uvek nisu prihvatile inovacije kao deo svoje poslovne strategije. Kao najčešći razlozi za to su nedostatak stručnih kadrova 27.61% i neizvesna tražnja i rizik od neadekvatnog tržišnog valorizovanja inoviranih proizvoda 27.30%. Kao ostala ograničenja navode se nedovoljna informisanost o tržišnim mogućnostima, nedostatak edukacija o inovativnim aktivnostima i teškoće u pronalaženju partnera za saradnju.

Zaključak

Može se zaključiti da je globalna ekonomska kriza ostavila brojne probleme privredi i preduzećima na globalnom nivou. Da bi se ovi problemi rešili u postkiznom period, treba sprovoditi veliki broj različitih mera. Jedna od veoma značajnih grupa mera kojima se može povećati konkurentnost privrednih subjekata, a samim tim i nacionalna konkurentnost je podsticanje inovativnosti.

Inovacije su osnovni pokretač privrednog rasta i razvoja. Uvođenje novih i poboljšanih tehnologija, razvijanje novih i unapređenih ideja, stalno unapređivanje kvaliteta proizvoda i usluga, jedan je od osnovnih uslova za

opstanak svake kompanije na tržistu. Dobar preduslov za razvoj inovativnih ideja imaju mala i srednja preduzeća, zahvaljujući velikom stepenu fleksibilnosti i jednostavnoj organizacionoj strukturi. U isto vreme mala preduzeća predstavljaju značajnu pokretačku snagu ekonomskog razvoja svake zemlje i potencijalne generatore preduzetničkih ideja i inovacija. Međutim, ozbiljno ograničenje MSP je nedostatak finansijskih resursa, znanja i tehnologije za sprovođenje istraživanja i razvoja i realizacija tehnoloških inovacija koje imaju najveći doprinos povećanju konkurentnosti. Da bi se ovaj problem rešio, potrebno je da država sprovodi niz mera. U radu je objašnjeno kako se inovativni kapaciteti malih i srednjih preduzeća mogu povećati sprovođenjem direktnih finansijskih podsticaja, osnivanjem naučnotehnoloških parkova, tehnoloških inkubatora i podsticanjem saradnje sa velikim preduzećima.

Srbija kao nedovoljno razvijena zemlja koja teži članstvu u Evropskoj uniji, treba da bude u većoj meri uključena u međunarodnu razmenu i da značajnije poveća udeo izvoza i uvoza u BDP. Izvozna orientacija domaćih preduzeća treba da se zasniva na razvoju novih tehnologija koje će omogućiti proizvodnju inovativnih proizvoda i proizvoda višeg stepena obrade. Iz tih razloga, potrebno je sprovođenje velikog broja podsticajnih mera u pravcu povećanja inovativnosti privrednih subjekata, naročito inovativnosti malih i srednjih preduzeća koja imaju izuzetno veliko učešće u privredi.

U Srbiji se sprovode određene mere za podsticanje inovativnosti, ali s obzirom na to da je inovativnost MSP u Srbiji na daleko nižem nivou od proseka EU, može se zaključiti da su ove mere nedovoljne. Zato se kreatorima makroekonomске politike može sugerisati da mnogo više podsticaja obezbeduju za inovativnost MSP, jer se uspostavljanjem produktivnog istraživačkog i inovacionog sistema, kreiranjem baza znanja i tehnologija mogu unaprediti poslove performanse MSP, povećati njihova konkurentnost, a samim tim i konkurentnost privrede u celini.

Literatura

- Bugar, D., Tomić, G., Tomić, A. (2012) Managing innovation-a factor of competitiveness in the global context, International Scientific Conference, „SYMORG 2012: Innovative management and business performance“, Faculty of Organizational Sciences Belgrade: 1845-1852.
- Busse, C. and C. M. Wallenburg (2011), “Innovation Management of Logistics Service Providers: Foundations, Review and Research Agenda”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 41 (2): 187-218.
- Borch, O. and E. Madsen (2007) “Dynamic capabilities facilitating innovative strategies in SMEs”, *Technoentrepreneurship*, 1 (1): 109-125
- Eisenhardt, K.M. and J.K. Martin (2000) “Dynamic capabilities: What are they?” *Strategic entrepreneurial challenge of constructing a resource base*, *Academy of Management Journal*, 21 (3): 1105–1121.

- European Commission (2012) "European Innovation Management Landscape", EU: European Commission, http://www.symply.tm.fr/uploaded/pdf/1-IMProve_European_Innovation%20Management_landscape.pdf (pristupljeno:31.10.2013.)
- European Commission (2012) "Annual Report on small and midium – size enterprises in the EU", European Commission, <http://www.eubusiness.com/topics/sme/report-smes-11> (pristupljeno: 31.10.2013)
- European Commission (2013) "COSME Programme for the competitiveness of enterprises and SMEs 2014-2020",
http://ec.europa.eu/cip/files/cosme/cosme_factsheet_final_en.pdf
(pristupljeno:31.10.2013)
- Galende, J. and De la Fuente J. (2003) "Internal factors determining a firm's innovative behavior", *Research Policy*, 32 (5): 715-736.
- Ivanović-Djukić, M. (2008) „Strategy of small and medium enterprises in terms of globalization“, International Scientific Conference, „Competitiveness in the Condition of a Global Economy“, Faculty of Economics, Niš: 317-324
- Kaufmann, H. R. (2009) "The Contribution of Entrepreneurship to Society", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 7 (1): 59-72.
- Kaufmann H., H. Tsangar and D. Vrontis (2012) "Innovativeness of European SMEs: Mission not yet accomplished" ,Economic research, 25 (2): 333-360.
- Khazanchi, S., Lewis, M.W. and Boyer, K.K., (2007), "Innovation-Supportive Culture: The Impact of Organizational Values on Process Innovation", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 41 (2): 187-218.
- Lazić, M. (2013), "Upravljanje intelektualnom svojinom u funkciju unapredjenja uspešnosti poslovanja preduzeća" (master rad), Niš: Ekonomski fakultet.
- Martín-de Castro, G., M. Delgado-Verde, J.E. Navas-López and J. Cruz-González (2013), "The moderating role of innovation culture in the relationship between knowledge assets and product innovation" *Technological Forecasting and Social Change*, 80(2):351
- McAdam, R., S. Moffett, S.A. Hazlett and M. Shevlin (2010), "Developing a Model of Innovation Implementation for UK SMEs: A Path Analysis and Explanatory Case Analysis", *International Small Business Journal*, 28 (3): 195-214.
- Milisavljević, M. (1993), Inovacije i tehnološka strategija preduzeća, Beograd: Ekonomski fakultet Beograd.
- Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja (2011) "Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2010. godinu", Beograd: Ministarstvo ekonomije i regionalnograzvoja, www.policycafe.rs/financial-research.php (pristupljeno: 31.10.2013)
- Molina-Morales, F.X., P. M. Garcia-Villaverde and G. Parra-Requena (2011), "Geographical and cognitive proximity effects on innovation performance in SMEs: a way through knowledge acquisition", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13 (1):1-21.
- Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2011), "Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2010. godinu", Beograd: Nacionalna agencija za regionalni razvoj <http://narr.gov.rs/index.php/Info/Konkursi/Javni-poziv-za-jachanje-inovativnosti-u-2011> (pristupljeno, 2.7.2013.).

- Porter, M.(2008) „Clusters and The New Economy of Competition“ *Harvard Business Review*, 3:77-90.
- Romero, I. and J. A. Martine-Roman (2012), “Self-employment and innovation. Exploring the determinants of innovative behaviour in small business”. *Research Policy*, 41(1), 178-189.
- Schumpeter, J. (1947), “The creative Response in Economic History” *The Journal of Economic History*, 7 (2): 149-159.
- Stefanovic, S. and Ivanovic-Djukic M. (2011), Support to the Development of Entrepreneurship in the Nišava Region in order to Increase Competitiveness and Overcome Economic Crisis, Thematic collection of papers: *Experiences in Overcoming the Global Economic Crisis – The Cases of Italy and Serbia*, Faculty of Economics Nis, University Ca'Foscari-Venice: 187-208.
- Thompson J., Strickland A., (2001), “Crafting and Executing Strategy: Text and Readings”, Irwin McGraw-Hill, New York.
- Urbancová H. (2013) “Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge”, *Journal of competitiveness*, 5 (1): 82-96.
- World Economic Forum (2012) “The Global Competitiveness Index Raport 2012–2013”, World Economic Forum, “http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_CompetitivenessIndex_Ranking_2012-12.pdf (pristupljeno, 15.03.2013)

ENCOURAGING INNOVATIVENESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN SERBIA TO SUPPORT COMPETITIVENESS IMPROVEMENT IN THE POST-CRISIS PERIOD

Abstract: The global economic crisis has taken a number of consequences. In order to overcome them, many of various measures on macroeconomic and microeconomic level should be implemented in the post-crisis period. A large number of developed and developing countries as a key lever in the post-crisis period would recognize the SME sector, so that the greatest number of macroeconomic policies aims at fostering its competitiveness. Previously, a competitive advantage of SMEs was generally founded on focusing on specific markets, competing in fragmented industry or on cost leadership. Nowdays, the ability to innovate is the most important source of their competitiveness. However, since the capacities of SMEs to introduce technological innovations are generally limited, strong macroeconomic support for increasing innovativeness of SMEs is necessary. This paper will explain measures which may increase innovativeness of SMEs and the impact of SMEs innovations on their competitiveness and the competitiveness of the economy in which they operate. A special emphasis will be on the analysis of innovativeness of the SMEs in Serbia.

Keywords: innovation, competitiveness, small and medium-sized enterprises, global economic crisis.



KAKO PRIMENITI KONCEPT KARTE IZBALANSIRANIH PERFORMANSI ODRŽIVOG RAZVOJA

Bojan Krstić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ bojan.krstic@eknfak.ni.ac.rs

Vesna Sekulić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ vesna.sekulic@eknfak.ni.ac.rs

Vladimir Ivanović

Student doktorskih studija, Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ vladimir.makicar@gmail.com

UDK
005:502.131.1
Originalni
naučni rad

Apstrakt: Mnoga uspešna preduzeća identifikovala su veliki značaj neekonomskih determinanti poslovanja i njihov uticaj na konkurentski uspeh. Društveno odgovorno poslovanje postaje imperativ savremenog poslovnog ambijenta. Društvena odgovornost preduzeća potencira sve efektivnije upravljanje njegovim ekološkim i socijalnim performansama čiji uticaj na finansijske performanse postaje sve evidentniji. U tom smislu, cilj ovog rada je da istakne teoretske postavke Karte izbalansiranih performansi održivog razvoja (Sustainability Balanced Scorecard), kao i da na primeru preduzeća pokaže na koji način se ona može razviti u cilju uspešne primene.

Primljeno:
08.12.2013.
Prihvaćeno:
02.04.2014.

Ključne reči: ekološke performanse, socijalne performanse, održivi razvoj, preduzeće

Uvod

Dugo vremena preduzeća nisu obraćala dovoljno pažnju na ekološke i socijalne komponente poslovne aktivnosti, iako se one odražavaju na ekonomske transakcije i tržišnu poziciju. Da bi se potencirala komponenta društvene odgovornosti i održivog razvoja preduzeća, uz sagledavanje sve većeg značaja ekoloških i socijalnih komponenti, menadžerima su potrebni novi ili inovirani postojeći upravljački instrumenti. Uzimajući u obzir prethodno

navedene činjenice, autori Nicolau et al. (2005), Bieker (2003), Figge et al. (2002a) predlažu unapređenje koncepta *Karte izbalansiranih performansi (Balanced Scorecard-BS)* ekološkom i socijalnom dimenzijom koje odražavaju održivi razvoj. Ovaj koncept *Karte izbalansnih performansi održivog razvoja (Sustainability Balanced Scorecard-SBS)* je komplementaran sa ekološkim upravljačkim sistemima koje su mnoge kompanije do njegove pojave koristile (EMS, ISO 14000, EMAS, SA 8000). Međutim, ovi sistemi su u kompanijama obično bili kratko u primeni zato što su primenljivi na operativnom nivou, te tako nisu povezani sa strateškim planiranjem i strateškim menadžmentom kompanije, a takođe se implementiraju odvojeno od tradicionalnih upravljačkih sistema koje srednji i top menadžment koriste u upravljanju i kontroli poslovanja Nicolau et al., 2005). Upravo ova dva problema zaintrigirala su Kaplana i Nortona (1992, 1997, 2004, 2001, 1996) da potraže mogućnosti unapređenja klasične Karte izbalansiranih performansi u pravcu tzv. Karte izbalansiranih performansi održivog razvoja koja će, pored postojećih finansijskih i nefinansijskih dimenzija poslovnih performansi, uključivati posebno i ekološku i socijalnu dimenziju. Na taj način, Karta izbalansiranih performansi održivog razvoja omogućava širu upravljačku perspektivu i inkorporira nedostajuće dimenzije poslovne aktivnosti savremenih preduzeća. Kao instrument upravljanja performansama unapređena je dodavanjem novih kvalitativnih aspekata poslovne aktivnosti koji su neophodni za efektivno i efikasno odlučivanje kako najvišeg menadžmenta (strategijski domen), tako i nižeg menadžmenta (operativni domen). Uvođenje ovih dimenzija od značaja je za sve upravljačke nivoe i povezuje strategijsku i operativnu upravljačku perspektivu.

Konceptualno gledano, problem upravljanja održivim razvojem u kontekstu primene SBS modela fokusiran je na identifikovanje ključnih determinanti i faktora uspeha održivog razvoja preduzeća kojim menadžment u savremenim uslovima upravlja tako što ih meri, prati, kontroliše i unapređuje. Naime, pored ekonomskih (profitnih) ciljeva stejkholdera, menadžment treba da definiše i inkorporira u integralni sistem ciljeva preduzeća i neekonomске ciljeve zajednice, tj. društva. Održivi razvoj preduzeća primarno podrazumeva ekonomsku (finansijsku) dimenziju, ali i uvažavanje zahteva iz domena društveno odgovornog poslovanja, tj. ekološke i socijalne dimenzije (Hsu, Liu, 2009). On nameće potrebu da se poslovne performanse preduzeća unapređuju istovremeno kroz sve tri dimenzije održivog razvoja – ekonomsku, ekološku i socijalnu (Figge et al., 2002a, str. 272).

1. Različiti pristupi integrisanju aspekata društvene odgovornosti i održivog razvoja u Kartu izbalansnih performansi održivog razvoja

Koncept Karte izbalansiranih performansi održivog razvoja (SBS) ima novi sadržaj u pogledu upravljačko-kontrolnih dimenzija (perspektiva), a time i novu arhitekturu u odnosu na klasični koncept Karte izbalansiranih performansi (BS)

(Figge et al., 2002a). Nicolau et al. (2005) primenu modela SBS sagledavaju kroz nekoliko faza i predstavljaju na sledeći način: 1. Skeniranje postojećeg stanja i performansi preduzeća, 2. Formulisanje vizije, misije i sistema fundamentalnih vrednosti preduzeća, 3. Definisanje strategijskih ciljeva preduzeća i njihovo strukturiranje kroz četiri polazne BS perspektive (finansijsku, perspektivu potrošača, internih procesa i učenja i rasta), 4. Integriranje ovih perspektiva u ekonomski pravac održivog razvoja i dopunjavanje ekološkom i socijalnom dimenzijom održivog razvoja, 5. Identifikovanje sistema merila performansi za sva tri pravca održivog razvoja – ekonomski, ekološki i socijalni.

Različiti su pristupi u integriranju aspekata društvene odgovornosti i održivog razvoja. Figge et al. (2002a, 2002b) predlažu tri moguća pristupa inkorporiraju dimenzije održivog razvoja (posebno ekološke i socijalne komponente) u BS model, što mu daje karakter SBS i to: 1. Integriranje ekološkog i socijalnog aspekta u BS sa četiri inicijalne perspektive koje model predlaže, tako što se dodaju ključni faktori uspeha (nosioци performansi) i indikatori performansi korišćenjem pristupa odozgo-naniže kako bi se uključili ekološki i socijalni aspekti; 2. Uvođenje dodatne, pete perspektive u BS, koja bi se mogla nazvati ekološkom i socijalnom perspektivom ili perspektivom društvene odgovornosti i održivog razvoja; 3. Deduktivni pristup, koji iz postojeće BS izvodi specifičan dodatak koji potencira ekološku ili socijalnu dimenziju kroz kartu ekoloških performansi i/ili kartu performansi socijalne odgovornosti. Veoma je bitno istaći pretpostavku ovog pristupa da izvedene ekološke ili socijalne karte ne mogu biti kreirane paralelno sa klasičnom (izvornom) kartom. Suština je da je izvedena ekološka/socijalna karta ekstenzija dva prethodna pristupa. Operativno najjednostavniji pristup jeste uvođenje dodatne, pete perspektive u BS.

Suština procesa koncipiranja SBS je ista kao i kod klasične BS. Proces formulisanja SBS podrazumeva najpre strategijsku analizu resursa (sposobnosti) preduzeća i eksternog okruženja, na osnovu koje treba da proistekne definisanje vizije, misije i fundamentalnih vrednosti preduzeća. Na osnovu toga se definisana vizija diferencira sa aspektom stejkholdera i procesa i to: 1. vlasnika, 2. potrošača, 3. internih procesa (operativnih-nabavke resursa, upravljanja potrošačima, inovacionih), 4. učenja i rasta (usavršavanja, razvoja zaposlenih i povećanja kreativnosti i inovativnosti) i 5. društvene zajednice. SBS koncept potencira kao stejkholdersku grupu društvenu zajednicu, odnose sa akterima u društvenoj zajednici, tj. društvenu odgovornost i održivi razvoj. To znači da umesto četiri postojeće perspektive u novom konceptu ima pet perspektiva performansi. Ta peta perspektiva je neekonomskog karaktera i označava se perspektivom društvene odgovornosti ili održivog razvoja (Krstić, 2012).

Operacionalizacija procesa primene SBS podrazumeva više koraka ili faza. Redosled relevantnih faza u razvijanju SBS je sledeći (Krstić, 2012): 1. Definisanje misije, vizije i strategije preduzeća ili poslovne jedinice; 2.

Kreiranje strategije održivog razvoja preduzeća i/ili inkorporiranje elemenata strategije održivog razvoja u strategiju preduzeća ili poslovne jedinice; 3. Identifikovanje ekološke i socijalne izloženosti preduzeća, odnosno analiza strategijske relevantnosti dimenzije društvene odgovornosti i održivog razvoja i determinisanje ključnih perspektiva (dimenzija) u SBS; 4. Identifikovanje ključnih faktora uspeha, pri čemu se posebno naglašavaju ključni faktori uspeha vezani za ekološku ili socijalnu komponentu održivog razvoja, odnosno faktori koji određuju uspešnost u realizaciji strategije održivog razvoja i društvene odgovornosti preduzeća ili poslovne jedinice; 5. Identifikovanje ključnih merila performansi po perspektivama za praćenje dejstva ključnih faktora uspeha; 6. Identifikovanje uzročno-posledičnih veza između dimenzija u SBS i grafičko predstavljanje strategije preduzeća ili poslovnih jedinica tzv. strategijskom mapom; 7. Definisanje ciljnih nivoa izabranih merila performansi za budući period (godinu dana, obično); 8. Implementacija modela kroz identifikovanje akcija, programa, aktivnosti uz pomoć kojih će se ostvariti definisani operativni ciljevi. Takođe, posebno se identifikuju i planiraju aktivnosti vezane za društvenu odgovornost i održivi razvoj, odnosno za ekološku i socijalnu dimenziju. Da bi se proces implementacije efikasno sproveo, neophodno je da se svaki korak realizuje adekvatno, pa je relevantno objasniti njihovu suštinu.

2. Identifikovanje relevantnosti ekološke i socijalne dimenzije za poslovanje preduzeća – ključno područje primene Karte izbalansnih performansi održivog razvoja

Ciljevi održivog razvoja preduzeća se u velikoj meri tiču njegovih zaposlenih, pa bi njihovo utvrđivanje trebalo da bude praćeno živom diskusijom u kojoj se daju predlozi, rešenja, izražavaju očekivanja i determinišu smernice njihove realizacije. Stoga kreiranu strategiju povremeno treba modifikovati ili čak radikalnije redefinisati da bi se kroz njenu primenu omogućio željeni rast/razvoj preduzeća u duhu ostvarivanja ciljeva održivog razvoja (Krstić et al., 2008, Lambert et al., 2012, Hansen, Schaltegger, 2012). Ovo je naročito važno u situacijama kada strategijski značaj ekoloških i socijalnih aspekata nije vrednovan na pravi način.

Identifikacija izloženosti ekološkoj i socijalnoj dimenziji kako na nivou poslovne jedinice tako i na nivou preduzeća, neophodan je korak u sagledavanju celishodnosti primene SBS. U tom pravcu se i identificuje profil tzv. ekološke i socijalne izloženosti preduzeća (Figge et al., 2002a, 2002b).

Tako ispitivanje ekološke izloženosti preduzeća ili poslovne jedinice podrazumeva da se prema tipovima ekološke intervencije (emisije u vazduh, vodu i zemljište; otpad, buka, izgubljena toplotna energija, materijali/sirovine, radijacija, direktnе intervencije u prirodi) određuju specifične aktivnosti (akcije, projekti, programi) za preduzeće/poslovnu jedinicu (Figge et al., 2002a).

Strategijski relevantni socijalni aspekti se mogu identifikovati analogno ekološkim aspektima. Međutim, veoma je teško postići njihovu sveobuhvatnu klasifikaciju. Istiće se ipak da socijalni aspekt najviše zavisi od preferencija i vrednosti različitih aktera na poslovnoj sceni. Savetuje se, prema tome, da se klasifikovanje socijalnih faktora izvrši prema uključenim akterima. Pri tome, stejkholderski pristup pruža kvalitetnu i korisnu osnovu za klasifikovanje aktera koji imaju različite socijalne zahteve. U vezi za svakim stejkholderom, odnosno stejkholderskom grupom treba identifikovati zahteve, probleme ili važna pitanja. To znači da je najpre potrebno identifikovati sve relevantne stejkholderske grupe, a zatim se utvrđuju njihovi socijalni zahtevi, problemi, očekivanja.

Utvrđivanje strategijski relevantnih aspekata odnosno područja predstavlja ključni korak u primeni i izvornog BS, ali i novog, proširenog SBS koncepta. Osnovna svrha utvrđivanja strategijski relevantnih aspekata jeste u prevođenju formulisane strategije u uzročno-posledično povezane ciljeve i indikatore. Radi boljeg razumevanja celishodnosti koncepta, neophodno je ponoviti Kaplanovu i Nortonovu (1992) preporuku da se proces identifikovanja strategijski relevantnih aspekata sprovodi po principu odozgo-nadole, tj. da sve glavne inicijative, predlozi i rešenja kreću od najvišeg menadžmenta. Naravno, isti ovaj pristup, koji važi kod tradicionalnog koncepta, može važiti i kod SBS. Jedina razlika u primeni ovog principa kod SBS je u tome što se pored klasičnih perspektiva u obzir uzimaju i ekološka i socijalna dimenzija (Figge et al., 2002b).

Ekološke i socijalne komponente mogu predstavljati strategijske faktore performansi ili ključne faktore uspeha za koje je potrebno utvrditi odgovarajuća merila kako bi se kontrolisalo njihovo dejstvo. U pitanju su merila performansi društvene odgovornosti i održivog razvoja, čija je osnovna uloga upravo da izmere da li su strategijski i suštinski zahtevi u perspektivi postignuti. Ovaj set merila performansi društvene odgovornosti i održivog razvoja predstavlja dopunu sistema indikatora BS-a, odnosno indikatora inkorporiranih u četiri klasične perspektive u izvornom BS konceptu Kaplana i Nortona. Inače, merila perspektive društvene odgovornosti i održivog razvoja koja se mogu koristiti su brojna¹, a njihov izbor se vrši primenom kriterijuma konzistentnosti, kriterijuma mogućeg obezbeđivanja informacija za njihovo merenje, kriterijuma potrebne infrastrukture za merenje (informacija, softvera, kadrova i sl.). Izbor ključnih merila ekoloških performansi u savremenom globalizovanom poslovnom

¹ Na primer: Procenat dobavljača preduzeća (od njihovog ukupnog broja u poslednje tri godine) koji nisu označeni kao zagađivači, broj proizvoda iz assortimenta koji se mogu reciklirati, pokazatelji promene kvantiteta otpada iz proizvodnje, promene u kvalitetu vazduha, vode, kao i emisije drugih zagađenja u odnosu na prethodnu godinu, nediskriminacija na poslu, sigurnost posla, pokazatelji humanog aspekta radnog procesa, doprinos preduzeća nivou zaposlenosti na lokalnom nivou, vrednost datih dobrotvornih donacija, godišnji prosečan broj sati obuke vezane za zaštitu na radu, broj incidenta na radu i stopa povrede na radu, broj pozitivnih priča i prikaza u medijima vezanih za etičko ponašanje preduzeća, kao i etičko ponašanje njegovih menadžment struktura, broj slučajeva nepoštovanja etičkog kodeksa preduzeća menadžerskog i nemenadžerskog kadra itd.

ambijentu sve više dobija na značaju, s obzirom da se savremena preduzeća suočavaju sa rastućim ekološkim i socijalnim izazovima (Tsai et al. 2009). Na prvom mestu, tu su zakoni koji primoravaju preduzeća da preuzmu odgovornost za svoje ekološke akcije što, posledično, dovodi preduzeće u situaciju da stalno meri i prati svoje ekološke performanse.² One će, s obzirom na svoj značaj, pomoći menadžerima u procesu donošenja strategijskih odluka i u sagledavanju njihovog uticaja na ukupne poslovne performanse (Klassen, McLaughlin, 1996).

3. Ilustracija razvijanja SBS na primeru preduzeća

Preduzeće „FRU“ bavi se preradom svežeg voća, sušenjem i zamrzavanjem. Sušenjem se prerađuje šljiva, a zamrzavanjem višnja, kupina i jagoda. Proces sušenja obavlja se u posebno napravljenim sušarama, a zamrzavanje u hladnjaci. Preduzeće funkcioniše u privredno nerazvijenoj oblasti, a sirovinama se snabdeva od proizvođača iz svog regiona (putem direktnog otkupa svežeg voća). Uspešan je prerađivač voća na tržištu na kojem ciljna grupa (mlekare, konditorska industrija) iskazuje tražnju za proizvodima preduzeća „FRU“, ali takođe i stroge zahteve za visokim kvalitetom koji prate odgovarajući sertifikati (ISO, HACCP). Istraživanja koja je preduzeće sprovelo pokazala su da ciljno tržište zahteva voće višeg kvaliteta, što zapravo znači veću posvećenost zdravstvenim i bezbednosnim karakteristikama, ali i drugim odlikama kvaliteta. Ovo je posebno važno s obzirom da se deo zamrznutog programa prodaje mlekarama koje proizvode voćne jogurte. Ekološka i socijalna komponenta do sada nisu nalazile mesto u poslovnoj strategiji ovog preduzeća. S druge strane, kupci obično nisu voljni da za povećani kvalitet izdvoje dodatna sredstva, pa je preduzeće „FRU“ prinuđeno na stvaranje vidljivog poboljšanja kvaliteta i držanja cene na istom nivou što je duže moguće. Prema navedenim podacima, nova vizija i osnova strategije top menadžmenta preduzeća bila bi *proizvoditi i prodavati visoko kvalitetno i dugotrajno voće po konkurentnim cenama kupcima sa izraženim potrebama za zdravstveno bezbednim proizvodima*. Efikasnu realizaciju takve strategije omogućava primena BS koncept proširenog komponentama ekološke i socijalne odgovornosti poslovanja (Krstić, Ivanović, 2010, 2012).

3.1. Perspektive u poslovanju preduzeća „FRU“

Finansijska perspektiva u poslovanju preduzeća se pretežno sastoji od finansijskih indikatora. Pored glavnih finansijskih merila (vrednost za akcionare, dodata ekonomska vrednost, prinos na kapital), prodaja i troškovi se takođe smatraju važnim pokazateljima koji se utvrđuju u okviru merila

² O značaju merila ekoloških performansi govori i činjenica da je Međunarodna organizacija za standardizaciju (ISO), njima namenila poseban standard – ISO 14031 – Standard o vrednovanju ekoloških performansi.

finansijske perspektive. Specifična ekološka i socijalna merila se obično ne mogu naći unutar finansijske perspektive. Tako se finansijska ciljna merila mogu postaviti u formi ciljeva i načina njihove realizacije, recimo porast stope neto dobiti sa 3% na 5% u roku od 3 godine, što će se postići povećanjem obrta za 25% i putem rasta stope prinosa na prodaju sa 5% na 6,5%.

Perspektiva potrošača okrenuta je ka potrošačima ili kupcima proizvoda preduzeća. Fokus je na ciljnoj grupi potrošača na koju će biti usmerena značajna pažnja, napor i resursi, jer se od nje očekuju i najveći doprinosi u formiraju finansijskih rezultata/performansi. Ako je preduzeće „FRU“ prilikom determinisanja finansijske perspektive odlučilo da prodaju poveća za 25%, to će biti u stanju da učini podizanjem tržišnog učešća sa 15% na 20% u ciljnom potrošačkom segmentu. Uprava preduzeća je uverena da će odgovarajućim programima unapređenja prodaje uspeti da ostvari željene nivoje performansi. Kao faktor sa velikim uticajem u postizanju satisfakcije potrošača, javlja se kvalitet proizvoda koji je, u ovom kontekstu, od strategijskog značaja za ostvarenje pomenutog cilja.

Slika 1: Perspektiva potrošača u preduzeću „FRU“

Ključni faktori performansi	Ključna merila performansi	Ekološka izloženost				Socijalna izloženost		
		Štetne emisije	Otpad	Materijalni Input/intenzitet	Energetski intenzitet	Direktni stejkholderi	Indirektni stejkholderi	
				Interni	Iz lanca vrednosti	Iz lanca vrednosti	Društvena zajednica	
	Tržišni udeo Cilj: sa 15% na 20%							
	Satisfakcija potrošača					Potrošači		
	Atributi proizvoda Dugotrajni proizvodi Proizvodi koji ne sadrže štetne supstance			Zagadenost pesticidima		Potrošači		Zdravstvene ustanove Higijenski zavodi
	Odnosi sa potrošačima							
	Ekološki i društveno odgovorni imidž					Potrošači		

Vodeći indikatori performansi ovog preduzeća pokazuju na koji način ono planira da ostvari tržišni uspeh. Analiza tržišta je pokazala da su proizvodi koji su zdravstveno bezbedni najvažniji aspekt u perspektivi potrošača preduzeća. Kao posledica toga, pojavljuju se uticaji zdravstvenih ustanova, higijenskih zavoda kao specifičnih interesnih grupa čiji je zadatak da kontrolišu da se u promet pusti samo hrana koja zadovoljava stroge zdravstvene, mikrobiološke i druge standarde. U vezi sa takvim karakteristikama proizvoda pojavljuje se izvesna doza pritiska od strane asocijacija potrošača i nevladinih organizacija čije se prisustvo ovde smatra strategijski važnim i menadžment se, na osnovu svega navedenog, trudi da stvori ekološki i socijalno odgovorno preduzeće. Naravno, ova perspektiva je samo deo ukupnog mozaika napora ka ostvarivanju stabilnih i zadovoljavajućih poslovnih performansi u kontekstu savremenih težnji za ekološki i socijalno odgovornim ponašanjem preduzeća, a njene implikacije najbolje se mogu prikazati na slici 1.

Slika 2: Perspektiva internih procesa u preduzeću „FRU”

Ključni faktori performansi	Ključna merila performansi	Ekološka izloženost			Socijalna izloženost		
					Direktni stejkholderi	Indirektni stejkholderi	
		Štetne emisije	Otpad	Materijalni input/intenzitet	Energetski intenzitet	Interni	Iz lanca vrednosti
	<i>Inovacioni proces</i>						
	<i>Proizvodni proces</i>			Zagadenost pesticidima			
	<i>Štetne materije u proizvodima</i>						
	<i>Proizvodni troškovi</i>						
	<i>Uslužni proces</i>						
	Kontrola kvaliteta aktivnosti nabavke poluproizvoda			Nivo zagadenosti poluproizvoda			
	Korišćenje štetnih supstanci u proizvodnji			Korišćenje hlorno baziranih činilaca			
	Efikasnost korišćenja energije, vode i materijala			Korišćenje vode za razne procese	Korišćenje energije za razne procese		

Perspektiva internih procesa ima posebnu važnost jer podrazumeva identifikovanje procesa koji su suštinski relevantni za postizanje ciljeva u perspektivi potrošača i finansijskoj perspektivi. U tu svrhu potrebno je definisati *kako će* ciljevi dve prethodno opisane perspektive biti postignuti i *kako će* se uspostaviti neophodne veze između ovih perspektiva i perspektive internih procesa. Ključna merila performansi u okviru ove perspektive mogu biti predstavljena u tri parcijalna procesa – inovacije, operacije (proizvodnja) i usluge potrošačima (slika 2). Indikatori u okviru ovih procesa mogu biti dalje podeljeni na merila koja se tiču troškova, vremena i kvaliteta.

Centralni, ključni faktori performansi u ovom preduzeću, u procesnoj perspektivi, jesu kontrola kvaliteta aktivnosti nabavke sirovina, kontrola korišćenja štetnih supstanci u proizvodnji, kao i efikasnost korišćenja energije, vode i materijala u procesima.

Slika 3: Perspektiva učenja i rasta u preduzeću „FRU“

Ključni faktori performansi	Ključna merila performansi	Ekološka izloženost				Socijalna izloženost			
		Štetne emisije	Otpad	Materijalni inputi/intenzitet	Energetski intenzitet	Direktni stekholderi		Indirektni stekholderi	
						Interni	Iz lanca vrednosti	Iz lanca vrednosti	
	Satisfakcija zaposlenih					Zaposleni			
	<i>Potencijali zaposlenih</i>								
	<i>Fluktuacija zaposlenih</i>								
	<i>Radna atmosfera</i> <i>Zdravlje i bezbednost zaposlenih</i>	<i>Emisije previše toplog ili hladnog vazduha</i>		<i>Korišćenje freona</i>					

Perspektiva učenja i rasta, najjednostavnije rečeno, opisuje infrastrukturu koja je neophodna za postizanje ciljeva drugih perspektiva. Najvažnije oblasti u okviru ove perspektive su kvalifikacije i motivacija zaposlenih, kao i njihova orijentisanost ka ostvarenju ciljeva. Kao i u svim drugim perspektivama, ciljevi i indikatori su kauzalno povezani sa perspektivama višeg nivoa da bi se moglo demonstrirati kako strategijski relevantni aspekti perspektive učenja i rasta

doprinose uspešnoj implementaciji strategije. Uspešna implementacija strategije preduzeća „FRU“ uslovljena je ključnom pretpostavkom koja se ogleda u visoko motivisanim i zadovoljnim zaposlenima, pa se može izvesti zaključak da je satisfakcija zaposlenih strategijski najvažnije i ključno merilo performansi u perspektivi učenja i rasta (slika 3).

Menadžment svakog, pa i preduzeća „FRU“, veruje da je pozitivna radna klima i atmosfera ključna u postizanju visoke satisfakcije zaposlenih. U tom kontekstu, kvalitet i čistoća vazduha na proizvodnim mestima ovog preduzeća igra važnu ulogu. Kada se ovo posmatra, zaposleni su zbog specifičnosti tehnologije rada najviše izloženi previšoj temperaturi vazduha (zbog rada sušara), kao i niskoj temperaturi (usled rada hladnjače). Takođe, kao osnovni rashladivač za hladnjaču koristi se freon, čije bi potencijalno curenje moglo da ugrozi zdravlje zaposlenih i dovede do zagađenje vazduha.

3.2. Neekonomska perspektiva preduzeća „FRU“

Na uspešno ostvarivanje strategije preduzeća „FRU“ mogu značajno uticati strategijski relevantni ekološki i socijalni aspekti i to putem mehanizama različitih od tržišnog sistema, pa treba proveriti da li oni postoje. Odluka o uvođenju ove dodatne neekonomske perspektive može se doneti odgovorom na sledeća pitanja:

Da li postoje neki ekološki i socijalni aspekti koji utiču na uspeh preduzeća „FRU“?

Odgovor na ovo pitanje se može potražiti u matrici na slici 4. Tu su predstavljeni relevantni ekološki i socijalni aspekti sa dve kategorije potencijalnih strategijskih suštinskih aspekata ove tzv. neekonomske perspektive. Prva kategorija je legalitet i podrazumeva usklađenost sa ekološkom i socijalnom regulativom i pravnim zahtevima. To bi značilo da proizvođači voća ispunjavaju sve uslove propisane zakonom za rad u preduzeću. U okviru druge kategorije obuhvaćen je organizacioni legitimitet. Međutim, u direktnoj proizvodnji voća većinu zaposlenih čine ljudi sa niskim stepenom obrazovanja te samim tim i znanja o značaju strogog poštovanja procedura iz standarda kvaliteta koje obezbeđuju zdravstveno bezbedne proizvode. Upravo zbog toga, proizvođači voća, tačnije njihov stepen stručnog znanja predstavlja predmet interesovanja raznih društvenih grupa (kupaca, nevladinih organizacija, sanitarnog inspektorata i sl.) koje imaju interesa da proizvodi preduzeća budu visokog kvaliteta.

Slika 4: Neekonomска перспектива у предузећу „FRU“

Кључни фактори performansi	Ekoloшка излоženost				Социјална излоžеност			
					Директни стекхолдери		Индиректни стекхолдери	
	Штетне емисије	Отпад	Материјални input/излозитет	Енергетски излозитет	Интерни	Из ланца вредности	Из ланца вредности	Друштвена задужница
Aspekt legitimiteta Едукација и струčност производаčа воća					Kupci			Nevladine организације
Aspekt legalnosti Едукација и струčност производаčа воća								Zdravstvene установе и санитарни инспекторат

Da li ovi ekološki i socijalni aspekti predstavljaju strategijska suštinska pitanja na koja preduzeće „FRU“ treba da odgovori da bi uspešno implementiralo strategiju?

Uvođenje neekonomске перспективе је оправдано у ситуацији када еколошки/сociјални аспекти представљају стратегијска подручја пословања предузећа. При томе се у обзир узимају два теоријска полазиšta. У првом, увођење алтернативне перспективе слуži да укаže на озбиљне последице по стратегијски успех „FRU“ уколико захтеви неекономске перспективе не би били испunjени. Што су ове последице јаче и озбиљније, то је већи значај одговарајућих еколошких и социјалних (неекономских) аспеката. С друге стране, предузеће треба да одвоји стратегијски важна питања од осталих фактора и подручја свог пословања. Коначно, неекономска перспектива треба да буде уведена да би се у обзир узели суštinski аспекти из окружења предузећа.

Koji je најзначајнији допринос неекономског аспекта у остваривању стратегије предузећа „FRU“?

На слици 4 може се уочити да социјална излоženost производаča воća представља кључни неекономски фактор успеха предузећа „FRU“. Оваква излоženost је последица тога што су добављачи предузећа из неразвијеног региона земље, са ниским нивоима образovanja и стручног зnanja о производnji воća, што implicira rizike upotrebe previše hemijskih sredstava која су штетна по здравље

ljudi. Voće koje sadrži takve materije nije zdravo za dalju preradu jer može ugroziti sve druge učesnike u lancu vrednosti. Otuda i njihovo interesovanje za proizvođače voća. Nevladine organizacije vrše otvoreni i javni pritisak da bi se zabranilo korišćenje određenih (veoma štetnih) vrsta pesticida, a upotreba drugih maksimalno smanjila. Sanitarni inspektorat kontroliše kvalitet proizvedenog voća i zahteva stalnu analizu uzoraka. Na kraju, ali ne i po značaju, kupci zamrznutog i sušenog voća žele da znaju koji je to kvalitet voća koje će ući u njihove finalne proizvode (koji im donose profit). Preduzeće „FRU“ je zbog toga identifikovalo društveno odgovorni imidž kao suštinsku strategijsku stavku u perspektivi potrošača. Ovaj strategijski cilj će biti postignut jedino ako preduzeće „FRU“ uspe da dokaže da njegovi dobavljači i ostale ugovorne strane ne koriste u svojoj proizvodnji nedozvoljena hemijska sredstva, suviše štetna za ljude i okolinu. Izraženo javno negodovanje povodom ovog osetljivog pitanja bi moglo da uništi konkurenčku prednost društveno odgovornog imidža ovog preduzeća. S druge strane, ako preduzeće „FRU“ uspe da pozicionira sebe kao kredibilnog tržišnog aktera koji ne sarađuje sa dobavljačima koji koriste štetne hemikalije u proizvodnji voća, to može voditi održivoj konkurenčkoj prednosti. Posledični indikator u neekonomskoj perspektivi iskazan u obliku korišćenja štetnih pesticida je usko povezan sa perspektivom potrošača. Ipak, najvažniji ključni faktor performansi za izbegavanje problema štetnih hemikalija u proizvodnji se može pronaći u procesnoj perspektivi, s obzirom da je preduzeće „FRU“ steklo specijalnu rutinu u svojim aktivnostima kontrole kvaliteta.

3.3. Strategijska mapa preduzeća „FRU“ zasnovana na SBS

Poslednja dva koraka u implementaciji SBS – *definisanje ciljeva i merila i njihova implementacija u upravljački sistem* su razjašnjena i analizirana kroz detaljnu prezentaciju perspektiva SBS koncepta i kroz prezentovanje strategijske mape preduzeća „FRU“. Prilikom analiziranja SBS perspektiva važno je istaći da identifikovani kauzalni odnosi između strategijski relevantnih aspekata ne postoje samo između vodećih i posledičnih indikatora u okviru jedne perspektive. Svi aspekti i indikatori treba da budu direktno ili indirektno povezani sa finansijskom perspektivom. Strategijski suštinski aspekti nižih nivoa perspektiva služe za postizanje seta ciljeva koji su dati od strane indikatora viših nivoa perspektiva. Svaki put kada se prelazi sa višeg na prvi niži nivo (kaskadni princip), treba sa sigurnošću i eksplicitno pokazati kako će niži nivoi ključnih faktora uspeha i ključnih indikatora performansi doprineti postizanju ciljeva na višim nivoima perspektiva. Na ovaj način postoji mogućnost kreiranja hijerarhijskog lanca „uzrok-posledica“ koji povezuje sve strategijski relevantne aspekte u pravcu uspešnog izvršenja strategije. Prema ovako definisanim procesu sledi da su svi strategijski relevantni aspekti predstavljeni adekvatnim vodećim i posledičnim indikatorima performansi i da

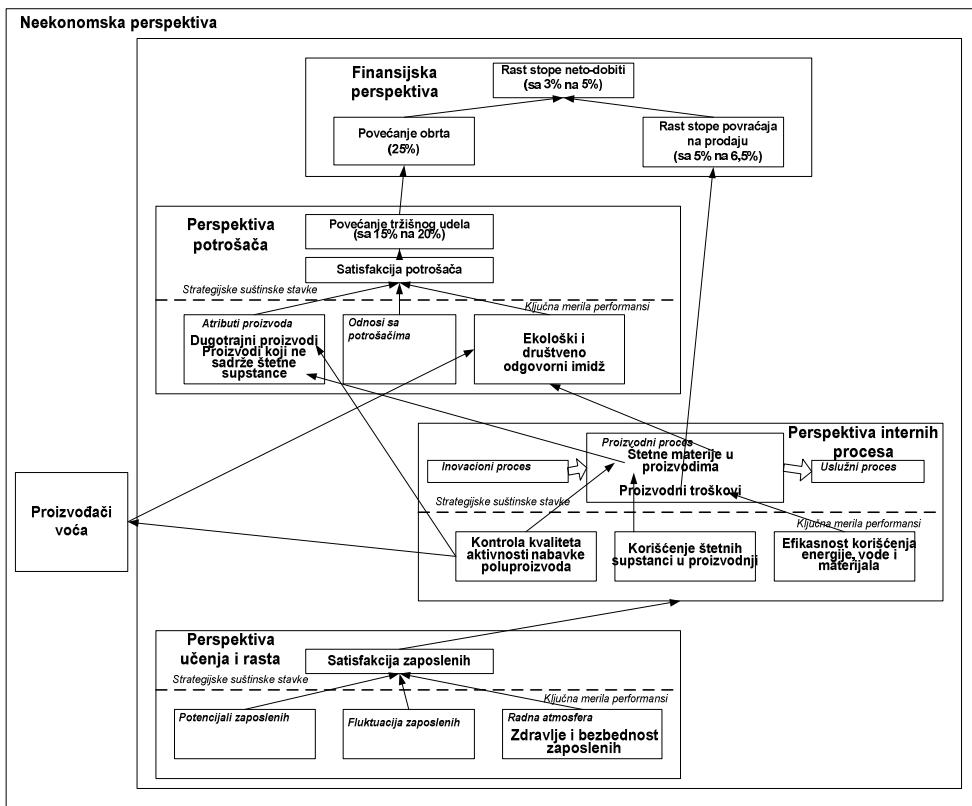
su deo mreže uzrok-posledica koja vizualizuje i prevodi ciljeve u konkretnе akcije (Johnson, 1998). Kretanjem kroz perspektive, sledeći princip odozgonadole, strategijska relevantnost ekoloških i socijalnih aspekata se utvrđuje kao i za sve druge tradicionalne aspekte BS preduzeća. Ovo osigurava kompletnu i vrednosno orijentisani integraciju ekološke i socijalne komponente u ukupan upravljački sistem preduzeća.

Rezultat procesa formulisanja SBS može se grafički predstaviti korišćenjem *strategijske mape*. Takva mapa pokazuje sve ekonomski, ekološke i socijalne aspekte, identifikovane kao strategijski relevantne, predstavljene u hijerarhijskoj mreži lanca „uzrok-posledica“. Kada se strategijski relevantni aspekti identifikuju i harmonizuju, sledeći korak je definisanje ciljeva i indikatora u cilju kontrole i upravljanja poslovnim performansama u pravcu dugoročnog uspeha i doprinosa održivom razvoju preduzeća.

Slika 5 pokazuje strategijsku mapu preduzeća „FRU“ koja, u cilju poboljšanja stope neto-dobiti na 5%, želi da poveća svoj obrt za 25% uvećanjem tržišnog udela sa 15% na 20%. U postizanju ovih ambicioznih ciljeva preduzeće „FRU“ biće uspešno jedino ukoliko u većoj meri uskladi svoje proizvode sa zahtevima potrošača. Kako bi se približilo potrošačima, preduzeće treba da formuliše i implementira adekvatnu marketing strategiju čija suština bazira na „zelenim“ proizvodima, proizvodima bez štetnih supstanci i na izgradnji ekološkog i socijalnog imidža. Posledično, smanjenje štetnih supstanci u proizvodima je jedan od glavnih ciljeva procesne perspektive. Ovo će se ostvariti nabavkom „zelenih“ sirovina, kao i korišćenjem ekološki i zdravstveno bezbednih inputa u proizvodnji. Naravno, u obezbeđivanju manje štetnih sirovina, sektor nabavke mora kontrolisati i voditi računa da lanac vrednosti ne uključuje proizvođače voća koji ne obraćaju pažnju na standarde kvaliteta i koriste zabranjene hemijske supstance u uzgajanju voća. Istovremeno, „FRU“ želi da postigne postavljene finansijske ciljeve povećanjem stope povraćaja na prodaju sa 5% na 6,5% i to će biti postignuto smanjenjem troškova kroz efikasniju upotrebu energije, vode i materijala. „FRU“ vrlo dobro zna da uspešna implementacija i izvršenje njegove ambiciozne strategije zahteva visoko motivisane i zadovoljne zaposlene.

Strategijska mapa preduzeća „FRU“ ukazuje da su strategijski relevantni ekološki i socijalni aspekti integrirani u SBS koncept. Posledično, ekološki i socijalni aspekti, kako iz tržišnog, tako i iz netržišnog okvira, integrišu se u glavne tokove upravljačkog sistema preduzeća „FRU“. Ekološke i socijalne komponente u preduzeću „FRU“ koje nisu uključene u SBS koncept predstavljaju tzv. higijenske faktore, koji ih ne čini manje značajnim. Njima se mora pažljivo upravljati kako ne bi, u nekom trenutku, predstavljali kočnicu daljem razvoju.

Slika 5: Strategijska mapa preduzeća „FRU“



Zaključak

Inkorporiranje komponenti održivog razvoja u BS koncept kao proces kroz koji organizacija upravlja performansama i generiše vrednost postaje imperativ poslovanja savremenih preduzeća. Koncipiranje novog, teorijski konzistentnog i praktično primenljivog SBS modela, u modernoj „ekonomiji znanja“ zahteva definisanje, merenje, unapređivanje, vrednovanje i efektivno i efikasno upravljanje performansama održivog razvoja.

Generalno, peta (neekonomika) perspektiva u modelu može se označiti perspektivom društvene odgovornosti i održivog razvoja. Ona je usmerena na zahteve i interes državne zajednice kao specifičnog stejkholdera preduzeća. Ova perspektiva treba da pokrije ekološki i socijalni aspekt održivog razvoja, odnosno da potencira težnju savremenih preduzeća za povećanjem društvene odgovornosti i održivog razvoja. Unapređenje ovog koncepta je u funkciji efikasnijeg upravljanja poslovnim performansama u smislu upravljanja ekonomskim i neekonomskim determinantama poslovnih performansi.

Ekonomski determinanti poslovnih aktivnosti preduzeća obuhvaćene su postavkom poslovnih perspektiva u klasičnom BS konceptu, a neekonomski determinanti poslovne aktivnosti (društveno odgovorno poslovanje) se može obuhvatiti uključivanjem ekoloških i socijalnih dimenzija održivog razvoja.

Teorijsko determinisanje metodološkog okvira SBS (perspektiva, pristupa, indikatora performansi) je izazov menadžerima preduzeća koji u savremenim uslovima imaju zahtev pojačane društvene odgovornosti. Njen značaj ogleda se u činjenici da unapređenje performansi društveno odgovornog poslovanja i održivog razvoja ima uticaja na poslovni uspeh i konkurentnost preduzeća.

Literatura

- Bieker, T., (2003) "Sustainability management with the Balanced Scorecard", *International Summer Academy on Technology Studies - Corporate Sustainability*, pp. 1-17.
- Bieker, T., Dyllick, T., Gminder, C-U., Hockerts, K (2001) "Towards the Sustainability Balanced Scorecard Linking Environmental and Social Sustainability to Business Strategy", *Conference Proceedings of Business Strategy and the Environment*, IWOe-HSG, University of St. Gallen
- Cheng, C. Y., Fet, A. M., Holmen, E. (2010) "Using a Hexagonal Balanced Scorecard Approach to Integrate Corporate Sustainability into Strategy", *16th International Sustainable Development Research Conference*, Hong Kong: The Kadoorie Institute, The University of Hong Kong, pp. 1-17
- Figge, F., Hahn, T., Schaltegger, S., Wagner, M., (2002a) "The Sustainability Balanced Scorecard – Linking Sustainability Management to Business Strategy", *Business, Strategy and the Environment* 11(5): 269-284.
- Figge, F., Hahn, T., Schaltegger, S., Wagner, M., (2002b) "The Sustainability Balanced Scorecard – Theory and Application of a Tool for Value-Based Sustainability Management", *10th International Conference of the Greening of Industry Network*, Göteborg, Sweden.
- Hansen, E. G., Schaltegger, S., (2012) "Pursuing Sustainability with the Balanced Scorecard: Between Shareholder Value and Multiple Goal Optimisation", *Working Paper*, Centre for Sustainability Management.
- Henry, J. F., Journeault, M. (2008) "Environmental Performance Indicators: An empirical study of Canadian manufacturing firms", *Journal of Environmental Management*, 87: 165-176.
- Hsu, Y.L., Liu, C.C., (2009) "Environmental performance evaluation and strategy management using balanced scorecard", *Environmental Monitoring and Assessment*, 170(1-4): 599-607.
- Johnson, S.D., (1998) "Identification and selection of environmental performance indicators: Application of the balanced scorecard approach", *Corporate Environmental Strategy*, 5(4): 34-41.

- Kaplan R., David N., (1996) *Translating Strategy into Action: The Balanced Scorecard*, Boston Massachusetts: Harvard Business School Press
- Kaplan R., Norton D., (2001) *The Strategy Focus Organization – How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*, Boston Massachusetts: Harvard Business School Press
- Kaplan R., Norton D., (2004) *Strategy Maps – Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*, Boston Massachusetts: Harvard Business School Press
- Kaplan, R., Norton, D., (1992) "The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance", *Harvard Business Review*, January-February: 72-79.
- Kaplan, R., Norton, D., (1997) *Balanced Scorecard Strategien erfolgreich umsetzen*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, p. 71.
- Klassen, R.D., McLaughlin, C.P., (1996) "The Impact of Environmental Management on Firm Performance", *Management Science*, 42(8): 1199-1214.
- Krstić B., Ivanović V., (2010) "Inkorporiranje dimenzija održivog razvoja u model Balansne karte performansi preduzeća", u Spasić D. i Stanković Lj. (eds.), *The Challenges of Economic Science and Practice in the 21st century*, Niš: Ekonomski fakultet, str. 399-408.
- Krstić, B., (2012) *Uloga strategijske kontrole u unapređenju poslovnih performansi*, Niš: Ekonomski fakultet.
- Krstić, B., Ivanović, V., (2012) "Developing and implementing the SBS model with the aim of improving enterprise competitiveness", *Facta Universitatis*, 9(2): 177-192.
- Krstić, B., Ivanović-Đukić, M., (2011) "Povezivanje ciljeva društvene odgovornosti sa strategijom za unapređenje konkurentnosti preduzeća", *Nauka i svetska ekonomска kriza*, Niš: Ekonomski fakultet, str. 269-279.
- Krstić, B., Jovanović, S., Janković-Milić, V. (2008) "Sustainability Performance Management System of Tourism Enterprises", *Facta Universitatis*, 5(2): 123-131.
- Lambert, S. C., Carter, A. J., Burritt, R. L., (2012) "Recognising Commitment to Sustainability through the Business Model", *Working Paper* No. 6, Centre for Accounting, Governance and Sustainability Occasional.
- Nicolau, M, Teodorescu, M., Constantin, L., Teodorescu, C., (2005) "Balanced Scorecard and Sustainable Enterprise Strategy", *Project title: Integrated Support for Sustainable Development of Chemical Industry Companies, through Implementation of Eco-Efficiency Principles - INTEGR-IT*
- Thoresen, J. (1999) "Environmental performance evaluation – a tool for industrial improvement", *Journal of Cleaner Production*, 7: 365-370
- Tsai, W.H., Chou, W.C., Hsu, W., (2009) "The sustainability balanced scorecard as a framework for selecting socially responsible investment: an effective MCDM model", *Journal of the Operational Research Society*, 60(10): 1396-1410

HOW TO APPLY THE SUSTAINABILITY BALANCED SCORECARD CONCEPT

Abstract: Many successful enterprises have identified a large significance of non-economic determinants of business and their influence on competitive success. Social responsible behaviour becomes an imperative of modern business environment. Corporate social responsibility emphasizes more effective environmental and social performance management so that its influence on financial performance becomes more and more obvious. In that sense, the aim of this paper is to point out the theoretical foundations of the Sustainability Balanced Scorecard (SBS) concept, and to demonstrate an example of enterprise, which will show how to develop SBS in the aim of its successful application.

Keywords: environmental performance, social performance, sustainable development, enterprise.



UPRAVLJANJE FAKTORIMA RIZIKA: MEHANIZAM ZA POVEĆANJE OTPORNOSTI LANCA SNABDEVANJA

Aleksandra Andđelković

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ aleksandra.andjelkovic@eknfak.ni.ac.rs

Nada Barac

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ nada.barac@eknfak.ni.ac.rs

Goran Milovanović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ goran.milovanovic@eknfak.ni.ac.rs

UDK
005:330.131.7
658.7
Originalni
naučni rad

Apstrakt: Lanac snabdevanja predstavlja jedinstven poslovni proces bez međukompanijskih granica. Svaki partner lanaca snabdevanja važan je za ostvarivanje zahteva korisnika. S jedne strane, lanac snabdevanja je neiscrpan izvor konkurentske prednosti, stvorene od strane kompanija koje ga čine. Međutim, s druge strane, zbog svoje kompleksnosti, lanac snabdevanja je laka meta brojnih faktora koji ugrožavaju njegovu konkurentnost. Neki od tih faktora su: turbulencije, namerne pretnje, spoljni pritisci, ograničenje resursa, osetljivost, poremećaji kod dobavljača/kupca. Uspešno upravljanje tim faktorima prepostavlja uspostavljanje mehanizama za povećanje otpornosti lanca snabdevanja. Mnoga istraživanja pokazuju da neki faktori imaju veći uticaj na poremećaje i prekide u lancu snabdevanja. Ako se ovi faktori mogu izolovati, biće lakše upravljati njima ili izbeći njihov uticaj. Dakle, cilj istraživanja u ovom radu je identifikacija nekih najčešćih uzroka poremećaja u lancu snabdevanja, kao prvi korak za razvoj otpornih lanca snabdevanja. Na osnovu istraživanja, autori ukazuju na to što bi trebalo da bude fokus menadžmenta lanca snabdevanja, koji se bavi pitanjem otpornosti. Takođe, autori ukazuju na karakteristike koje lanci snabdevanja moraju imati kako bi se smatrali otpornim.

Primljeno:

18.10.2013.

Prihvaćeno:

20.02.2014.

Ključne reči: lanac snabdevanja, konkurentska prednost, otpornost, faktori

1. Uvod

Globalni lanci snabdevanja predstavljaju nepresušni izvor konkurentске prednosti kompanijama koje su članovi tih lanaca. Male kompanije su nedovoljno „jake“ da se suoče sa ozbiljnim globalnim konkurentima. Stoga, koriste članstvo u globalnim lancima snabdevanja, kako bi obezbedile sebi internacionalno prisustvo i opstanak u složenom međunarodnom okruženju. Pored ovog, postoje brojni razlozi donošenja odluke o prstupanju nekom lancu snabdevanja. Neki od često navođenih su (Donga, Glaister 2006, 580): transfer proizvodnje u zemlje sa nižim troškovima, održavanje konkurentске pozicije, nabavka sirovina, lakši pristup znanju partnera, lakša razmena komplementarne tehnologije, obezbeđenje većeg tržišnog učešća, deljenje troškova istraživanja i razvoja među partnerima, brži povraćaj investicija, brža i lakša razmena informacija, saradnja sa potencijalnim konkurentima i slično.

Česte promene u okruženju uzrok su sve veće neizvesnosti na tržištu. Zato je potrebno shvatiti značaj upravljanja lancem snabdevanja na sve konkurentnom tržištu. Prema autorima Ketchen i Hult, situaciju na visoko konkurentnom tržištu opisuju kao arenu u kojoj se bore lanci snabdevanja, umesto pojedinačnih firmi (Kopecka, J., Penners, G., Santema, S., 2010, 513). To je razlog zašto prilagodljivost (agilnost) lanca snabdevanja globalnom okruženju postaje sve značajnija. Što je ono neizvesnije, to su lanci snabdevanja ranjiviji. Globalno snabdevanje, just-in-time proizvodnja, povećanje zahteva tržišta i kraći životni ciklus proizvoda stvorili su potrebu za razvojem otpornih lanaca snabdevanja. Zabrinutost menadžera lanaca snabdevanja za upravljanje različitim rizicima je sve veća. Oni imaju za cilj povećanje pouzdanosti isporuke i ostvarivanje vrednosti. Jedan od osnovnih principa izgradnje otpornih lanaca snabdevanja je obezbeđenje visokog nivoa kolaboracije među partnerima. Ovako uspostavljeni odnosi obezbeđuju lakše i brže identifikovanje i upravljanje rizikom u lancu snabdevanja. Visok nivo kolaboracije može doprineti ublažavanju rizika ili biti amortizer ranjivosti. Tome značajno može pomoći analiza faktora uspešnosti poslovanja (Bošković, G., Andđelković Pešić, M., Janković Milić, V., 2011). Međutim, menadžeri lanca snabdevanja moraju biti proaktivni. Oni moraju identifikovati i preduzeti mere za otklanjanje ili ublažavanje efekata poremećaja (Craighead, C., Blackhurst, B., Rungtusanatham, M. & Handfield, R., 2007, 136).

Najvažnije karakteristike otpronog lanca snabdevanja su fleksibilnost, agilnost, brzina i transparentnost. Neki autori dali su objašnjenja ovih karakteristika. Sheffi shvata fleksibilnost kao sposobnost kompanije da odgovori na promene na tržištu (Sheffi, Y., 2006, 13). On smatra da se fleksibilnost može postići primenom strategijom odlaganja kao što je obavljanje paralelnih procesa komponenata gotovih proizvoda u saradnji sa dobavljačima i odlaganje sklapanja komponenata u gotov proizvod (Sheffi, Y., 2006, 13, Andđelković, M., 2003). Hewlett-Packard

kompanija je odličan primer. Ova kompanija, sklapa delove u finalni proizvod nakon prijema zahteva sa različitih tržišta.

Autori Christopher i Rutherford u svom radu „Creating a Resilient Supply Chains: A Practical Guide“ definišu i opisuju agilnost, brzinu i transparentnost lanca snabdevanja (Longo, Ören, 2008, 528). Prema ovim autorima, agilnost je sposobnost kompanije da se brzo odgovori na nepredviđene promene tražnje/ponude na tržištu (Longo, Ören, 2008, 528). Međutim, agilnost kompanije zavisi od agilnosti ostalih učesnika u lancu sanbdevanja. Brzina lanca snabdevanja je osobina kojom se opisuje vreme potrebno za premeštanje proizvoda kroz lanac snabdevanja. Ponekad se kao sinonim za brzinu koristi termin lead time. Transparentnost je mogućnost kompanije da bude upoznata sa tokovima proizvoda, informacija i novca u oba smera (nizvodno i uzvodno duž lanca snabdevanja).

2. Rizik lanca snabdevanja

Rizik je pojam sa kojim se susrećemo u svemu što radimo i ne može se jednostavno definisati. Rizik je posledica određenog incidenta i verovatnoće njegove pojave. Rizik se javlja usled neadekvatnih ili neuspešnih internih procesa, ljudi i sistema ili zbog eksternih dogadaja. Ključna komponenta rizika je nedostatak znanja o događajima koji mogu uticati na menadžere i na njihovu sposobnost da tim komponentama upravljuju.

Lanci snabdevanja zbog složene interorganizacione strukture su sami po sebi podložni rizicima. Stoga, već nekoliko godina rizik lanca snabdevanja je omiljena tema među istraživačima i menadžerima kompanija. Neizvesnost sadržana u lancu snabdevanja ima egzogeni karakter za bilo kog učesnika, jer funkcionisanje lanca ne zavisi samo od tog već i od drugih učesnika. Drugi učesnici dele sa fokalnim učesnikom određene ciljeve i motive na nivou lanca snabdevanja, i takođe ti drugi učesnici imaju svoje ciljeve i motive koji mogu doći u sukob sa onima iz lanca kao celine (Hult, G. T. M., Ketchen, D. J., & Arrfelt, 2007, 1035-1052; Barac, Milovanović, 2006, 133). Različita priroda, ciljevi, motivi i odnosi u lancu snabdevanja kataliziraju mnoge strateške inicijative u tom lancu. Na primer, to je slučaj sa raznim oblicima odlaganja izvršenja ključnih aktivnosti lanca snabdevanja koje mogu da smanje neizvesnosti u njemu.

Veliki broj radova je posvećen događajima koji su izazvali poremećaje lanaca snabdevanja i negativno uticali na njihove partnere. Literatura o poremećajima u lancima snabdevanja se širi, ali je njena primena oskudna zbog različitog nivoa njihove kompleksnosti. Snyder i Shen, (2006, 1237-1248) su razvili model simulacije za nekoliko mreža lanaca snabdevanja. Ovaj metod pružio je poređenje stohastičkih poremećaja ponude i tražnje. Oni su zaključili

da takvi poremećaji različito utiču na optimalni dizajn lanca snabdevanja. Takođe, publikovani su i brojni članci u kojima su predložene metode, smernice i koncepti za upravljanje rizikom sa krajnjim ciljem stvaranje lanaca snabdevanja koji su u stanju da se suprotstave nepredviđenim događajima, tj. vrate u svoje prvo bitno ili poželjno stanje nakon poremećaja njihovog funkcionisanja (*resilience*).¹ Ovo je podstaklo istraživače i menadžere da se fokusiraju na rizike lanaca snabdevanja i upravljanje tim rizicima. Dva najbitnija razloga za to su: 1) *povećanje učestalosti i magnitude katastrofalnih događaja, poput prirodnih nepogoda i 2) povećanje ranjivosti savremenih lanaca snabdevanja.*

Uprkos velikom broju radova na ovu temu, kao što je ranije pomenuto, još uvek menadžeri kompanija ne koriste smernice i preporuke da izmere stepen sopstvene izloženosti riziku u lancu snabdevanja, i što je najvažnije, da upravljuju tim rizikom. Razlog tome je što kod menadžera još uvek nije dovoljno razvijena svest o poslovnim implikacijama rizika u lancima snabdevanja. Na žalost, u naučnim krugovima se još uvek ne upotrebljavaju opšte prihvaćeni termini o rizikom u lancu snabdevanja. Nezavisno od toga, upravljanje rizikom u lancu snabdevanja ima strategijski značaj i zaslužuje visok prioritet u rukovodećoj strukturi kompanija/organizacija.

Zbog globalne recesija kompanije moraju da više pažnje posvećuju implementiranju strategija za efikasno upravljanje lancem snabdevanja. Fleksibilna strategija upravljanja lancem snabdevanja može biti osnova njegove globalne konkurentnosti i opstanka. Ozbiljne prekide/poremećaje u funkcionisanju lanaca snabdevanja mogu biti posledice povećanja cene nafte, protekcionističke mera vlada i rast troškova.

Zemljotres koji se desio 11. marta 2011. godine u Japanu i aktuelna recesija povećali su pretnje članovima lanca snabdevanja. Prekidi lanaca snabdevanja ostavili su traga na japansku ekonomiju, ali i poslovanje kompanija drugih zemalja koje su partneri u globalnim lancima snabdevanja. Stoga, efikasno implementiranje strategija za smanjenje rizika u lancima snabdevanja je postalo prioritetni cilj kompanija širom sveta. Kompanije su shvatile da, nezavisno od zemlje i grane, svoju konkurenčnost i profitabilnost moraju bazirati na redefinisanim strategijama upravljanja rizikom u njihovim lancima snabdevanja kao i da sa rastom kompleksnosti lanaca snabdevanja raste i njihova ostetljivost na prekide.

Zbog negativnog učinka na ishod (krajnji rezultat) termin rizik se gotovo isključivo stavlja u negativan kontekst. Rizik, u većini slučajeva, podrazumeava verovatnoću da ćemo u igrama na sreću, dobiti ono što nam se neće svideti. Na primer, rizik kod prebrze vožnje automobila jeste kazna za prebrzu vožnju ili,

1 Na primer, sposobnost lanca snabdevanja da apsorbuje ili ublaži uticaj događaja koji su izazvali njegov prekid

još gore, izazivanje saobraćajne nesreće. Websterov rečnik definiše rizik kao „izlaganje opasnosti“ (Webster, 1983). Tako Royal Society (Royal Society, 1992, 4) navodi sledeću definiciju rizika: „Rizik je šansa, u kvantitativnom smislu, za nastanak definisane opasnosti“. Norrman A. i Jansson U. su izrazili rizik na sledeći način:

$$\text{Rizik} = \text{verovatnoća (događaja)} \times \text{uticaj na poslovanje (težina, jačina)}$$

(Norrman, Jansson 2004, 451).

Oni su isticali da se rizici mogu izračunati, ali da ipak neizvesnosti ostaju poprilično nepoznate. Nezavisno od karaktera, preciznosti i primenljivosti modela i formula za kvantificiranje rizika stoji konstatacija da je znatno lakše rizike percipirati, nego ih kvantificirati. Uzrok tome su brojne definicije, kao i heterogenost stavova autora po pitanju definisanja rizika. Neke od pomenutih definicija nisu relevantne za lancer snabdevanja. Stoga ćemo, polazeći od predmetne određenosti i cilja ovog rada, u nastavku analizirati pristupe u definisanju rizika lancer snabdevanja.

Jüttner sa svojim saradnicima definisao je rizik lancer snabdevanja kao „varijaciju distribucije mogućih ishoda lancer snabdevanja, njihove verovatnoće i njihove subjektivne vrednosti“ (Jüttner, Peck, Christopher, 2003, 200). Harland C., Brenchley R., i Walker H., na primer, zaključuju da je rizik lancer snabdevanja povezan sa „mogućnošću izazivanja opasnosti, oštećenja, gubitka, povrede ili drugih neželjenih posledica“ (Harland, Brenchley, Walker, 2003, 52).

U oblasti upravljanja lancem snabdevanja moguće je izdvojiti dva, suštinski različita, pristupa: 1) *rizik kao opasnost i mogućnost* i 2) *rizik isključivo kao opasnost*. Prvi pristup je u skladu sa uobičajenom praksom u mnogim oblastima poslovnog istraživanja kao, na primer, u finansijama. Ovde se fluktuacije oko očekivane (srednje) vrednosti mera performansi, koriste kao pokazatelj rizika. Rizik se izjednačava sa varijansom i pokriva i verovatnoću porasta cene akcija (*upside potential*) i verovatnoću pada cene akcija (*downside potential*). U finansijama se rizik vezuje za verovatnoću da će se ostvareni prinos na investicije razlikovati od očekivanog prinosa. Dakle, rizik uključuje ne samo loše rezultate, odnosno niže prinose od očekivanih (*downside risk*), već i dobre rezultate, tj. više prinose od očekivanih (*upside risk*). *Upside rizici* mogu pomoći organizaciji da ostvari željene ciljeve, *downside rizici* mogu inhibirati ostvarivanje tih ciljeva. Kod Kineza, rizik se shvata kao mešavina opasnosti (*danger, crisis*) i šansi (*opportunity*).

Slika 1. Simboli rizika kod Kineza



Prvi simbol označava „opasnost“ a drugi „šansu“. Ovi simboli ukazuju na *trade-off* (kompromis) sa kojim se suočava svaki investitor - između većih priloga, koji dolaze sa šansom i većeg rizika, koji mora da podnese, a koji je posledica određene opasnosti.

S obzirom na uticaj nedavnih poremećaja na lance snabdevanja, nalazimo da drugi pristup riziku, kao nečemu što se isključivo vezuje za opasnost i što se percipira kao negativno, najbolje odgovara savremenim lancima snabdevanja. Pored toga, preduzeća obično svoje ciljeve (npr. prihod ili obim proizvodnje) utvrđuju ne toliko u maksimalnim već u očekivanim iznosima. Prema tome, u ovom slučaju rizik shvatamo kao negativno odstupanje od očekivane vrednosti određene mere performanse, što dovodi do negativnih posledica za fokalno preduzeće u lancu snabdevanja. Otuda se rizik izjednačava sa štetnim posledicama poremećaja lanca snabdevanja – nastalom štetom ili gubitkom.

3. Razumevanje otpornosti lanca snabdevanja

Smanjenje izloženosti riziku (ili opasnosti) može značiti smanjenje šansi za uspeh. Čuvena rečenica Miltona Fridmana – „Nema besplatnog ručka.“ - ima logičnu ekstenziju. Oni koji žele veće nagrade, moraju biti spremni da sebe izlože većem riziku. Veza između nagrade i rizika je najvidljivija prilikom donošenja investicionih odluka. Akcije su rizičnije od obveznika ali generišu veće priloge u dugom periodu. Stoga je povećanje izloženosti riziku integralni deo uspeha. Za uspeh preduzeća od presudnog značaja su odluke o obimu i vrstama rizika koje ono treba da preuzme. Preduzeće koje odluči da se zaštiti od celokupnog rizika verovatno neće sa sigurnošću generisati dobre rezultate svojim vlasnicima. Ipak, preduzeće koje ne prepozna vrstu rizika može gore proći, jer je tada veća verovatnoća da će na njegove rezultate rizik imati veće negativne nego pozitivne uticaje. Strategije povećanja otpornosti lanca snabdevanja u fokusu imaju eliminisanje poremećaja ili ublažavanje posledica poremećaja.

Koncept otpornosti prisutan je u mnogim oblastima, ne samo u poslovanju i upravljanju. Koncept otpornosti našao je pirmenu u inženjerstvu, ekološkim naukama i organizacionom istraživanju i sve to predstavlja dobru osnovu za kreiranje konceptualnog okvira za otpornost lanca snabdevanja (Eltantawy, 2011, 403). Definicija otpornosti u oblasti inženjerstva je jedna od osnovnih „tendencija materijala da se vrati u pravobitini oblik nakon uklanjanja prepreka“ (Pettit, Fiksel, Croxton, 2010, 4). Ova definicija se može primeniti u kontekstu lanca snabdevanja. Partneri lanca snabdevanja se moraju upoznati sa svim razlozima poremećaja i prilagoditi novoj konfiguraciji.

Autori Ponomarov i Holcomb objašnjavaju otpornost lanca snabdevanja kao „sposobnost da se pripremi na neočekivane događaje, odgovori na poremećaje i

oporavi se od njih održavajući kontinuitet u poslovanju“ (Ponomarov, S., Holcomb, M., 2009, 126). Predsednik i izvršni direktor Adaptive Learning Systems, Dean Becker objašnjava „da nivo optornosti određuje ko će biti uspešan, mnogo više nego obrazovanje, iskustvo ili trening“ (Coutu, 2002, 47). Otporni lanci snabdevanja imaju sposobnost da se odupru poremećajima i na taj način obezbede svoju konkurentsku prednost (Sheffi, 2005, 4). Prema Christopheru Martinu otporni lanci snabdevanja imaju sposobnost da se brzo menjaju (Christopher, 2000, 38).

Najbolji način za obezbeđivanje opstanka organizacije ili čitavog lanca snabdevanja u haotičnoj i neizvesnoj budućnosti je razvoj otpornih lidera ili organizacija. Neke od definicija otpornosti lanca snabdevanja prikazane su u tabeli 1.

Tabela 1. Definicije otpornosti

Izvor	Definicija	Oblast izučavanja
Merriam-Webster (2007)	Sposobnost tela da povrati svoju veličinu i oblik nakon deformacije	Inženjerstvo
Folke (2004)	Sposobnost oporavka nakon poremećaja uz očuvanje različitosti, integriteta i ekoloških procesa	Ekologija
Gorman (2005)	Sposobnost oporavka od nevolja	Psihologija
Stoltz (2004)	Sposobnost oporavka nakon poremećaja i kretanje napred jače nego ikad	Liderstvo
Rice and Caniato (2003)	Sposobnost reagovanja na neočekivane pojave i povratak na normalan rad	Lanac snabdevanja
Sheffi (2005)	Zaustavljanje poremećaja i oporavak od istog	Lanac snabdevanja
Christopher and Peck (2004)	Sposobnost sistema da se vrati u staro stanje ili novo poželjnije nakon poremećaja	Lanac snabdevanja
Fiksel (2006)	Opstanak kapaciteta kompleksnih industrijskih kapaciteta, njihovo prilagođavanje i razvoj nakon suočavanja sa turbulentnim promenama	Lanac snabdevanja

Izvor: Pettit, T. (2008) Supply Chain Resilience: Development of a Conceptual Framework, an Assessment Tool and an Implementation Process, PhD thesis, The Ohio State University, str. 14.

Rast cena benzinskih i dizel goriva za drumska vozila u Velikoj Britaniji 2000. godine izaziva poremećaje u transportu. Drugi razlog veće pažnje otrpornosti lanca snabdevanja je Foot and Mouth epidemija 2001. godine. Ove dve situacije prouzrokovale su prvu veliku studiju o otrpornosti lanca snabdevanja u Velikoj Britaniji. Osnovni zaključak ove studije sprovedene na nivou industrije Velike Britanije su: 1) ranjivost lanca snabdevanja je važan

poslovni problem, 2) mali broj istraživanja bavi se ranjivošću lanca snabdevanja, 3) postoji veoma mala svest o značaju teme, 4) potrebna je metodologija za upravljanje ranjivošću lanca snabdevanja (Peck, 2003). „Neke poslovne inovacije i trendovi uspeli su da smanje nivo verovatnoće rizika smanjenja profita, kao što su (World Economic Forum):

- Lean lanci snabdevanja – pojava čestih uzroka kvarova, primorava organizacije da dizajniraju pouzdane procese;
- Globalizacija pruža mogućnosti za diversifikaciju snabdevanja;
- Specijalizovana proizvodnja i kriva učenja obezbeđuju smanjivanje rizika;
- IT sektor obezbeđuje vidljivost i unapred upozorava na probleme i omogućava decentralizovana rešenja.“

Ove inovacije u nekim slučajevima mogu izazvati rizike. Na primer, Lean lanci snabdevanja mogu izazvati kašnjenja u proizvodnji zbog uskih grla i time ugroziti čitav lanac snabdevanja. Koncentracija snabdevanja i informacione tehnologije mogu izazvati poremećaje ukoliko postoje kritična mesta (World Economic Forum).

Christopher and Peck (Christopher, Peck, 2004, 13) su razvili okvir otpornog lanca snabdevanja. Prema ovim autorima, ključni elementi za postizanje otpornosti lanca snabdevanja su:

- 1) Otpornost se može ugraditi u sistem pre prekida (odnosno reinženjering),
- 2) Visok nivo saradnje je neophodan za identifikovanje i upravljanje rizicima,
- 3) Agilnost je od suštinskog značaja za brzo reagovanje na nepredviđene događaje i
- 4) Kultura upravljanja rizicima je neizostavna.

Sposobnosti lanca snabdevanja se mogu definisati kao „atributi koji omogućavaju da preduzeće predvidi i prevaziđe prepreke“. U savremenim uslovima ove sposobnosti su od suštinske važnosti za opstanak globalnih lanaca snabdevanja i one predstavljaju izvor konkurentske prednosti lanaca koji ih poseduju. S tim u vezi, otpornost lanca sanbdevanja je prioritet u borbi protiv poremećaja iz okruženja.

Razvijanje sposobnosti u cilju prevazilaženja ranjivosti lanca snabdevanja iziskuje uspostavljanje ravnoteže između investicija i rizika. Neke od sposobnosti i ranjivosti prikazane su u tabeli 2.

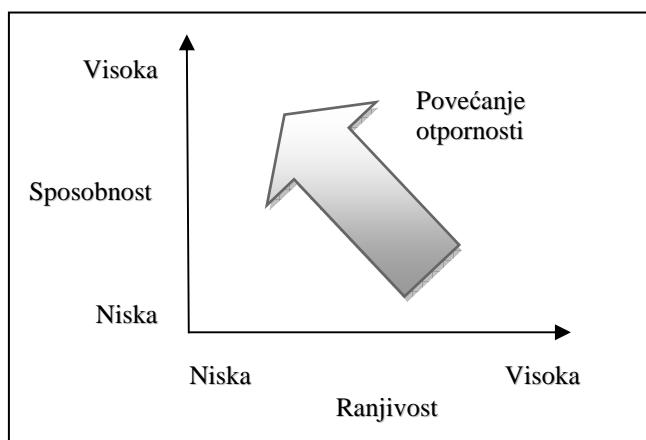
Povezanost koja postoji između svih faktora ranjivosti i seta specifičnih sposobnosti mogu direktno poboljšati balansiranu otpornost (Pettit, Fiksel, Croxton, 2010, 4). Suština otpornosti prikazana je na slici 2. Otpornost lanca snabdevanja se povećava kroz povećanje sposobnosti i smanjenje ranjivosti. Lanci snabdevanja sa velikom otpornošću imaju mogućnost da ostvare koristi od poremećaja (Sheffi, 2005, 1).

Tabela 2. Faktori ranjivosti i sposobnosti

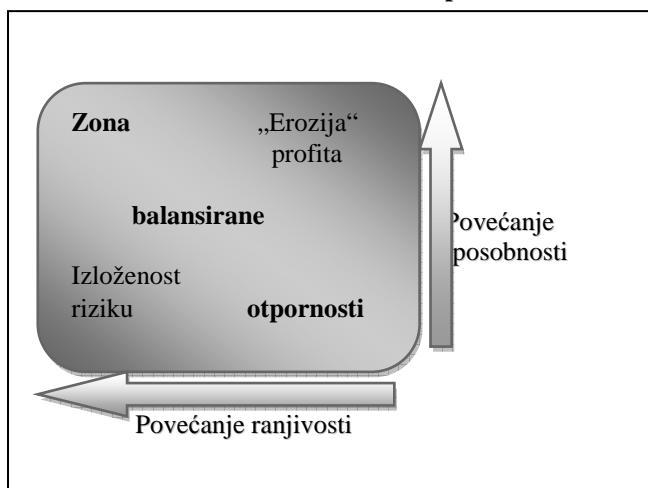
Faktori ranjivosti	Objašnjenje	Faktori sposobnosti	Objašnjenje
Turbulencije	Okruženje često karakterišu promene koje su van domaćaja kompanija uključenih u lanac snabdevanja	Fleksibilnost snabdevanja	Sposobnost brze promene izvora snabdevanja
Nameravne pretnje	Nameravni napadi usmereni na ometanje rada ili prouzrokovanje štete	Fleksibilnost u ispunjenju poružbina	Sposobnost brze promene kanala za plasiranje outputa
Spoljni pritisci	Uticaji koji nisu posebno ciljani na kompanije lanca snabdevanja, ali izazivaju ograničenja i barijere	Kapacitet	Obezbeđenje kontinuiranog proizvodnog procesa
Ograničeni resursi	Ograničavaju stvaranje vrednosti za potrošača, tj. izradu gotovih proizvoda	Efikasnost	Mogućnost ostvarenja rezultata sa minimumom ulaganja
Osetljivost	Potrebno je pažljivije kontrolisati uslove integrativnih procesa	Transparentnost	Informacije o stanju u lancu snabdevanja i okruženju
Povezanost	Stepen međuzavisnosti i oslanjanje na spoljne entitete	Prilagodljivost	Sposobnost promene operacija kao odgovor na izazove i mogućnosti
Premećaji vezani za dobavljača/kupca	Zavisnost od dobavljača/kupaca	Predvidljivost	Sposobnost predviđanja potencijalnih događaja ili situacija

Izvor: Pettit, T. (2008) Supply Chain Resilience: Development of a Conceptual Framework, an Assessment Tool and an Implementation Process, PhD thesis, The Ohio State University, str. 26-28.

U situaciji kada lanac snabdevanja ne može da razvija svoje sposobnosti kako bi prevazišao visok nivo ranivosti, izloženost rizicima će biti velika. U slučaju da je lanac snabdevanja dosta ulaže u svoje sposobnosti kako bi se prevazišla ranjivost može doći do ugrožavanja profita. Najbolje rešenje za lanac snabdevanja je kada postoji balans između sposobnosti i ranjivosti. Veliki broj autora ovakvu situaciju definiše kao „balansirana otpornost“.

Slika 2. Merenje nivoa otpornosti

Izvor: Pettit, T. (2008)

Slika 3. Zona balansirane otpornosti

Izvor: Pettit, T. (2008)

4. Nivoi neizvesnosti

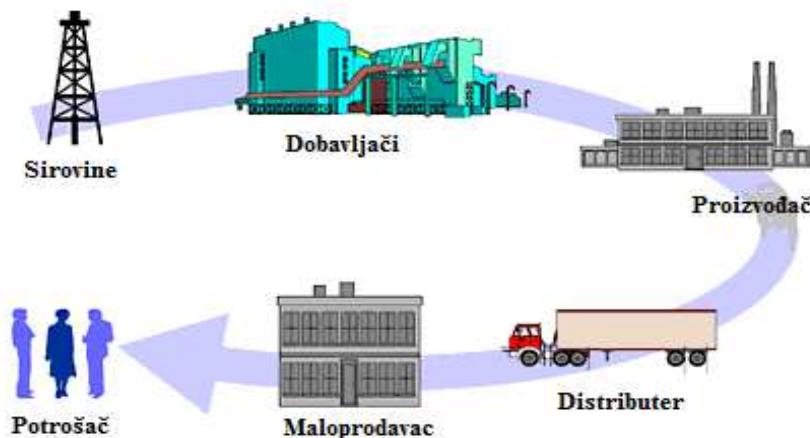
Ranjivost lanca snabdevanja rezultat je brojnih pokretača rizika. Velika izloženost brojnim pokretačima rizika smanjuje otpornost čitavog lanca snabdevanja. Poremećaji bi mogli ozbiljno ugroziti tokove poslovanja u lancu snabdevanja (Zsidisin, G., Panelli, A., Upon, R., 2000, 189). Ako je lanac snabdevanja sposoban da prevaziđe ili se prilagodi poremećajima, poverenje u lancu snabdevanja će biti veće (Holcomb, M., Ponomarov, S., Manrodt, K.,

2011, 40). U tom smislu, svaki lanac snabdevanja mora kontinuirano povećavati otporostnost ili poboljšavati kompetencije koje doprinose povećanju otpornosti čitavog lanaca snabdevanja. Svi pokretači rizika mogu se grupisati na četiri nivoa (Peck, 2003, 15):

- Nivo 1 – Proces/Tokovi vrednosti,
- Nivo 2 – Zavisnost sredstava i infrastrukture,
- Nivo 3 – Organizacione i inter-organizacione mreže i
- Nivo 4 – Okruženje.

Nivo 1 – Lanac snabdevanja može se opisati kao „cevovod“ koji povezuje kompanije u mrežu (slika 4). Cilj ovako kompleksne strukture je da obezbedi efikasno na vrednosti zasnovano upravljanje tokovima materijala/proizvoda, informacija i finansijskih resursa. „Lanci snabdevanja obuhvataju jedan ili više tokova vrednosti“ (Peck, H., 2003, 16). Kredibilan i pouzdan protok informacija zavisi od spremnosti partnera u lancu snabdevanja da dele informacije. Visok nivo poverenja, koordinacije i kolaboracije su neki od uslova za ostvarivanje protoka informacija među partnerima. Na ovom nivou rizika, lanac snabdevanja zavisi od rizika koji su rezultat lošeg kvaliteta, nestabilnosti tražnje, promenljivih zahteva tržišta.

Slika 4. Partneri u lancu snabdevanja



Izvor: PE-Energy (<http://pe-energy.com/the-oilrig-supply-chain/>)

Čitav lanac snabdevanja sastoji se od fiksnih tačaka ili objekata (na primer, fabrike, distributivni centri, maloprodavci). Funkcionisanje ovih tačaka zahteva adekvatna IT sredstva (hardver, obrada podataka, komunikacioni/uslužni centri), koja na neki način predstavljaju unutrašnju i interorganizacionu mrežu. Umrežavanje fiksnih tačaka u sistemu lanca snabdevanja zahteva adekvatnu

nacionalnu i međunarodnu komunikacionu infrastrukturu, kao i transportnu/distributivnu infrastrukturu.

Neadekvatna sredstva i infrastruktura mogu da izazovu poremećaje u lancu snabdevanja. Korišćenje sredstava i infrastrukture za potrebe razmene informacija ili poslovnog procesa može dovesti do povećanja nivoa otpornosti lanca snabdevanja.

Umrežavanje kroz lanac snabdevanja nije zasnovano samo na odgovarajućim sredstvima i infrastrukturom, već i na odnosima između partnera. Neadekvatni odnosi i nedostatak poverenja među partnerima jedan je od najčešćih faktora koji izaziva prekide i poremećaje u lancu snabdevanja. Jedan od najvažnijih principa koncepta lanca snabdevanja je da moći partneri ne zloupotrebljavaju svoj položaj. Odnosi zasnovani na poverenju su neophodan uslov za razvoj otpornih lanaca snabdevanja.

U nekim slučajevima, menadžeri lanca snabdevanja, zbog pritisaka konkurenциje i divergentnih strateških ciljeva, mogu raditi na ostvarivanju drugih komercijalnih interesa. Ova situacija izaziva povećanje ranjivosti lanca snabdevanja.

Četvrti nivo neizvesnosti u lancu snabdevanja proizilazi iz eksternog okruženja. Faktori koji utiču na lanac snabdevanja iz eksternog okruženja su politički, ekonomski, socijalni i tehnološki. Izvori rizika na ovom nivou neizvesnosti biće van direktnе kontrole menadžera lanca snabdevanja, međutim postoji mogućnost da se ranjivost lanca snabdevanja može proceniti unapred.

5. Faktori ranjivosti i sposobnosti: rezultati istraživanja

Imajući u vidu da faktori sposobnosti čine lanac snabdevanja manje ranjivim, a prema tome i otpornijim, zanimljivo je pitanje da li postoji veza između ove dve grupe faktora. U cilju ispitivanja ove veze u preduzećima koja posluju u Srbiji i davanja odgovora na definisano pitanje, sprovedeno je istraživanje.

Istraživanje uključuje 27 preduzeća. Sva preduzeća koja su obuhvaćena istraživanjem pripadaju nekom lancu snabdevanja, zato što je uslov uključivanja u istraživanje bilo učešće u nekom lancu snabdevanja. Hipoteze koje su predmet istraživanja tiču se faktora ranjivosti i sposobnosti i veza koje postoje između njih:

- H1: Uticaj faktora ranjivosti na funkcionisanje lanca snabdevanja je jak.
- H2: Korišćenje faktora sposobnosti za lakše funkcionisanje lanca snabdevanja je veliko.
- H3: Mogućnost korišćenja faktora sposobnosti zavisi od jačine faktora ranjivosti.

Sledeća tabela pokazuje rezultate deskriptivne statistike faktora ranjivosti. Prema rezultatima faktor ranjivosti koji ima najveću snagu je Poremećaji vezani za dobavljača/kupca (4,2593) i Turbulencije (4,222). S druge strane, najmanje „problematičan“ faktor ranjivosti je Osetljivost (3,1111) i Ograničenje resursa (3,2222). Budući da je većina faktora ocenjena (u proseku) relativno visokim ocenama, možemo ukazati na to da je uticaj faktora ranjivosti na funkcionisanje lanca snabdevanja veoma izražen.

Tabela 3. Deskriptivna statistika faktora ranjivosti

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Turbulencije	27	2,00	5,00	4,2222	,84732
Nameravne pretnje	27	1,00	5,00	3,5185	1,45100
Spoljni pritisci	27	1,00	5,00	3,5926	1,42125
Ograničeni resursi	27	1,00	5,00	3,2222	1,31071
Osetljivost	27	1,00	5,00	3,1111	1,33973
Povezanost	27	1,00	5,00	3,2963	1,17063
Premećaji vezani za dobavljača/kupca	27	1,00	5,00	4,2593	1,16330

Za razliku od rezultata za faktoare ranjivosti, rezultati koji se odnose na faktoare sposobnosti pokazuju da preduzeća iz uzorka ne koriste na odgovarajući način i dovoljno mogućnosti za reagovanje na faktoare ranjivosti. Ovakav zaključak proizilazi iz podataka o uzorku koji je predmet istraživanja. Preciznije, dva najčešće korišćena faktora sposobnosti su Predviđanje (3,6667) i Prilagodavanje (3,1481). S druge strane, najmanje se koriste faktori sposobnosti Fleksibilnost u ispunjenju porudžbina (1,1852) i Efikasnost (1,5556). Prikazani rezultati ukazuju da je korišćenje faktora sposobnosti u funkcionisanju lanca snabdevanja na niskom nivou.

Tabela 4. Deskriptivna statistika faktora sposobnosti

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Fleksibilnost snabdevanja	27	1,00	4,00	1,7778	,75107
Fleksibilnost u ispunjenju poružbina	27	1,00	2,00	1,1852	,39585
Kapacitet	27	1,00	4,00	1,7037	1,17063
Efikasnost	27	1,00	3,00	1,5556	,89156
Transparentnost	27	1,00	4,00	1,7407	1,28879
Prilagodljivost	27	1,00	5,00	3,1481	,98854
Predvidljivost	27	1,00	5,00	3,6667	1,27098

Pored rezultata deskriptivne statistike, drugi nezadovoljavajući rezultat je da se faktori sposobnosti ne koriste zajedno ili se ne integrišu, što dodatno umanjuje njihov uticaj na otpornost lanca snabdevanja. Rezultati korelaceione analize ukazuju na to da pomenuti faktori sposobnosti nisu značajno povezani. Tabela 5 predstavlja precizne rezultate korelaceione analize.

Tabela 5. Korelacija između faktora sposobnosti

		FS	FIP	K	E	T	Pr	P
Fleksibilnost snabdevanja (FS)	Correlation Coefficient	1,000	-,143	-,217	,340	,132	,006	,012
	Sig, (2-tailed)	,	,477	,276	,083	,511	,976	,951
	N	27	27	27	27	27	27	27
Fleksibilnost u ispunjenju porudžbina (FIP)	Correlation Coefficient	-,143	1,000	,061	,553(**)	,561(**)	-,199	,184
	Sig, (2-tailed)	,477	,	,763	,003	,002	,321	,359
	N	27	27	27	27	27	27	27
Kapacitet (K)	Correlation Coefficient	-,217	,061	1,000	,069	,174	-,012	,101
	Sig, (2-tailed)	,276	,763	,	,734	,386	,951	,617
	N	27	27	27	27	27	27	27
Efikasnost (E)	Correlation Coefficient	,340	,553(**)	,069	1,000	,407(*)	,402(*)	,136
	Sig, (2-tailed)	,083	,003	,734	,	,035	,038	,500
	N	27	27	27	27	27	27	27
Transparatent (T)	Correlation Coefficient	,132	,561(**)	,174	,407(*)	1,000	-,212	,113
	Sig, (2-tailed)	,511	,002	,386	,035	,	,288	,575
	N	27	27	27	27	27	27	27
Prilagodljiv (Pr)	Correlation Coefficient	,006	-,199	-,012	-,402(*)	-,212	1,000	,329
	Sig, (2-tailed)	,976	,321	,951	,038	,288	,	,093
	N	27	27	27	27	27	27	27
Predvidljivost (P)	Correlation Coefficient	,012	,184	,101	,136	,113	,329	1,000
	Sig, (2-tailed)	,951	,359	,617	,500	,575	,093	,
	N	27	27	27	27	27	27	27

** Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed),

* Correlation is significant at the 0,05 level (2-tailed),

Rezultati korelace analize pokazuju da je koeficijen korelacije prilično nizak za većinu kombinacija (u većini slučajeva koeficijent korelacije je niži od 0,200). Međutim, postoji nekoliko koeficijenata koji pokazuju vezu između faktora sposobnosti (viši od 0,500) kao što je korelacija između faktora Fleksibilnost u ispunjenju porudžbina i Transparentnost (0,561) i faktora Fleksibilnost u ispunjenju porudžbina i Efikasnost (0,553). S druge strane, neki koeficijenti pokazuju inverznu vezu između faktora sposobnosti (imaju negativne vrednosti). U nekim slučajevima ovaj koeficijent je veoma visok, kao sa faktore Prilagodljivost i Efikasnost, gde je koeficijent korelacije -0,402.

Konačno, postavlja se pitanje veze ili zavisnosti između faktora ranjivosti i sposobnosti. Kako bi se objasnila veza između fatora ranjivosti i sposobnosti korišćena je regresiona analiza. U ovom slučaju, faktori ranjivosti su posmatrani kao nezavisne promenljive, a faktori sposobnosti kao zavisne promenljive.

Regresiona analiza pokazuje značaj određivanja faktora sposobnosti faktorima ranjivosti (značaj za svih sedam kombinacija je manja od 0,05). Korišćenje faktora sposobnosti zavisi od snage faktora ranjivosti. Povezivanjem ovog rezultata sa rezultatima deskriptivne statistike može se reći da preduzeća iz uzorka reaguju na faktore ranjivosti, ali da ta reakcija nažalost nije adekavatna ili dovoljna. Takođe, imajući u vidu nizak nivo povezanosti između faktora sposobnosti (rezultati korelace analize) može se reći da je jedan od razloga za neodgovarajuće korišćenje faktora sposobnosti upravo nepovezanost između ovih faktora. Ako se faktori sposobnosti koriste paralelno, ili ako su integrisani rezultati mogu biti drugačiji. Ovo je jedno od pitanja koje se može detaljnije analizirati u budućim istraživanjima.

6. Zaključak:

Preporuke pri izgradnji otpronihi lanaca snabdevanja

Mnogi autori suočavali su se sa ovim problemom i pokušali da osmisle načine za povećanje otpornosti lanca snabdevanja. Na osnovu istraživanja i analize autora, često se koriste sledeće preporuke u procesu povećanja otpornosti (Pochard, S., 2003, 67):

- Ugrađivanje svesti o rizicima u kulturu poslovanja;
- Pronalaženje trade-off-a između lean i just-in-time proizvodnje i upravljanja rizicima;
- Izbor strategije snabdevanja iz jednog izvora;
- Povećanje fleksibilnosti u cilju povećanja otpornosti;
- Kvantificiranje značaja upravljanja rizicima u cilju opravdanja ulaganja u ovu sferu.

Ugrađivanje svesti o rizicima u kulturu poslovanja – menadžeri lanca snabdevanja i ostali zaposleni moraju biti svesni da je lanac snabdevanja izložen

rizicima. Svi zaposleni moraju imati odgovarajuće uloge u procesu upravljanja rizicima. To bi trebalo da dovede do organizacionih promena i svesti o riziku pri dizajniranju lanca snabdevanja (Pochard, S., 2003, 68). Upravljanje rizicima lanca snabdevanja nije prioritet, ali je svakako jedan od najvažnijih delova upravljanja lancem snabdevanja.

Pronalaženje trade-off-a između lean i just-in-time proizvodnje i upravljanja rizicima – pri implementaciji strategije just-in-time i lean proizvodnje kompanije u lancu snabdevanja pokušavaju da eliminišu sve viškove, otpade ili rasipanja i fokusiraju se na smanjenje troškova. Međutim, pored pozitivnih rezultata primene ovih strategija, postoje posledice koje se ogledaju u povećanju ranjivosti lanca snabdevanja. Prema tome, preduzeća u lancu snabdevanja treba da postignu ravnotežu između pomenutih strategija i upravljanja rizicima u lancu snabdevanja. Kompanije moraju da razmotre neke alternative: jedan ili više izvora snabdevanja, siguronosne zalihe ili nula nivo zaliha, centralizacija ili decentralizacija.

Izbor strategije snabdevanja iz jednog izvora – prednosti ove strategije su ekonomičnost, veći kvalitet, odnos sa dobavljačem zasnovan na poverenju i implementaciji iste poslovne filozofije i metodologije (Bošković, G., Andelković Pešić, M., 2011). U slučajevima kada dobavljač donese odluku o prekidu saradnje ili isporuči proizvode nižeg kvaliteta, povećava se izloženost lanca snabdevanja prekidu. Za rešavanje ovog problema postoje dva rešenja:

- Razvijanje čvrstih veza sa dobavljačem i kontinuirano unapređenje odnosa sa njima (Andelković Pešić, M., 2010).
- Partneri u lancu snabdevanja mogu da razmotre mogućnost korišćenja fleksibilnih strategija i potpisivanja ugovora sa „buck up“ dobavljačima. Ovo podrazumeva potpisivanje dugoročnih ugovora, opcionih ugovora sa različitim dobavljačima, izbor lokalnih izvora snabdevanja ili snabdevanja iz više različitih izvora.

Povećanje fleksibilnosti u cilju povećanja otpornosti – Fleksibilnost lanca snabdevanja je njegova sposobnost da odgovori na brojne promene u okruženju. Kompanije u fleksibilnom lancu snabdevanja mogu da koriste sve raspoložive resurse i preduzimaju korektivne akcije kako bi smanjile posledice neočekivanih događaja. Prema tome, kompanije moraju da doprinose dobrom organizovanju i uspostavljanju veza u lancu snabdevanja kako bi se obezbedilo lakše prilagođavanje kada je to potrebno.

Kvantificiranje značaja upravljanja rizicima u cilju opravdanja ulaganja u ovu sferu – pozitivni rezultati primene strategije just-in-time dovode do značajnih ušteda. Upravljanje rizicima lanca snabdevanja takođe obezbeđuje značajne prednosti. Te prednosti se ogledaju u izbegavanju velikih gubitaka, pa samo kvantificiranje nije tako očigleno i lako kao što je to slučaj sa primenom

strategije Just-in-Time. Menadžeri su uglavnom fokusirani na troškove, što ih dovodi u iskušenje da se ne bave merenjem efekata upravljanja rizicima.

Poremećaji u lancu snabdevanja imaju efekat kaskade zbog ogromne zavisnosti između partnera u lancu snabdevanja (Svensson, 2004, 732). Svaki poremećaj može izazvati negativne efekte ne samo na pojedinačnog parnera, već po čitav lanac snabdevanja (Barroso, A., P., Machado V., H., Cruz Machado V., 2011, 164). To je razlog što je jedan od ključnih izazova globalnih lanaca snabdevanja u savremenim uslovima, visok nivo otpornosti.

Literatura

- Andelković Pešić, M. (2010) *Six Sigma metodologija za unapređenje procesa*, Vrnjačka Banja: Scientific and Technical Center for Intellectual Property – SaTCIP.
- Andelković, M. (2003) Smanjenje troškova putem saradnje sa dobavljačima, *Ekonomski teme*, 41 (2): 409-414.
- Barac, N., Milovanović G. (2006) *Strategijski menadžment logistike*, Niš: SKC Niš.
- Barroso, A. P., Machado V. H., Cruz Machado V. (2011) Supply Chain Resilience Using the Mapping Approach, *Supply Chain Management*, (ed, Pengzhong Li), InTech, pp, 161-184.
- Bošković G., Andelković Pešić M. (2011) *Upravljanje kvalitetom – osnova konkurentnosti preduzeća i privrede*, Niš: Ekonomski fakultet.
- Bošković, G., Andelković Pešić, M., Janković Milić, V. (2011) Cluster Analysis of Business Quality Factors In Serbian Economy, Collection of papers from: *XVI International scientific conference problems of competitiveness of contemporary economies*, Nis: Faculty of Economics, 45-54.
- Christopher, M. (2000) The Agile Supply Chain: Competing in Volatile Markets, *Industrial Marketing Management*, 29 (1): 37 – 44.
- Christopher, M., Peck, H. (2004) Building the Resilient Supply Chain, *International Journal of Logistics Management*, 15 (2): 1-30.
- Coutou, D. (2002) How resilience works, *Harvard Business Review*, 80 (5): 46-51.
- Craighead, C., Blackhurst, B., Rungtusanatham, M. & Handfield, R. (2007) The severity of supply chain disruptions: design characteristics and mitigation capabilities, *Decision Sciences*, 38 (1): 131-156.
- Donga, Glaister. (2006) Motives and Partner Selection Criteria in International Strategic Alliances: Perspectives of Chinese Firms, *International Business Review*, 15: 577-600.
- Eltantawy, R. (2011) Supply Management Governance Role in Supply Chain Risk Management and Sustainability, *Supply Chain Management - New Perspectives* (ed, Sanda Renko), InTech, pp, 401-416.
- Harland, Brenchley, Walker, (2003) Risk in supply network, *Journal of Purchasing Supply Chain Management*, 9(2): 51-62,

- Holcomb, M., Ponomarov, S., Manrodt, K. (2011) The Relationship of Supply Chain Visibility to Firm Performance, *An International Journal Supply Chain Forum*, 12 (2): 32-45.
- Hult, G. T. M., Ketchen, D. J., & Arrfelt, M. (2007) Strategic supply chain management: Improving performance through a culture of competitiveness and knowledge management, *Strategic Management Journal*, 28(10).
- Jüttner, Peck, Christopher, (2003) Supply chain risk management: Outlining an agenda for future research, *International Journal of Logistics: Research and Applications* 6 (4):197-210.
- Kopecka, J., Penners, G., Santema, S. (2010) Flexibility in supply chain management, *Operations Research*, 53 (3): 512-524.
- Longo, F., Ören, T. (2008) Supply chain vulnerability and resilience: a state of the art overview, *Proceedings of European Modeling & Simulation Symposium*, 17-19 September 2008, Campora S, Giovanni (CS) Italy, pp, 527-533.
- Norrmann, Jansson. (2004) Ericsson' proactive supply chain risk management approach after a serious sub-supplier accident, *International of Physical Distribution& Logistics* 34(5): 434-456.
- Peck, H. (2003) *Creating Resilient Supply Chains: A Practical, Guide*, Cranfield University, Cranfield School of Management, UK.
- PE-Energ: <http://pe-energy.com/the-oilrig-supply-chain/> (20.06.2013.)
- Pettit, T., Fiksel, J., Croxton, K. L. (2010) Ensuring supply chain resilience: Development of a conceptual framework, *Journal of Business Logistics*, 31 (1): 1-21.
- Pochard, S. (2003) *Managing Risks of Supply-Chain Disruptions:Dual Sourcing as a Real Option*, PhD thesis, Massachusetts Institute of Technology.
- Ponomarov, S., Holcomb, M. (2009) Understanding the concept of supply chain resilience, *The International Journal of Logistics Management*, 20 (1): 124-143,
- Royal Society, (1992) *Risk Analysis, Perception and Management*, London,
- Sheffi, Y. (2005) Building a Resilient Supply Chain, *Supply Chain Strategy - Harvard Business Review*, 1 (8): 1-11.
- Sheffi, Y. (2006) Resilience reduces risk, *The Official Magazine of the Logistics Institute*, 12 (1): 13-14,
- Snyder, L. V., & Shen, Z.J.M. (2006) *Supply and demand uncertainty in multi-echelon supply chains*, Working paper, P, C, Rossin College of Engineering and Applied Sciences, Lehigh University, Bethlehem, PA.
- Svensson, G. (2004) Key areas, causes and contingency planning of corporate vulnerability in supply chains: A qualitative approach, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 34 (9): 728-742,
- Webster, N. (1983) *Webster's New Twentieth Century Dictionary*, 2nd ed, Simon & Schuster, New York.
- World Economic Forum: <http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture-Building-Resilience-Supply-Chains.pdf> (12.03.2013.)
- Zsidisin, G., Panelli, A., Upon, R. (2000) Purchasing organisation involvement in risk assessments, contingency plans, and risk management: an exploratory study, *Supply Chain Management: An International Journal*, 5 (4): 187-197.

RISK FACTOR MANAGEMENT: A MECHANISM OF SUPPORTING SUPPLY CHAIN RESILIENCE

Abstract: Supply chain assumes a unique business process without inter-company boundaries. Each supply chain partner is important for achievement of customer requirements. On the one hand, supply chain is an inexhaustible source of competitive advantage, created by the companies, which constitute it. However, on the other hand, due to its complexity, supply chain is an easy target of numerous factors, which jeopardize its competitiveness. Some of those factors are: turbulence, deliberate threats, external pressures, resource limits, sensitivity, and supplier/customer disruptions. Successful dealing with those factors assumes establishment of mechanisms for increasing supply chain resilience. Many researches indicate that some factors have greater influence on supply chain disruption and discontinuance. If those factors can be isolated, it will be easier to manage them or to avoid their influence. Therefore, the objective of the research presented in this paper is identification of the most frequent causes of supply chain disturbances, as a first step for developing supply chain resilience. According to the research results, the authors suggest what should be a primary focus of supply chain management, dealing with issues of resilience. Also, the authors indicate which characteristics (capability factors) supply chains have to have in order to be considered resistant.

Keywords: supply chain, competitive advantage, resilience, factors



KVALITET FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA U REPUBLICI SRBIJI

Tadija Đukić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

tadija@eknfak.ni.ac.rs

Miloš Pavlović

Univerzitet u Prištini, Ekonomski fakultet Kosovska Mitrovica, Srbija

milos.pavlovic@pr.ac.rs

UDK
657.375
(497.11)
Pregledni rad

Apstrakt: Kvalitetni finansijski izveštaji treba da istinito i objektivno prikažu finansijsku poziciju, rezultat poslovanja i promene finansijske pozicije određenog poslovnog entiteta. Zadovoljni korisnici finansijskih izveštaja, koji na osnovu njih donose poslovne odluke, predstavljaju najbolju potvrdu kvaliteta finansijskog izveštavanja. U radu će biti reči o konceptualnim okvirima finansijskog izveštavanja i pokušaju da se napravi jedinstven, revidiran konceptualni okvir, kao zajednički projekat FASB-a i IASB, kao i novinama koje taj okvir donosi. Takođe, u radu je prikazano trenutno stanje u pogledu kvaliteta finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji i ukazano na neke nedostatke računovodstvene regulative na nacionalnom nivou kao preduslova kvalitetnog finansijskog izveštavanja. Na kraju, predložene su mere i aktivnosti za unapredjenje kvaliteta finansijskog izveštavanja u trenutnim ekonomsko-političkim uslovima u Republici Srbiji.

Primljeno:
09.01.2014.
Prihvaćeno:
02.04.2014.

Ključne reči: finansijsko izveštavanje, revidirani konceptualni okvir, ciljevi izveštavanja, kvalitativne karakteristike, Republika Srbija

Uvod

Finansijsko izveštavanje predstavlja veoma bitan segment poslovanja preduzeća čija se uloga sastoji u ostvarivanju stabilne i pouzdane infrastrukture u komunikaciji preduzeća sa okruženjem. Finansijski izveštaji su važan izvor informacija o transakcijama koje preduzeće ima sa okruženjem, a bez kojih je nemoguće adekvatno organizovati poslovanje samog preduzeća i donositi

ispravne odluke. Prema Okviru za pripremanje i prikazivanje finansijskih izveštaja, cilj finansijskih izveštaja je istinito i objektivno prikazivanje finansijske pozicije, rezultata poslovanja i promena finansijske pozicije. Ukoliko finansijski izveštaji u potpunosti ispunjavaju ovaj cilj, može se reći da su kvalitetni.

Po svojoj prirodi, finansijski izveštaji su, pre svega, usmereni eksternim korisnicima (investitori, kreditori, kupci, državni organi, društvena zajednica i drugi), ali predstavljaju i pouzdanu osnovu menadžmentu preduzeća kao internom korisniku, kako za analizu poslovanja, tako i za donošenje odluka, ali i za brojne druge svrhe. Kvalitet finansijskih izveštaja možemo posmatrati i sa stanovišta korisnika, u smislu da li su njihova očekivanja u vezi sa zadovoljenjem informacionih potreba ispunjenja ili ne. Mišljenja smo da je kvalitet finansijskih izveštaja jedino merodavno posmatrati sa aspekta korisnika finansijskih izveštaja.

Vremenom se baza korisnika finansijskih izveštaja širila a njihove potrebe za informacijama bivale sve veće. Globalizacija poslovanja je dovela do toga da se kao korisnici finansijskih izveštaja mogu naći lica iz različitih zemalja, pa čak i kontinenata, što je uslovilo potrebu za unificiranjem finansijskih izveštaja kako bi svi korisnici mogli lako da ih tumače i analiziraju. Takođe, javila se potreba ograničavanja subjektivnosti u pripremanju i prezentiranju finansijskih izveštaja. Sve ovo dovelo je do toga da je danas problematika finansijskog izveštavanja u većini zemalja uređena zakonskim propisima i odgovarajućom profesionalnom regulativom, koja se zasniva na opšte prihvaćenim računovodstvenim principima (GAAP – Generally Accepted Accounting Principles). Osim toga, i vodeće računovodstvene organizacije, FASB i IASB razvile su sopstvene okvire za finansijsko izveštavanje. Tako da se slobodno može konstatovati da je proces finansijskog izveštavanja, sa aspekta normativne osnove, visoko regulisana oblast.

U radu će biti reči o konceptualnim okvirima finansijskog izveštavanja i pokušaju da se napravi jedinstven, revidiran konceptualni okvir, kao zajednički projekat FASB i IASB, kao i novinama koje taj okvir donosi. Takođe, u radu ćemo prikazati trenutno stanje u pogledu kvaliteta finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji i ukazati na neke nedostatke računovodstvene regulative na nacionalnom nivou kao preduslova kvalitetnog finansijskog izveštavanja. Na kraju, biće predložene mere i aktivnosti za unapređenje kvaliteta finansijskog izveštavanja u trenutnim ekonomsko-političkim uslovima u našoj zemlji.

Uloga finansijskog izveštavanja

Finansijsko izveštavanje podrazumeva izveštavanje o stanju, uspehu i tokovima sredstava u cilju obezbeđenja informacione podloge za ekonomski rasudivanja i donošenje ekonomskih odluka od strane korisnika. Osnovna

karakteristika finansijskog izveštavanja u savremenim uslovima poslovanja je javni interes. Odnosno, stabilan rast i razvoj privrede i društva u celini nalaze se u fokusu onoga što se smatra javnim interesom. Uslov za realizovanje javnog interesa je transparentno finansijsko izveštavanje koje treba da doprinese otklanjanju jaza između onoga što korisnici finansijskih izveštaja očekuju i onoga što im finansijski izveštaji nude.

Postoji opšta saglasnost da finansijsko izveštavanje nikada nije imalo svoje sopstvene ciljeve, već da je ono uslov da tržišna ekonomija dobro funkcioniše. Uticaj finansijskog izveštavanja na unapređenje nacionalne ekonomije je višestruki i ogleda se u sledećim doprinosima:

- jačanje finansijskog sistema jedne zemlje, umanjenje rizika od finansijskih kriza i njihovog negativnog uticaja na poslovanje nacionalne ekonomije,
- povećanje štednje stanovništva i privrede,
- povećanje direktnih i indirektnih stranih investicija,
- olakšanje pristupa bankarskim kreditima,
- donošenje dobrih investicionih odluka od strane investitora, što ima za posledicu bolju alokaciju sredstava,
- bolju procenu performansi menadžmenta od strane akcionara,
- unapređenje integracija na nacionalnom, regionalnom i globalnom nivou.

Konceptualni okviri finansijskog izveštavanja u funkciji kvalitetnog finansijskog izveštavanja

Širenje kruga korisnika računovodstvenih informacija i rast njihovih informacionih potreba, diktirao je razvoj računovodstvenog izveštavanja, koji se ogledao u neprekidnom prilagodavanju i poboljšavanju postupaka i sredstava prikupljanja i prezentiranja informacija.

Računovodstvena praksa se ne razvija u „vakumu“, izolovano od dešavanja u okruženju, već naprotiv daje dinamične odgovore na makro i mikro ekonomske promene uključujući promene na političkom, fiskalnom i ekonomskom planu, kao i uslove trgovine (Elliott and Elliott, 2011, str.130).

U pokušaju da se obezbedi isti ili sličan pristup tretiranja poslovnih događaja u različitim poslovnim aktivnostima i na taj način ograniči subjektivnost, problematika finansijskog izveštavanja danas je u većini zemalja uređena zakonskim propisima i/ili odgovarajućim računovodstvenim standardima, tj. profesionalnom regulativom. Pomenuta regulativa počiva na opšte prihvaćenim principima (Davidson, 1983, str. 1-23), koji se zasnivaju na načelima urednog knjigovodstva i bilansiranja a izražavaju opšte prihvaćena pravila radne prepostavke izveštavanja u određenom trenutku.

Iako se opšte prihvaćeni računovodstveni principi vremenom modifikuju i dopunjavaju u skladu sa promenama u okruženju i rastom informacionih zahteva korisnika finansijskih izveštaja, njihovo respektovanje je uslov da se podaci sadržani u finansijskom računovodstvu preduzeća transformišu u pouzdan i validan finansijski izveštaj.

Upravo iz razloga kontinuiranog poboljšanja prakse finansijskog izveštavanja i težnje da se kreira jedinstven stav u rešavanju problema vezanih za finansijsko izveštavanje došlo je do razvoja teorijskog okvira finansijskog izveštavanja sa kojim se najčešće susrećemo pod nazivom „*conceptualni okvir*“.

Tako su dve najuticajnije svetske institucije FASB (FASB – Financial Accounting Standards Board – Američki odbor za standarde finansijskog računovodstva) i IASB (IASB – International Accounting Standards Board – Međunarodni odbor za računovodstvene standarde) razvile sopstvene konceptualne okvire za finansijsko izveštavaju. FASB-ov konceptualni okvir prikazan je u seriji od sedam izveštaja o konceptima finansijskog računovodstva (engl. Statements of Financial Accounting Concepts – SFAC), dok je IASB-ov konceptualni okvir predstavljen u dokumentu „Okvir za pripremanje i prikazivanje finansijskih izveštaja“ (engl. Framework for Preparation and Presentations of Financial Statements).

FASB-ov konceptualni okvir (SFAC) nastao je 1978. godine i od tada pretrpeo više promena i dopuna. Može se predstaviti na sledeći način:

Tabela 1 - FASB-ov konceptualni okvir za finansijsko izveštavanje

SFAC broj	Naziv	Datum usvajanja
1	Ciljevi finansijskog izveštavanja	Novembar 1978.
2	Kvalitativne karakteristike računovodstvenih informacija	Maj 1980.
3	Zamenjen sa SFAC 6	
4	Ciljevi finansijskog izveštavanja neprofitnih organizacija	Decembar 1980.
5	Priznavanje i merenje u finansijskim izveštajima	Decembar 1984.
6	Elementi finansijskih izveštaja	Decembar 1985.
7	Korišćenje informacija o tokovima gotovine i neto sadašnje vrednosti u računovodstvu	Februar 2000.

Izvor: FASB: Statements of Financial Accounting Concepts.

IASB-ov konceptualni okvir se bavi sledećim pitanjima:

- Ciljevi finansijskog izveštavanja;
- Kvalitativna obeležja računovodstvenih informacija;

- Definisanje, priznavanje i merenje elemenata od kojih su izgrađeni finansijski izveštaji;
- Koncepti kapitala i investicionog održavanja.

Od 80-ih godina prošloga veka, kada se počelo sa regulacijom ove oblasti pa do danas, desile su se brojne promene u poslovnom okruženju koje su dovele do potrebe za određenim izmenama u okviru postojećih konceptualnih okvira. Te promene odnose se, pre svega, na razvoj svetskog finansijskog tržišta i pojavu novih instrumenata trgovanja, odnosno novih oblika aktive i obaveza. To je dovelo do toga da se u prvi plan stave informacione potrebe investitora i poverilaca. Harmonizacija i standardizacija finansijskog izveštavanja time je dobila dodatni podsticaj, pa je 2002. godine potpisana Memorandum o saradnji IASB-a i FASB-a. Pojava novih oblika aktive u prvom redu novih finansijskih instrumenata, dovele je do preispitivanja, odnosno revidiranja važećih pravila za priznavanje i vrednovanje imovine i obaveza.

Revizija konceptualnog okvira, kao osnove za izradu međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja se otuda nametnula kao neminovnost. Revidiranje postojećeg Konceptualnog okvira ima za cilj da se preispita svaki računovodstveni princip, svaka pretpostavka finansijskog izveštavanja i svaki koncept. Rezultat tog preispitivanja će biti njihovo zadržavanje, promena ili odbacivanje. Oba tela za donošenje standarda finansijskog izveštavanja su stoga još 2004. godine pokrenula zajednički projekat za njegovo revidiranje.

Revidiranjem treba da budu postignuta dva cilja: (IASB, 2010)

- Usaglašavanje Okvira za finansijsko izveštavanje donetog od strane IASB-a i onog koji je donet od strane FASB-a i
- Unapređenje kroz otklanjanje nekonzistentnosti, kontradiktornosti i praznina koje se nalaze u postojećim okvirima.

Zamišljeno je da se ovaj projekat ostvari u 8 faza, i to:

- A) Ciljevi i kvalitativne karakteristike;
- B) Definisanje elemenata finansijskih izveštaja i priznavanje u finansijskim izveštajima;
- C) Vrednovanje;
- D) Izveštajni entiteti;
- E) Prezentacija i objavljivanja;
- F) Obuhvat i svrha;
- G) Primena za neprofitne organizacije i
- H) Ostalo.

U izradi novog Konceptualnog okvira radi se paralelno na više faza, ali za sada je završena samo faza A i to septembra 2010., a istovremeno se radilo i na fazama B, C i D. Trenutno su svi radovi na ovom projektu stopirani.

Budući da su završeni radovi samo na fazi A – *Ciljevi i kvalitativne karakteristike finansijskih izveštaja*, mi ćemo u daljem tekstu razmotriti novine koje ova faza donosi. Rad na fazi A završen je 28. septembra 2010. godine, i tom prilikom u okviru *Izveštaja o konceptima finansijskog računovodstva broj 8 – Konceptualni okvir za finansijsko izveštavanje*, odbor je objavio poglavlje 1 – *Ciljevi finansijskog izveštavanja za opšte namene i poglavlje 3 – Kvalitativne karakteristike finansijskih informacija*.

Prema revidiranom konceptualnom okviru, *cilj finansijskog izveštavanja* opšte namene jeste da pruži finansijske informacije o izveštajnom entitetu koje su korisne postojećim i potencijalnim investitorima, poveriocima i zajmodavcima u doноšenju odluka o davanju sredstava entitetu (FASB, 2010). Osim toga, one su usmerene ka korisnicima koji daju sredstva izveštajnom entitetu, a nemaju mogućnosti da ga nateraju da im da informacije koje su im neophodne za doношење odluka o njihovom ulaganju. Ovo se bitno razlikuje od prethodnog konceptualnog okvira iz 1989. godine, u kome se kao cilj finansijskog izveštavanja navodi pružanje informacija o prinosnom, finansijskom položaju i promenama u tim položajima koje su korisne širokom krugu korisnika. Dakle, krug korisnika finansijskih izveštaja bio je značajno širi, pa su se kao korisnici finansijskih informacija, potpuno ravnopravno, javljali: sadašnji i potencijalni investitori, poveroci, zaposleni, dobavljači, kupci, vlada i njene agencije i ostala javnost.

Između navedenih definicija ciljeva finansijskog izveštavanja postoje značajne razlike koje će uticati i na uređenje drugih faza u okviru projekta izrade revidiranog Konceptualnog okvira. Ove razlike se tiču: (Škarić, 2011, str. 34)

- primarnih grupa korisnika finansijskih izveštaja i
- informacija koje finansijski izveštaji treba da pruže korisnicima.

Krug korisnika finansijskih izveštaja koji je u prethodnom okviru bio dosta širi, u revidiranom je značajno smanjen. Kao primarni korisnici finansijskih izveštaja označeni su postojeći i potencijalni investitori, poveroci ili drugi kreditori. Kao što vidimo, među njima ne nalaze uprava preduzeća i država iz razloga, kako je navedeno u samom okviru, informacije koje su namenjene investitorima i poveriocima u velikoj meri zadovoljavaju informacione potrebe ostalih korisnika, uključujući tu i upravu preduzeća. Osim toga, navodi se i da uprava i država imaju moć da od izveštajnog entiteta traže i dobiju informacije koje su prilagođene njihovim potrebama. Takođe, finansijski izveštaji ne mogu pružiti svim korisnicima informacije koje su im potrebne, pa samim tim ni informacije o vrednosti izveštajnog entiteta kao celine.

Kada se govori o *kvantitativnim karakteristikama finansijskih informacija*, treba reći da su one koncipirane tako da od informacija zahtevaju takve kvalitete koji će prvenstveno služiti sadašnjim i potencijalnim investitorima, poveriocima

i drugim kreditorima. Prethodni konceptualni okvir je kao osnovne kvantitativne karakteristike finansijskih informacija ubrajaо:

- razumljivost;
- relevantnost;
- pouzdanost i
- uporedivost.

Za razliku od prethodnog, revidirani Konceptualni okvir u osnovne kvantitativne karakteristike ubraja samo: (FASB, 2010)

- relevantnost, u okviru koje se navodi i materijalnost kao specifičan aspekt relevantnosti i
- verodostojnjost.

A kao dodatne karakteristike finansijskih informacija, koje pojačavaju prethodne dve navode se: (FASB, 2010)

- uporedivost i doslednost,
- proverljivost,
- blagovremenost i
- razumljivost.

Relevantnost predstavlja karakteristiku informacije da donosiocu odluke pruži dovoljno podataka za donošenje odluke. Kao sekundarni kvaliteti relevantne informacije navode se *predvidivost* i *povratnost*. Finansijska informacija ima kvalitet *predvidivosti* ako može da se koristi od strane korisnika za predviđanje budućih rezultata. Napominje se da finansijske informacije ne moraju da budu predviđanja ili prognoze da bi imale kvalitet predvidivosti, već omogućavaju korisnicima da na osnovu njih prave svoje prognoze i predviđanja. Finansijska informacija ima kvalitet *povratnosti* onda kada ona pruža povratne informacije (potvrda ili promena) o prethodnim ocenama. Predvidivost i povratnost kao karakteristike finansijskih informacija su međusobno povezane, pa često informacije koje imaju kvalitet predvidivosti raspolažu i kvalitetom povratnosti. Na primer, informacija o prihodu za tekuću godinu, koja se može koristiti kao osnova za predviđanje prihoda u narednim godinama, takođe se može porebiti sa predviđanjima prihoda iz ranijih godina a koja se tiču tekuće godine. Rezultati ovih poređenja mogu da pomognu korisniku da ispravi i poboljša i sam proces predviđanja (prognoze).

Informacija ima kvalitet **materijalnosti** ako se njenim izostavljanjem ili pogrešnim prikazom može uticati na ekonomске odluke koje korisnici donose na osnovu finansijskih izveštaja. Materijalnost zavisi od veličine i prirode izostavljene ili pogrešno iskazane stavke koja se procenjuje u konkretnim okolnostima, pa se ne može odrediti jedinstven prag materijalnosti, tj. granica

koju kvalitet informacije treba da pređe da bi ona postala materijalno značajna, već to zavisi od situacije.

Finansijski izveštaji predstavljaju poslovanje preduzeća u rečima i brojevima. Da bi bili od koristi, finansijski izveštaji bi, pored relevantnosti, trebalo da budu i **verodostojni**, odnosno da verno predstavljaju događaje koji su u njima sadržani. Da bi finansijski izveštaj bio potpuno verodostojan, on mora da ispunjava tri uslova: potpun, neutralan i sastavljen bez grešaka (FASB, 2010). Naravno, teško je dostići savršenost, ali je moguće težiti ka maksimiziranju navedenih kvaliteta u najvećoj mogućoj meri.

Da bi neki prikaz bio *potpun*, neophodno je da sadrži sve potrebne informacije koje će korisniku omogućiti da razume pojavu koju on predstavlja, uključujući i potrebne opise i objašnjenja. Na primer, kompletan prikaz jedne grupe sredstava će, kao minimum, obuhvatiti karakteristike te grupe sredstava, i objašnjenje numeričke vrednosti te grupe sredstava (na primer, nabavna cena, korekcija cene ili fer vrednost). Za neke stvari, kompletan prikaz takođe može zahtevati objašnjenja značajnih činjenica o kvalitetu i prirodi predmeta, faktorima i okolnostima koje mogu uticati na njihov kvalitet i prirodu i postupak kojim se došlo do numeričke interpretacije.

Neutralan prikaz predstavlja takav prikaz koji je bez pristrasnosti u selekciji ili prezenataciji finansijskih informacija, bez postojanja elemenata manipulacije u cilju da se informacije predstave na drugačiji način od stvarnog stanja. Neutralna informacija nije ona informacija koja ne utiče na donošenje odluke, naprotiv, osnovni zahtev relevantnosti jeste da informacije budu od koristi u poslovnom odlučivanju.

Veran prikaz, odnosno verodostojnost informacija, ne podrazumeva tačnost informacija u svim aspektima. *Prikaz bez greške* znači da nema grešaka u opisu fenomena i procesu koji je korишćen da se do te informacije dođe (izbor metoda prikupljanja informacija i njegova implementacija). U tom kontekstu, bez greške ne znači savršeno precizan u svim aspektima.

Uporedivost i doslednost, potverdivost, blagovremenost i razumljivost su kvalitativne karakteristike koje unapređuju upotrebljivost informacija koje su relevantne i verno predstavljene (Stojanović, 2012).

Poslovno odlučivanje, često podrazumeva donošenje odluke između dve ili više alternativa, kao što su: prodaja ili čuvanje investicije, ulaganje u jedno ili u drugo preduzeće i slično. Prema tome, informacije o jednom izveštajnom entitetu su korisnije onda kada postoji mogućnost da se porede sa istim ili sličnim informacijama drugog izveštajnog entiteta ili istog entiteta, ali sa informacijama iz drugih perioda. *Uporedivost* je kvalitativna karakteristika koja omogućava korisnicima da identifikuju i shvate sličnosti i razlike između stavki.

Za razliku od drugih kvalitativnih karakteristika, uporedivost se odnosi na jednu stavku pojedinačno.

Doslednost, i ako je vezana sa kvalitetom uporedivosti, ne može se poistovetiti sa njim. Doslednost se odnosi na korišćenje istih metoda za iste stvari, ili iz perioda u period u okviru izveštajnog entiteta ili u jednom periodu a u više izveštajnih entiteta. Uporedivost je cilj, a doslednost omogućava da se taj cilj postigne. Treba napomenuti i to da jedan isti poslovni događaj može verno biti prikazan na više načina, uz pomoć alternativnih računovodstvenih metoda za iste poslovne događaje, a to dovodi do smanjenja uporedivosti.

Proverljivost kao kvalitet informacije osigurava korisnicima da informacija verno predstavlja poslovni događaj na koji se odnosi. Proverljivost znači da više stručnih i nezavisnih posmatrača mogu da postignu konsenzus, mada ne mora da znači i potpunu saglasnost, da je određeni prikaz verodostojan (Stojanović, 2011). Potvrdivost (verifikacija) određene informacije, odnosno prikaza, može biti direktna i indirektna. Direktna verifikacija podrazumeva proveru određenog iznosa ili nekog prikaza kroz direktno posmatarnje, na primer brojanje novca. Indirektna potvrda podrazumeva proveru ulaza (inputa) u model, formulu ili drugu tehniku i izračunavanje izlaza (autputa) koristeći istu metodologiju. Primer je provera knjigovodstvene vrednosti zaliha proveravanjem inputa (količine i troškova) i izračunavanje stanja na kraju perioda popisom koristeći istu pretpostavku toka zaliha (na primer, koristeći FIFO metodu).

Blagovremenost podrazumeva da donosioci odluka raspolažu informacijom pre nego što ona izgubi sposobnost da utiče na odluku. Što je informacija starija, ona gubi na svojoj korisnosti. Međutim, neke informacije mogu da nastave da budu blagovremene dugo posle završetka jednog izveštajnog perioda, a u svrhu procene trendova.

Klasifikovanje i prezentovanje informacije jasno i koncizno obezbeđuje *razumljivost* informacije. Razumljivost predstavlja kvalitet informacije koji omogućava korisnicima da shvate njen značenje, pod pretpostavkom da su korisnici kvalifikovani i voljni da sa potrebnom pažnjom prouče finansijske izveštaje.

Trenutno stanje kvaliteta finansijskog izveštavanja

Težnja za prilagodjavanjem modela finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji sa međunarodnim računovodstvenim modelom počela je sredinom devedesetih godina prošlog veka. Naime, tada je računovodstvena profesija okupljena u Savezu računovođa i revizora Srbije (SRRS), potpomognuta akademskim računovodstvenim krugovima, počela da razmišlja o mogućnosti uvođenja Medjunarodnih računovodstvenih standarda i strategijama adaptacije nacionalnog računovodstva. U prepoznavanju potreba za jedinstvenim

računovodstvenim jezikom koji neće biti barijera uključivanju u medjunarodna finansijska tržišta, SRRS je u decembru 1998. godine usvojio direktnu primenu Međunarodnih računovodstvenih standarda (MRS) / Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja (MSFI), kao osnovice za izveštavanje svih domaćih preduzeća. Međutim, od donete odluke pa do efektivne zakonske obaveze za primenu ovih standarda prošlo je nekoliko godina. U tom periodu izvršeno je upoznavanje računovodstvene profesije sa suštinom MRS, prvim pokušajima njihovog prevođenja, kao i mogućnostima za njihovu primenu. Mnogobrojni simpozijumi koje je organizovao Savez računovođa i revizora Srbije potpomogli su sticanje generalnog uvida u suštinu, potrebu i značaj MRS za Republiku Srbiju. Zakon o računovodstvu i reviziji iz 2002. godine (Službeni glasnik SRJ, broj 71/02) uveo je obavezu preduzeća da primene MRS/MSFI u priznavanju i vrednovanju računovodstvenih pozicija a isto rešenje je zadržano i u narednim zakonskim rešenjima u oblasti računovodstva i finansijskog izveštavanja.

U Republici Srbiji, u 2013. godini doneta su dva zakona, iz oblasti finansijskog izveštavanja: Zakon o računovodstvu (Službeni glasnik RS, broj 62/2013) i Zakon o reviziji (Službeni glasnik RS, broj 62/2013). Ukazaćemo samo na neke nedostatke ovakvog rešenja.

1. Smatramo da nema nikakvih opravdanih razloga za regulisanje finansijskog izveštavanja u dva zakona – Zakonu o računovodstvu i Zakonu o reviziji. Ovo stoga što je računovodstvo osnova, a revizija samo jedan od elemenata nadgradnje jednog te istog sistema finansijskog izveštavanja. Revizori su profesionalne računovođe specijalizovane za vršenje usluga revizije, što je jasno definisano Međunarodnim standardom edukacije za profesionalne računovodje IES 8, čiji je zadatak, u skladu sa Međunarodnim standardima revizije, da odgovore na pitanje zainteresovanoj javnosti da li prezentovani finansijski izveštaji, koje su sačinile takođe profesionalne računovođe, po svim materijalno značajnim elementima, prikazuju, istinito i poštено, rezultate i finansijsku poziciju određenog entiteta,
2. Eliminisao je profesionalnu regulativu, ključnu osnovu kvaliteta finansijskog izveštavanja, pri čemu se Kodeks etike profesionalnih računovođa, kao etička brana zloupotrebe od strane računovođa i ne pominje,
3. Uvodi terminologiju za određena pravna lica i preuzetnike (mikro pravna lica), nepoznate u našoj pravnoj terminologiji, i u skladu sa time eliminiše primenu MSFI za više od 85% pravnih lica, a uvodi nekakav podzakonski akt (*Pravilnik o načinu priznavanja, vrednovanja, prezentacije i obelodanjivanja pozicija u pojedinačnim finansijskim izveštajima mikro i drugih pravnih lica*), čime se drastično narušava jedan od veoma bitnih računovodstvenih principa – uporedivost finansijskih izveštaja. Na ovaj način se ovim entitetima, nakon deset godina primene međunarodnih

- standarda, propisuju pravilnici koji donose ogromne troškove u pogledu novih obrazaca, izrade novih softvera, nove obuke kadrova računovdšvenih entiteta i sl.
4. Za priznavanje, merenje, prezentaciju i obelodanjivanje pozicija finansijskih izveštaja, ostavlja MRS/MSFI, uvodi MSFI za MSP, pri čemu se ne zna ko prevodi i objavljuje ove standarde, (već 20 godina to čini Savez računovodja i revizora Republike Srbije),
 5. Isključio je profesionalnog računovodu, kreatora kvaliteta finansijskog izveštavanja i ne uvažava veliki broj profesionalnih računovoda, nosilaca profesionalnih isprava, stečenih po ranijim zakonima,
 6. Daje neograničenu mogućnosti zloupotreba, jer svako može da vodi poslovne knjige i sastavlja finansijske izveštaje, bez obzira na profesionalnu stručnost, čime se drastično urušava kvalitet finansijskog izveštavanja, položaj i ugled profesionalnih računovođa i računovodstvene profesije,
 7. Omogućava vođenje poslovnih kniga i sastavljanje finansijskih izveštaja u sferi sive zone, jer lica koja sastavljaju finansijske izveštaje, ne potpisuju ih,
 8. Formira Nacionalnu komisiju za računovodstvo, u vezi izrade profesionalne regulative, koju čine državni činovnici, bez profesionalnih računovođa, što nije dobro.

U pogledu kvaliteta finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji, postoje dva osnovna izvora problema:

- nerazvijena svest o značaju finansijskog izveštavanja,
- izostanak odgovornosti prema javnosti.

Finansijski izveštaji se sastavljaju zbog poreskih organa i poštovanja zakonskog okvira. U ovakvim uslovima, finansijski izveštaji najčešće imaju samo formalni značaj, da se predaju Agenciji za privredne registre, a u suštini su, vrlo često, sastavljeni bez valjane računovodstvene osnove, od lica bez odgovornosti i profesionalno stručnog kredibiliteta. Sve to dovodi do urušavanja finansijskog izveštavanja do te mere da se postavlja pitanje poverenja u finansijske izveštaje.

U cilju predlaganja mera za poboljšanje kvaliteta finansijskog izveštavanja, ne može se izolovano posmatrati proces izrade finansijskih izveštaja. Naime, potrebno je sagledati i ostala područja poslovanja koja su usko povezana sa finansijskim izveštavanjem, a to su korportivno upravljanje, sistem internih kontrola, eksterna revizija i poslovno okruženje uopšte. Neki od faktora koji odslikavaju trenutnu ekonomsko-političku situaciju u Republici Srbiji, a koji imaju uticaja na kvalitet finansijskog izveštavanja su:

- nedovoljno razvijeno finansijsko tržište (za ilustraciju ukazujemo da postoje samo dve berze – Beogradska na kojoj se prvenstveno trguje akcijama i Produktna berza u Novom Sadu),

- nedovršen proces privatizacije društvene imovine i sa ovim povezane sumljive privatizacije (trenutno se u portfoliju Agencije za privatizaciju nalazi 153 preduzeća u postupku restrukturiranja i 419 drugih preduzeća koja nisu privatizovana),
- nisko kotiranje naše zemlje na zvanično objavljenim statističkim lestvicama po pitanju nivoa zaduženosti, kreditnog reitinga, stope nezaposlenosti, visine prosečnog nacionalnog dohotka i sl., što ima za posledicu visok nivo rizika ulaganja,
- izrazito nepovoljna poslovna klima, neiskorenjena korupcija,
- visok procenat sive ekonomije (u sivoj ekonomiji se proizvede 30,1 odsto srpskog BDP-a, 28 odsto privrednih subjekata u Srbiji se bavi sivom ekonomijom, a čak 85,3 odsto anketiranih privrednih subjekata navelo je postojanje neloyalne konkurenциje u okviru svoje delatnosti, pokazuje studija *Siva ekonomija u Srbiji: Novi nalazi i preporuke za reforme*, Fonda za razvoj ekonomске nauke koji je putem granta finansirao USAID, a koja je 13. maja 2013. predstavljena u Narodnoj skupštini Republike Srbije),
- neadekvanta stručna sprema radne snage zaposlene na računovodstvenim poslovima,
- nedovoljan broj visoko obrazovanih i stručno obučenih ovlašćenih javnih računovođa i revizora sa dugogodišnjim praktičnim iskustvom,
- u mnogim entitetima ne postoji program etičke edukacije zaposlenih na poslovima računovodstva,
- nedovoljno razvijena interna kontrola i interna revizija,
- problemi u praktičnoj primeni MRS/MSFI i nedostatak odgovarajućeg računovodstvenog tretmana ekonomskih, pravnih, finansijskih i računovodstvenih kategorija,
- shvatanje eksterne revizije kao zakonske obaveze i još jednog u nizu birokratskih zahteva,
- instrumenti finansijske analize se u poslovnoj praksi nedovoljno primenjuju i ne prepoznaju se informacione mogućnosti finansijskih izveštaja,
- još uvek postoji uverenje da su finansijski izveštaji i u njima pruženje informacije poslovna tajna, što je potpuno apsurdno,
- oduzimanje ovlašćenja i nipoštovanje doprinosa razvoju finansijskog izveštavanja jedine profesionalne organizacije u našoj zemlji (Saveza računovođa i revizora Republike Srbije), koja je članica IFAC-a od 1996. godine, bio je i ostao nesumljivo jedan od najvećih pogrešnih poteza zakonodavca (Dmitrović, Milutinović, 2010, str. 91),
- finansijsko izveštavanje je pod jakim uticajem poreskih propisa. Pored redovnih finansijskih izveštaja poslovni entiteti sastavljaju i posebne finansijske izveštaje za potrebe poreskih organa.

Ukazivanje na veći broj faktora koji imaju uticaj na kvalitet finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji, ne bi trebalo da stvori sliku o izrazito

nepovoljnoj i bezizlaznoj situaciji u ovoj oblasti. To samo ukazuje, da u budućem periodu država, profesionalne organizacije i računovodstvena profesija u Srbiji moraju zajedno raditi i sve svoje aktivnosti usmeriti kako bi se postojeće stanje prevazišlo i uspostavile realne pretpostavke za značajno povećanje kvaliteta finansijskog izveštavanja javnog i privatnog sektora.

Mere i aktivnosti za unapređenje kvaliteta finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji

Na osnovu ukazanih nedostataka sistema finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji, u nastavku će biti izloženi predlozi za unapređenje kvaliteta finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji.

1. Prvi korak bi podrazumevao donošenje novog ili izmenu postojećeg Zakona o računovodstvu, jer kao što smo naglasili nema opravdanih razloga za regulisanje finansijskog izveštavanja u dva zakona – Zakon o računovodstvu i Zakon o reviziji. Novi, kvalitetan Zakon o računovodstvu mora biti zasnovan na globalnoj proceduri – Direktivama 2013-34 EU (*Directive 2013/34/EU*) i međunarodnim standardima, neophodan je Srbiji radi stvaranje osnova uredenog sistema finansijskog izveštavanja. Takav zakon mogu pripremiti samo profesionalno stručna i etički opredeljena lica

2. Na izradi i sastavljanju finansijskih izveštaja treba da rade računovode koje poseduju stručno zvanje iz ove oblasti, a koje predstavlja garanciju njihove profesionalne kompetentnosti i praktičnog iskustva na pomenutim poslovima. Kontinuirana edukacija računovodstvene profesije koja je do sada bila praktikovana, trebalo bi i u budućnosti da ostane primat, jer je doživotno učenje i usavršavanje koncept sa potvrđenim uspehom u svetu i isti ne može biti predmet preispitivanja od strane države i profesije.

3. Nadzor države u oblasti računovodstva je poželjan, ali se isti mora vrlo poželjno osmisiliti kako se ne bi vratili u situaciju u kojoj postoji paradržavna institucija s nejasnim ciljem i svrhom postojanja, s jedne strane, i nacionalna profesionalna organizacija kojoj su oduzete sve ingerencije, s druge strane. Neophodno je izbeći preklapanje i preplitanja nadležnosti državnih organa i nacionalne profesionalne organizacije i jasno razgraničiti njihove aktivnosti na razvoju profesije. Osim toga, državni organi moraju biti spremni da prepuštajući međunarodnim profesionalnim organizacijama donošenje računovodstvene reuglativne, gube deo svoje apsolutne zakonodavne suverenosti.

4. Podizanje nivoa transparentnosti procesa finansijskog izveštavanja, očuvanje kredibiliteta finansijskih izveštaja i kvaliteta računovodstvenih informacija moguće je postići prihvatanjem, implementacijom u zakonske okvire i doslednom praktičnom primenom profesionalne regulative. Pod profesionalnom regulativom podrazumevaju se Asquis communautaire u koji su

ugrađene EU direktive koje se odnose na oblast računovodstva i revizije, međunarodni računovodstveni standardi, međunarodni standardi finansijskog izveštavanja, međunarodni standardi revizije, međunarodni računovodstveni standardi za javni sektor, međunarodni standardi kontrole kvaliteta, međunarodni standardi povezanih usluga, međunarodni standardi angažmana, međunarodni standardi edukacije, IFAC-ov Etički kodeks za profesionalne računovođe i ostali propratni akti, smernice, tumačenja i dokumenti. (Dmitrović, Milutinović, 2010, str. 93).

5. Kao prvi zadatak u unapređenju kvaliteta finansijskih izveštaja u Srbiji moglo bi se definisati stvaranje svesti kod računovodja i revizora o radu u javnom interesu i prihvatanju sopstvene odgovornosti za valjano zadovoljenje informacionih potreba korisnika finansijskih izveštaja. Drugi zadatak bio bi stvaranje svesti kod vlasnika kapitala i menadžmenta o značaju kvalitetnog finansijskog izveštavanja i prepoznavanja uloge revizije finansijskih izveštaja u svemu tome. Pogodne uslove za ostvarenje pomenutih zadataka moguće je stvoriti jedino ukoliko država preduzeme mere za izgradnju transparentnog društvenog sistema, stvaranje stabilnog rasta i razvoja privrede i sprovođenje uspešne ekonomske poolitike. Osim toga, neophodno je u, što kraćem roku, završti započetu institucionalnu izgradnju celokupnog privrednog i finansijskog sistema.

Pozitivni efekti preduzetih državnih mera manifestovali bi se u zaštiti investitora, poverilaca i ostalih stejkholdera koji koriste informacije iz finansijskih izveštaja radi donošenja poslovnih odluka. U takvim okolnostima, i javno poverenje u finansijske izveštaje počelo bi da raste. Država mora prihvatići sopstvenu odgovornost za izgradnju temelja kvalitetnog sistema finansijskog izveštavanja i u tome prepoznati svoj interes, a isključiti sve druge interese koji mogu ugroziti ciljeve finansijskog izveštavanja.

Zaključak

Informacije sadržane u finansijskim izveštajima, veoma su važne za brojne korisnike tih izveštaja i njihove ekonomske odluke bazirane na tim informacijama, jer one nisu samo osnova za ocenu onoga što se desilo, nego i za procenu budućih kretanja i trendova. Da bi finansijski izveštaji mogli da posluže navedenoj svrsi, potrebno je da informacije koje oni sadrže budu relevantne i verodostojne, uporedive, potvrđive, blagovremene i razumljive. To znači, da finansijski izveštaji treba da na fer način, pošteno, objektivno i istinito, prezentuju imovinski, finansijski i prinosni položaj preduzeća. Samo takvi izveštaji mogu uspostaviti ključnu vezu, na tržištu kapitala, između onih koji poseduju kapital i poslovnih entiteta kojima je kapital potreban. Kvalitet finansijskih izveštaja treba da bude ključni faktor za ublažavanje rizika – jer treba da prezentuje informacije za potrebe odlučivanja, kako investitora, tako i menadžmenta poslovnog entiteta.

Radi povećanja poverenja u finansijsko izveštavanje u Republici Srbiji, odnosno radi podizanja nivoa kvaliteta finansijskih izveštaja, neophodno je potpuna sinhronizacija aktivnosti državnih organa, profesionalnih organizacija, predstavnika računovodstvene profesije i korisnika finansijskih izveštaja. U radu su predložene određene mere i aktivnosti radi povećanja kvaliteta finansijskog izveštavanja (izmena zakonskih propisa, izgradnja transparentnog sistema izveštavanja, jačanje svesti kod profesionalnih računovoda i menadžmenta o značaju postizanja i održanja visokog kvaliteta finansijskog izveštavanja poslovnih subjekata u Republici Srbiji).

Literatura

- Davidson, W. (1983), *Handbook of modern Accounting*, 3rd eddition, McGraw-Hill, Directive 2013/34/EU is available at <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:182:0019:0076:EN:PDF>, pristupljeno 15.02.2014.
- Djukić, T. (2005) *Mogućnosti regulisanja finansijskog izveštavanja*, Ekonomske teme 5/2005.
- Dmitrović Šaponja, Lj., Milutinović. S., 2010, Mogućnosti unapredjenja kvaliteta finansijskog izveštavanja u Srbiji, 41. Simpozijum SRSS, Zlatibor
- Elliott, B. and J. Elliott (2011), *Financial Accounting and Reporting*, 14th eddition, Pearson Education Limited,
- FASB, (2010): Conceptual Framework, Statement of Financial Accounting Concepts No 8, September 2010., glava 1, paragraf 2, str. 1., dostupno na internet strani: <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175822892635&blobheader=application%2Fpdf>
- Fond za razvoj ekonomske nauke, 2013, Siva ekonomija u Srbiji: Novi nalazi i preporuke za reformu, dostupno na: <http://www.fren.org.rs/sites/default/files/articles/attachments/siva-ekonomija-u-srbiji-studija.pdf>, pristupljeno 15.02.2014.
- <http://www.priv.rs/Saopstenja/10232/Licne+karte+preduzeca+kao+p.shtml>, pristupljeno 15.02.2014.
- IASB, (2010): Project summary and feedback statement: Conceptual Framework for financial reporting,
- Krstić, J., Jezdimirović, M., Đukić, T., (2013) *Finansijsko računovodstvo*, Ekonomski fakultet Niš
- Novićević, B. (2004), Uticaj globalizacije na finansijsko izveštavanje, XXXV Simpozijum SRSS, Zlatibor
- Pravilnik o načinu priznavanja, vrednovanja, prezentacije i obelodanjivanja pozicija u pojedinačnim finansijskim izveštajima mikro i drugih pravnih lica, (2013), Službeni glasnik RS, broj 118/2013.
- Stojanović, R. (2011), *Profesionalni računovodja – imperativ kvaliteta i finansijskog izveštavanja*, Zbornik: Kvalitet finansijskog izveštavanja – izazovi, perspektive i ograničenja, SRSS, Beograd
- Stojanović, R. (2012), *Ciljevi i kvalitativne karakteristike finansijskih izveštaja u funkciji unapredjenja kvaliteta finansijskog izveštavanja*, Računovodstvo 5-6.

Škarić Jovanović, K., (2011) *Konceptualni okvir MSFI – Revizija ciljeva finansijskog izveštavanja i kvalitativnih karakteristika finansijskih izveštaja*, Finnar časopis Saveza računovodja i revizora Republike Srbije.

Zakon o računovodstvu i reviziji, (2002), Službeni glasnik SRJ, broj 71/02.

Zakon o računovodstvu, (2013), Službeni glasnik RS, broj 62/2013.

Zakon o reviziji, (2013), Službeni glasnik RS, broj 62/2013.

THE QUALITY OF FINANCIAL REPORTING IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: High quality financial statements should truly and objectively reveal the financial position, business results and changes of a business entity. Satisfied users of financial statements according to which they make decisions represent the best confirmation of high quality financial reporting. The paper deals with the conceptual framework of financial reporting and with an attempt to create unified and revised conceptual framework as a joint project by FASB and IASB. Moreover, it considers novelties that the framework brings. Also, the paper points to the current state in terms of financial reporting quality in the Republic of Serbia. Furthermore, the paper points to some shortcomings of accounting regulation at the national level as a prerequisite of high quality reporting. Finally, the authors propose certain measures and activities for enhancing financial reporting quality in the current economic and political conditions in the Republic of Serbia.

Keywords: financial reporting, revised conceptual framework, aims of reporting, qualitative characteristics, Republic of Serbia



KONCENTRACIJA TRŽIŠTA REVIZIJSKIH USLUGA U REPUBLICI SRBIJI

Kristina Mijić

Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet u Subotici, Srbija
✉ mijick@ef.uns.ac.rs

Dejan Jakšić

Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet u Subotici, Srbija
✉ jaksicd@ef.uns.ac.rs

Bojana Vuković

Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet u Subotici, Srbija
✉ bojanavuk@ef.uns.ac.rs

UDK
657.6
Originalni
naučni rad

Apstrakt: U radu je sprovedeno istraživanje i analiza koncentracije tržišta revizijskih usluga u Republici Srbiji u periodu 2008-2011. godina. Koncentracija na tržištu revizijskih usluga merena je Herfindahl Hirschman indeksom (HHI) i Indeksom koncentracije (CRn) na bazi nezavisnih varijabli: poslovni prihod, neto rezultat, broj zaposlenih i broj klijenata revizije. Rezultati istraživanja koncentracije revizijskog tržišta na bazi poslovnog prihoda kao najreferentnije varijable ukazuju da tržište revizijskih usluga u Republici Srbiji ima umerenu koncentraciju i da ima karakteristike oligopola. Međutim, posmatrajući koncentraciju tržišta prema ostalim varijablama, uočava se da nije prisutna dominacija „velike četvorke“ po pitanju visine neto rezultata, broja zaposlenih i broja klijenata. Razlike između vrednosti pokazatelja koncentracije potvrđuju prethodna istraživanja tržišta revizijskih usluga u Republici Srbiji o nepostojanju korelacije između poslovnog prihoda i neto rezultata revizijskih firmi i relativno visokoj ceni revizijskih usluga „velike četvorke“.

Primljeno:
19.07.2013.
Prihvaćeno:
20.12.2013.

Ključne reči: tržište revizijskih usluga, „velika četvorka“, koncentracija.

Uvod

Tržišta revizijskih usluga u zemljama širom sveta karakteriše konkurenčija između velikih revizijskih firmi tzv. „velike četvorke“ i velikog broja ostalih revizijskih firmi. „Velika četvorka“ koju čine PriceWaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst&Young i KPMG pruža revizijske usluge u preko 150 zemalja u kojima u najvećoj meri zauzima dominantno mesto na revizijskom tržištu, posebno po pitanju velikih klijenata koji se kotiraju na berzi. U zavisnosti od nivoa koncentracije tržišnog učešća manjeg broja revizijskih firmi, tržište revizijskih usluga se može kretati od savršene konkurenčije do oligopola. Viša koncentracija na tržištu revizijskih usluga determiniše ponašanje velikih revizijskih firmi, a ostale revizijske firme u takvim uslovima strahuju da će takva konkurenčija uticati na porast cena revizijskih usluga od strane velikih revizijskih firmi, smanjenje nezavisnosti i redukciju kvaliteta revizijskih usluga.

S obzirom na posledice koje može uzrokovati visoka koncentracija na tržištu revizijskih usluga, u poslednje vreme, a pogotovo nakon propasti revizijske firme Arthur Andersen, velika pažnja državnih i profesionalnih institucija se posvećuje istraživanju koncentracije revizijskog tržišta. Koncentracija različitih tržišta se može meriti primenom brojnih statističkih i ekonometrijskih metoda, kao što su Herfindahl Hirschman indeks (HHI), Indeks koncentracije (CR_n), Gini koeficijent, Linda indeks, Hannah-Kay indeks, Rosenbluth/Hall - Tideman indeks i dr. Tako npr. koncentraciju tržišta bankarskih usluga u Slovačkoj autori Brezina, Pekar i Čičkova istražuju primenom indeksa HHI i CR_n .¹ Tržište osiguravajućih kompanija u Bangladešu, autori Sohrab Uddin i Gupta istraživali su primenom indeksa Herfindahl Hirschman, Indeksa koncentracije, Hall Tideman indeksa i Entropy measure.² Pitanje koncentracije tržišta neživotnog osiguranja u državama bivše Jugoslavije, autori Njegomir i Stojić su razmatrali primenom HHI indeksa.³

Kao najpogodniji i najčešće korišćeni indeksi za merenje koncentracije tržišta revizijskih usluga koriste se Herfindahl-Hirschman indeks i Indeks koncentracije (opširnije videti: OECD, 1993, str. 24-25). Ovi indeksi se koriste za razmatranje tržišta revizijskih usluga od strane različitih autora. Na osnovu navedenih indeksa, autori Li, Song i Wong (2005, str. 6-9) su analizirali koncentraciju tržišta revizijskih usluga u Kini u periodu 2001-2003. godina. Dubaere (2008, str. 19) je istražio koncentraciju tržišta revizijskih usluga u Belgiji za 2005. godinu primenom indeksa HHI i CR_n , dok je tržišno učešće mereno na bazi broja zaposlenih revizora, broja klijenata i veličine klijenta. Autori Quick i Sattler (2011, str. 61-98) su u svom radu analizirali koncentraciju i tržišno učešće "velike četvorke" u Nemačkoj u periodu od 2005-

¹ Opširnije videti: Brezina, Pekar, Čičkova, 2012, str. 2-6.

² Opširnije videti: Sohrab Uddin, Gupta, 2012, str. 80-88.

³ Opširnije videti: Njegomir, Stojić, 2010, str. 99-110.

2007. godine, takođe primenom indeksa HHI i CR_n. Pored istraživanja koncentracije tržišta revizijskih usluga na nivou pojedinih zemalja, postoje i studije koncentracije revizijskog tržišta na nivou regiona. Tako je npr. Evropska komisija primenom indeksa HHI i CR_n istraživala koncentraciju tržišta revizijskih usluga Evropske Unije za 2009. godinu.⁴

U Republici Srbiji tržište revizijskih usluga postoji dvadesetak godina i još uvek je fazi razvoja. Na tržištu revizijskih usluga posluju, pored nacionalnih revizijskih firmi i "velika četvorka". Obzirom da pitanje koncentracije tržišta revizijskih usluga u Republici Srbiji nije istraživano, cilj rada je upravo da se izmeri koncentracija tržišta revizijskih usluga u Republici Srbiji u periodu od 2008-2011. godina i da se analizira pitanje dominantnosti „velike četvorke“. Istraživanje koncentracije tržišta revizijskih usluga je sprovedeno primenom indeksa HHI i CR_n, a koristeći varijable: poslovni prihod, neto rezultat, broj zaposlenih i broj klijenata. Za potrebu istraživanja korišćeni su javno dostupni podaci iz Registra preduzeća za reviziju, koji se vodi kod Komore ovlašćenih revizora i Ministarstva finansija, kao i podaci iz finansijskih izveštaja dostupnih na sajtu Agencije za privredne registre.

1. O koncentraciji tržišta revizijskih usluga

Nivo koncentracije i tržišnog učešća određuje prirodu tržišta i odnos konkurenциje koji se može kretati od savršene konkurenциje do oligopola. Niska koncentracija ukazuje na savršenu konkureniju, tj. da je tržište relativno jednak podeljeno između firmi kao učesnika na tržištu. Ako na tržištu dominira manji broj firmi, za takvo tržište kaže se da je koncentrisano i da je oligopolno.

U današnje vreme tržišta revizijskih usluga karakteriše postojanje oligopola. U zemljama članicama Evropske unije na tržištu revizijskih usluga dominira „velika četvorka“. Ako se u razmatranje tržišnog učešća „velike četvorke“ u zemljama Evropske unije posmatraju klijenti koji se kotiraju na berzi, takvo tržište revizijskih usluga je izrazito oligopolno i visoko koncentrisano uz tržišno učešće „velike četvorke“ od čak 90% (Le Vourc'h, Morand, 2011, str. 6).

Postoji više razloga zašto tržišta revizijskih usluga karakteriše oligopol i dominacija manjeg broja velikih revizijskih firmi, obično „velike četvorke“. Klijenti koji biraju revizijsku firmu iz „velike četvorke“ prilikom izbora ne razmatraju u značajnoj meri cenu revizijskog angažmana, nego kvalitet revizijske usluge, kompetencije zaposlenih, internacionalnu reputaciju i slično. Istraživanja pokazuju da obično velika preduzeća klijenti revizije angažuju revizijsku firmu iz redova „velike četvorke“ kada klijenti planiraju da posluju na međunarodnom tržištu i kada žele da reviziju finansijskih izveštaja sprovodi ista revizijska firma u svakoj zemlji u kojoj obavljaju svoje međunarodno poslovanje (Schaen, Maijor, 1997, str. 155).

⁴ Opširnije videti: Le Vourc'h, Morand, 2011, str. 16-23.

Treba napomenuti da oligopolna tržišta revizijskih usluga nisu konstantna, nego su podložna promenama od jake do niske koncentracije. Faktori koji uzrokuju promene u nivou koncentracije na tržištu revizijskih usluga su:

- Rotacija revizora - obaveza rotacije revizora postoji kako bi se održao koncept nezavisnosti u pružanju revizijskih usluga. Pravila rotacije revizora razlikuju se i određena su propisima na nivou država. U Srbiji se rotacija revizora vrši nakon 5 godina. U Italiji rotacija revizijskih firmi se mora vršiti za klijente koji su kotirani na berzi i to svakih šest godina, dok je u Španiji propisana rotacija revizora na maksimalni period od devet godina. (opširnije videti: Cameran, Di Vicenzo, Merlotti, 2005, str. 6-9)
- Promena revizijske firme od strane klijenta - orientacija klijenata ka drugim, obično velikim revizijskim firmama prisutna je uobičajeno nakon promena u strukturi vlasništva klijenta revizije i nezadovoljstva postojećom revizijskom firmom po pitanju kvaliteta i cene.
- Promene u broju klijenta revizije - broj klijenta revizije se konstantno menja, nova preduzeća se osnivaju, druga se likvidiraju, spajaju itd. Promene u broju klijenta revizije utiču na koncentraciju revizijskog tržišta, jer neke revizijske firme dobijaju nove klijente, dok druge smanjuju broj angažmana u odnosu na prethodni period.
- Promene broja revizijskih firmi - do promena u broju revizijskih firmi dolazi usled osnivanja novih, spajanjem ili zatvaranja postojećih firmi. Spajanje postojećih revizijskih firmi predstavlja najznačajniji faktor tržišne koncentracije, jer novo, spojeno revizijsko preduzeće zauzima veće tržišno učešće na bazi tržišnih učešća spojenih preduzeća.

Visoka koncentracija na tržištu revizijskih usluga negativno utiče i na klijente revizije i na ostale revizijske firme. Visoka koncentracija uobičajeno podrazumeva značajne barijere za ulazak i bolje tržišno pozicioniranje manjih revizijskih firmi na tržištu. Ove prepreke obično se odnose na nedostatak veličine ili kapaciteta revizijskih firmi po pitanju broja ovlašćenih revizora i ograničenje geografske rasprostranjenosti. Samim tim, pojedina preduzeća klijenti revizije u uslovima visoke koncentracije tržišta revizijskih usluga su ograničeni na određeni izbor revizijskih firmi, što može uzrokovati i sukob interesa i narušavanje koncepta nezavisnosti.

2. Metode merenja koncentracije na tržištu revizijskih usluga

Za merenje koncentracije tržišta mogu se koristiti različiti statistički i ekonometrijski metodi, među kojima se prema preporuci OECD-a najčešće koriste Herfindahl-Hirschman indeks koncentracije (HHI) i indeks koncentracije (Concentration ratio - CR_n). (Organization for Economic Co-operation and Development, 1993, str. 24-25)

Herfindahl-Hirschman indeks (HHI) predstavlja meru veličine firme u odnosu na sektor i pokazuje prirodu konkurenčije između firmi u datom sektoru. HHI je konveksna funkcija tržišnog učešća firmi u sektoru (industry) i definiše se kao suma kvadrata tržišnog učešća svih firmi u industriji (U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, 2010, str. 19).

$$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$$

gde je:

S_i - tržišno učešće revizijske firme

N - ukupan broj revizijskih firmi na tržištu

Vrednost HHI indeksa može biti između $1/N$ i 1. Maksimalna vrednosti HHI indeksa od 1 ukazuje da je tržište visoko koncentrisano (monopoličko) i da se celokupno tržište snabdeva od strane jedne firme. S druge strane, minimalna vrednost od $1/N$ ukazuje da firme imaju podjednako tržišno učešće i da na tržištu vlada savršena konkurenčija. Nivo koncentracije tržišta meren HHI indeksom na bazi 1, može se tumačiti prema različitim skalamama. Tako je U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission (2010, str. 19) u SAD definisao sledeću skalu vrednosti koeficijenta HHI:

- nekoncentrisano tržište - kada je HHI manji od 0.15
- umereno koncentrisano - kada je HHI u intervalu od 0.15 do 0.25
- koncentrisano - ako je HHI veći od 0.25

Prema drugoj klasifikaciji koja je data od strane Evropske komisije (European Commission, 2004, paragraf 20), nivo koncentracije tržišta meren HHI indeksom se tumači na sledeći način:

- nekoncentrisano - kada je HHI manji od 0.10
- umereno koncentrisano - kada je HHI u intervalu od 0.10 do 0.20
- koncentrisano - ako je HHI veći od 0.20

Indeks koncentracije (CR_n) služi za merenje tržišnog učešća najvećih firmi na osnovu sledeće formule (Le Vourc'h, J., Morand, P. (ECSP Europe), 2011, str. 16.)

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i$$

gde je:

n - broj preduzeća koji se posmatra

S_i - tržišno učešće preduzeća

Koncentracija tržišta revizijskih usluga se u današnje vreme meri na bazi indeksa koncentracije CR_4 , s obzirom da „velika četvorka“ predstavlja najveće revizorske firme. Indeks koncentracije se može nalaziti u intervalu od 0% do 100%. Karakter tržišta određen je vrednosti indeksa CR_4 na sledeći način: (Le Vourc'h, J., Morand, P. (ECSP Europe), 2011, str. 17).

- kada je $CR_4=0\%$ na tržištu revizijskih usluga prisutna je savršena konkurenca,
- kada je $0\% < CR_4 < 50\%$ onda se tržište kreće od savršene konkurenca ka oligopolu,
- kada je $50\% < CR_4 < 80\%$ tržište je oligopolno,
- kada je $80\% < CR_4 < 100\%$ tržište je koncentrisano od oligopoljnog do monopoljnog,
- kada je $CR_4 = 100\%$ onda je tržište visoko koncentrisano oligopolno.

Pored navedene skale vrednosti, indeks koncentracije se može tumačiti i na druge načine. Prema autorima Bigus i Zimmerman (2008, str. 161), oligopolno tržište revizijskih usluga postoji kada tri revizijske firme zauzimaju jednu polovinu tržišta ili pet i manje revizijskih firmi ima više od dve trećine tržišnog učešća.

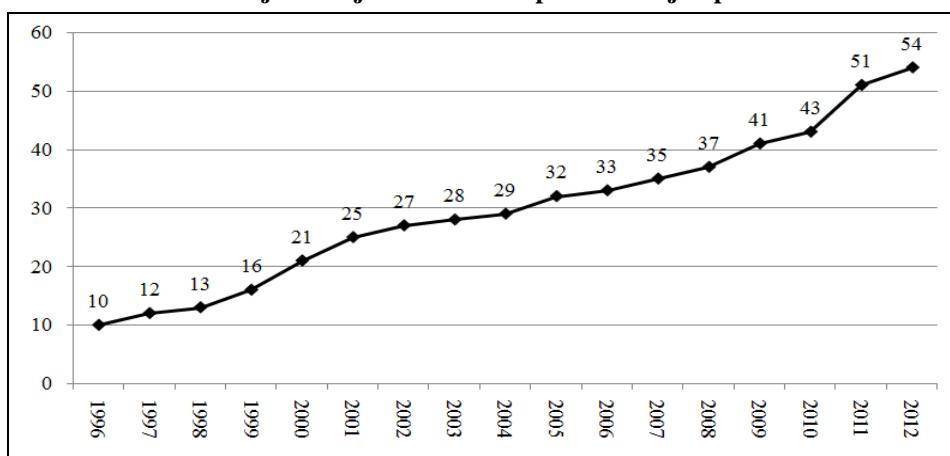
Koncentracija tržišta revizijskih usluga kao zavisna varijabla primenom metoda HHI i CR_n može se meriti na bazi različitih nezavisnih varijabli. Kao najpogodniju nezavisnu varijablu za merenje koncentracije revizijskog tržišta, brojni autori ističu poslovni prihod ili prihod od pružanja revizijskih usluga.⁵ Pored ove varijable, često se koriste i neto rezultat, broj zaposlenih revizora, broj revizijskih angažmana, veličina klijenata i dr.

3. Koncentracije tržišta revizijskih usluga u Srbiji

3.1 Osnovna obeležja tržišta revizijskih usluga u Srbiji

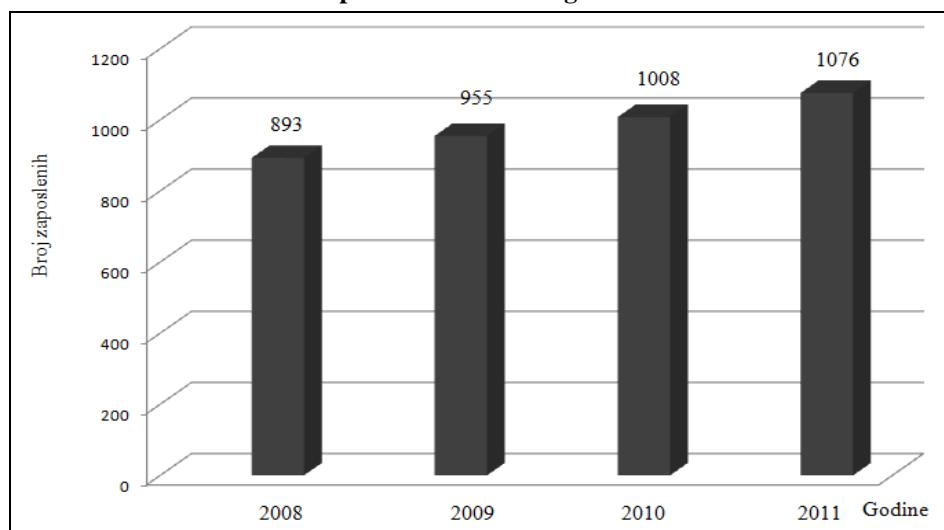
Nastanak tržišta revizijskih usluga u Republici Srbiji vezuje se za 1996. godinu, kada je Zakonom o računovodstvu prvi put regulisano pitanje revizije finansijskih izveštaja. Prema podacima iz Registra preduzeća za reviziju, koji se vodi kod Komore ovlašćenih revizora i Ministarstva finansija, trenutno na tržištu revizijskih usluga posluje 54 revizijske firme. Od osnivanja prve revizijske firme, pa do današnjih dana, konstantno je prisutan porast broja revizijskih firmi (prikaz 1).

⁵ Videti: Le Vourc'h, J., Morand, P. (ECSP Europe), 2011; US Government Accountability Office, 2008; Li, C., Song, F., Wong, S., 2005.

Prikaz 1: Trend broja revizijskih firmi u Republici Srbiji u periodu 1996-2012

Izvor: Kalkulacija autora na osnovu podataka Komore ovlašćenih registra, 2012,
<http://www.kor.rs>

Porast broja preduzeća za reviziju u periodu krize prati i porast broja zaposlenih u sektoru za pružanje revizijskih usluga (prikaz 2). U 2011. godini, pružanjem revizijskih usluga bavilo se 51 revizijsko preduzeće sa ukupno 1,076 zaposlenih na poslovima revizije, administrativnim i drugim poslovima.

Prikaz 2: Broj zaposlenih u revizijskim firmama u Republici Srbiji u periodu 2008-2011. godina

Izvor: Kalkulacija autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre, 2012,
<http://www.apr.gov.rs>

I pored relativno brzog tempa rasta, posmatrajući tržište revizijskih usluga prema klasifikaciji veličine preduzeća koja je data u Zakonu o računovodstvu i reviziji, može se zaključiti da je tržište revizijskih usluga relativno nerazvijeno. Naime, nijedna revizijska firma ne ispunjava kriterijum velikog preduzeća, a danas svega četiri revizijske firme (i to „velika četvorka“) ima status srednjeg preduzeća, dok revizijska firma BDO u 2010. godini prelazi iz statusa srednjeg u malo privredno društvo (tabela 1).

Tabela 1. Raspored revizijskih firmi prema veličini preduzeća u periodu 2008-2011. godina

Veličina firme	Godina			
	2008.	2009.	2010.	2011.
Veliko preduzeće	-	-	-	-
Srednje preduzeće	5	5	4	4
Malo preduzeće	32	36	39	47
Ukupno:	37	41	43	51

Izvor: Kalkulacija autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre, 2012,
<http://www.apr.gov.rs>

3.2 Analiza rezultata koncentracije tržišta revizijskih usluga u Srbiji

Koncentracija tržišta revizijskih usluga u Srbiji merena je primenom Herfindahl Hirschman indeksa i indeksa koncentracije CR₄ u periodu 2008-2011. godina. Analiza nivoa tržišne koncentracije zasnovana je na merama vrednosti indikatora propisane od strane Evropske komisije. Za merenje koncentracije na tržištu revizijskih korišćena je prvenstveno varijabla poslovni prihod. Pored toga, korišćene su i varijable: neto rezultat, broj zaposlenih i broj zaključenih revizijskih angažmana (broj klijenata), kako bi se detaljnije analizirale karakteristike tržišta revizijskih usluga.

Analiza koncentracije tržišta revizijskih usluga treba da pruži odgovore na sledeća pitanja:

- Da li je tržište revizijskih usluga u Republici Srbiji oligopolno, ako se koncentracija meri na osnovu poslovnog prihoda?
- Da li je tržište revizijskih usluga koncentrisano i prema visini neto rezultata „velike četvorke“?
- Da li „velika četvorka“ ima dominantni položaj po pitanju broja zaposlenih?
- Da li veće tržišno učešće „velike četvorke“ podrazumeva i više cene revizijskih usluga?

Na osnovu podataka iz finansijskih izveštaja revizijskih firmi, u narednom prikazu predstavljene su vrednosti nezavisnih varijabli korišćenih za merenje koncentracije. Vrednosti nezavisnih varijabli (poslovni prihod, neto rezultat, broj zaposlenih i broj revizijskih angažmana) su grupisane na veliku četvorku i ostale revizijske firme.

Tabela 2: Poslovni prihod, neto rezultat, broj zaposlenih i broj zaključenih revizijskih ugovora „velike četvorke“ i ostalih revizijskih firmi u periodu 2008-2011. godina⁶

Nezavisne varijable	2008	2009	2010	2011
Poslovni prihod				
Velika četvorka	2.454.328	2.547.465	2.625.704	2.851.958
Ostale revizijske firme	1.328.814	1.533.204	1.596.192	1.496.425
Ukupno	3.783.142	4.080.669	4.221.896	4.348.383
Neto rezultat				
Velika četvorka	96.275	86.177	65.564	45.728
Ostale revizijske firme	334.871	327.289	287.054	234.401
Ukupno	431.146	413.466	352.618	280.129
Broj zaposlenih				
Velika četvorka	487	477	459	511
Ostale revizijske firme	406	478	549	565
Ukupno	893	955	1.008	1.076
Broj zaključenih revizijskih angažmana	-	-	-	-
Velika četvorka	-	-	-	783
Ostale revizijske firme	-	-	-	4.551
Ukupno				5.334

Izvor: Kalkulacija revizora na osnovu podataka iz finansijskih izveštaja,
Agencija za privredne registre (<http://www.apr.gov.rs>)

Rezultati merenja koncentracije na tržištu revizijskih usluga u Srbiji prikazani su u tabeli 3.

Rezultati merenja koncentracije tržišta na osnovu varijable visine ostvarenog poslovnog prihoda primenom HHI indeksa i Indeksa koncentracije ukazuju da je tržište revizijskih usluga u Republici Srbiji umereno koncentrisano i da ima karakteristike oligopola u toku perioda 2008-2011 godina. (prikaz 3 i prikaz 4). U 2011. godini, HHI indeks je veći od 0.10 i iznosi 0.12, a indeks koncentracije iznosi 65.56% što znači da skoro 2/3 ukupnog poslovnog prihoda ostvaruje „velika četvorka“.

⁶ Napomena: Vrednost poslovnog prihoda i neto rezultata je prikazana u hiljadama dinara. Podaci o broju zaključenih revizijskih angažmana bili su dostupni samo za 2011. godinu.

Tabela 3: Koncentracija na tržištu revizijskih usluga u Republici Srbiji

Mere koncentracije revizijskog tržišta	Nezavisne varijable			
	Poslovni prihod	Neto rezultat	Broj zaposlenih	Broj revizijskih angažmana (broj klijenata)
HHI 2008	0,13	0,08	0,10	-
HHI 2009	0,11	0,06	0,08	-
HHI 2010	0,11	0,05	0,07	-
HHI 2011	0,12	0,06	0,07	0,04
CR ₄ 2008	64,88%	22,33%	54,53%	-
CR ₄ 2009	62,42%	20,84%	49,95%	-
CR ₄ 2010	62,19%	18,59%	45,53%	-
CR ₄ 2011	65,56%	16,32%	47,49%	14,70%

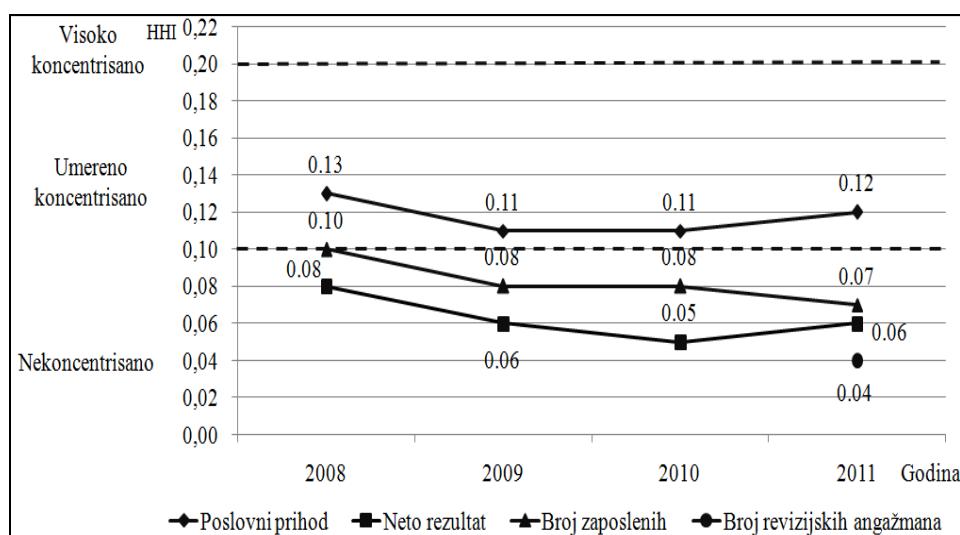
Izvor: Kalkulacija autora

Analizirajući koncentraciju tržišta revizijskih usluga prema neto rezultatu, može se zaključiti da tržište revizijskih usluga nije koncentrisano. U 2011. godini, vrednost HHI indeksa HHI=0.06 < 0.10, a indeks koncentracije CR₄ iznosi 16.32% (prikaz 3 i prikaz 4).

Broj zaposlenih u revizijskoj firmi je direktna mera veličine revizijske firme. Pre svega, broj zaposlenih određuje mogućnosti revizijske firme po pitanju obima pružanja revizijskih usluga, a time je i broj zaposlenih u vezi sa visinom poslovnog prihoda. Rezultati merenja koncentracije revizijskog tržišta na bazi broja zaposlenih u revizijskim firmama u periodu 2008-2011. godina ukazuju na pad tržišne koncentracije. U periodu 2009-2011. godina, indeks CR₄ je manji od 50% i HHI je manji od 0.10 (u 2011. godini CR₄=47.49% i HHI=0.07). Uzrok pada indeksa koncentracije i HHI indeksa je osnivanje značajnog broja novih revizijskih firmi (u 2011. godini broj revizijskih firmi je za 14 veći u odnosu na 2008. godinu), a time i porast broja zaposlenih u ostalim revizijskim firmama (prikaz 3 i prikaz 4).

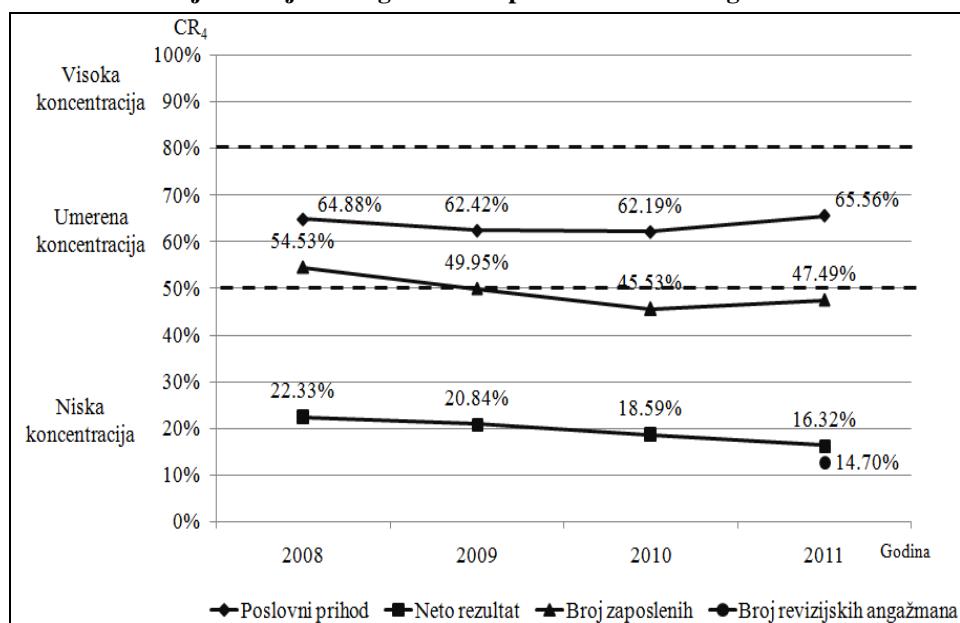
U 2011. godini indeks koncentracije meren na osnovu broja revizijskih angažmana ukazuje da je od ukupnog broja sprovedenih revizijskih angažmana „velika četvorka“ sprovela 14.70% revizija. Takođe, HHI indeks koji iznosi 0.04 ukazuje na nisku koncentraciju revizijskog tržišta po pitanju broja revizijskih angažmana (prikaz 3 i prikaz 4).

Prikaz 3: HHI indeks prema poslovnom prihodu, neto rezultatu, broju zaposlenih i broju revizijskih angažmana u periodu 2008-2011 godina.



Izvor: Kalkulacija autora

Prikaz 4: CR₄ indeks prema poslovnom prihodu, neto rezultatu, broju zaposlenih i broju revizijskih angažmana u periodu 2008-2011 godina.



Izvor: Kalkulacija autora

Zaključak

Koncentracija tržišta revizijskih usluga u Republici Srbiji merena na bazi HHI indeksa i Indeksa koncentracije ukazuje da je tržište oligopolno. Dakle, i u Republici Srbiji, kao i u većini zemalja širom sveta, „velika četvorka“ zauzima dominantno tržišno učešće mereno na osnovu poslovnog prihoda. U periodu 2008-2011. godina vrednost HHI indeksa merena visinom poslovnog prihoda je konstantno iznad 0.10. Takođe, u posmatranom periodu indeks koncentracije pokazuje da skoro 2/3 godišnjeg poslovnog prihoda celokupnog sektora za pružanje revizijskih usluga pripada „velikoj četvorci“.

Tržište revizijskih usluga u Republici Srbiji je relativno „mlado“ i karakteriše ga brz tempo rasta, po pitanju osnivanja novih revizijskih firmi, koji je praćen porastom broja zaposlenih. Značajan porast broja novoosnovanih revizijskih firmi, uticao je na blagi pad tržišne dominacije „velike četvorke“.

Analizirajući koncentraciju revizijskog tržišta prema visini neto rezultata, zaključuje se da „velika četvorka“ ne zauzima dominantno mesto u raspodeli neto rezultata. Razlike u rezultatima merenja koncentracije tržišta revizijskih usluga na bazi poslovnog prihoda i neto rezultata potvrđuju prethodna istraživanja o nepostojanju korelace na veze između neto rezultata i poslovnog prihoda kao pokazatelja veličine i tržišnog učešća revizijskih firmi (opširnije videti: Jakšić, Mijić, Andrić, 2012.).

U 2011. godini znatno veći broj revizijskih angažmana je bio sklopljen sa ostalim revizijskim firmama. „Velika četvorka“ je zaključila svega 14.70% od ukupnog broja revizijskih angažmana. Uzimajući u obzir koncentraciju tržišnog učešće „velike četvorke“ po visini poslovnog prihoda i broju zaključenih revizijskih angažmana, može se zaključiti da oligopolno tržište revizijskih usluga u Republici Srbiji karakteriše dominaciju „velike četvorke“ sa relativno visokim cenama svojih revizorskih usluga.

Literatura

- Agenција за привредне регистре. (2012). Registar finansijskih izveštaja i podataka o bonitetu pravnih lica i preduzetnika. preuzeto 20.08.2012. sa sajta: <http://www.apr.gov.rs>
- Bigus, J., Zimmermann, R. C. (2008). *Non-Audit Fees, Market Leaders and Concentration on the German Audit Market*, International Journal of Auditing, volume 12, str. 159-179.
- Brezina, I., Pekar, J., Čičkova, Z. (2012). *The Analysis of Concentration of Slovak Banking Sector*. Subotica: SM 2012, str. 1-8.
- Cameran, M., Di Vicenzo, D., Merlotti, E. (2005). *The Audit Firm Rotation Rule: A Review of the Literature*. Milan: SDA Bocconi

- Dubaere, C. (2008). *Concentration on the Audit Market - master dissertation*. Ghent: Ghent University
- European Commission. (2004). *Guidelines on the assessment of horizontal mergers*. Official Journal of European Union.
- Jakšić, D., Mijić, K., Andrić, M. (2012). *Analysis of Variations in the Performance of Audit Firms in the Republic of Serbia*. Belgrade: Economic Annals, No. 193, str. 71-91.
- Komora ovlašćenih revizora. (2012). *Registar preduzeća za reviziju*. preuzeto 19.08.2012. sa sajta: <http://www.kor.rs>
- Le Vourc'h, J., Morand, P. (ECSP Europe). (2011). *Study on the Effects of the Implementation of the Acquis on Statutory Audits of Annual and Consolidated Accounts Including the Consequences on the Audit Market*. Paris: European Commission.
- Li, C., Song, F., Wong, S. (2005). *Audit Firm Size Effects in China's Emerging Audit Market - working paper*. Hong Kong: Institute of Economics and Business Strategy.
- Ministarstvo finansija. (2012). *Registar preduzeća za reviziju*. preuzeto 19.08.2012. sa sajta: <http://www.mfin.gov.rs>
- Njegomir, V., Stojić, D. (2010). *Determinants of Insurance Market Attractiveness for Foreign Investments: The Case of Ex-Yugoslavia*. Pula: Economic Research, vol. 23, str. 99-110.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (1993). *Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law*. Europe: OECD
- Schaen M., and S. Maijor, 1997, The Structure of the Belgian Audit Market: the Effects of Clients' Concentration and Capital Market Activity, Internal Journal of Auditing, 1(2), str. 151- 162.
- Sohrab Uddin, S.M., Gupta, D. A. (2012). Concentration and Competition in the Non-Banking Sector: Evidence from Bangladesh. Global Journal of Management and Business Research. USA: Global Journal Inc. str. 80-88.
- US Government Accountability Office. (2008). *Audits of Public Companies - Continued Concentration in Audit Market for Large Public Companies Does Not Call for Immediate Action*. Washington: GAO
- U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. (2010). *Horizontal Merger Guidelines*. United States: Department of Justice and the Federal Trade Commission
- Quick, R., Sattler, M. (2011). *Das Erfordernis der Umsatzunabhängigkeit und die Konzentration auf dem deutschen Markt für Abschlussprüferleistungen*. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, volume 81, str. 61-98.
- Zakon o računovodstvu i reviziji, Službeni glasnik RS, br. 46/2006 i 111/2009.

CONCENTRATION OF THE AUDIT MARKET: EVIDENCE FROM SERBIA

Abstract: This paper presents a research on market concentration of audit services in the Republic of Serbia during the 2008-2011 period. Market concentration was measured by Herfindahl-Hirschman index (HHI) and concentration ratio CR₄, based on four independent variables: operating revenue, net earnings, number of employees and number of audit clients. The research of market concentration based on operating revenue as the most referential variable indicated that the market for audit services in the Republic of Serbia has a moderate concentration and that it has the characteristics of an oligopoly of four largest audit firms known as "Big Four". However, research of market concentration, when other variables are taken in consideration, does not reveal dominance of "Big Four" in terms of net earnings, number of employees and number of clients. The differences in conclusions when different variables are concerned can be explained by relatively high audit fees of "Big Four" and a lack of correlation between operating revenue and net earnings.

Keywords: audit market, "Big Four", audit market concentration.



PRIKAZ MONOGRAFIJE:

„UPRAVLJANJE VREDNOŠĆU ZA VLASNIKE PREDUZEĆA“ AUTORA DR BOJANA KRSTIĆA I DR LJILJANE BONIĆ

Milorad Stojilković

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ milorad.stojilkovic@ni.ac.rs

U izdanju jedinice za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu izašla je iz štampe nova knjiga autora dr Bojana Krstić i dr Ljiljane Bonić. Monografija nacionalnog značaja naslovljena „Upravljanje vrednošću za vlasnike preduzeća“ predstavlja studiju baziranu na savremenom pristupu upravljanju performansama u kojoj se razmatraju ključne faze tog procesa.

Monografija „Upravljanje vrednošću za vlasnike preduzeća“ izložena je na 220 strana i to: 213 strana osnovnog teksta (1 – 213) i 6 strana (214 – 220) je spisak korišćenih bibliografskih jedinica. Osnovni tekst je podeljen u šest segmenata koji su međusobno logično povezani i uslovljeni na način da čine jedinstvenu celinu. U radu monografskog karaktera prezentirani su rezultati višegodišnjeg naučnoistraživačkog rada autora iz oblasti upravljanja vrednošću za vlasnike preduzeća. Da bi se odgovorilo zahtevima teme i postavljenim ciljevima, pisci su izlaganje komponovali u šest zaokruženih glava.

Prva glava Konceptualni okvir i determinante vrednosti za vlasnike kao poslovne performanse posvećena je opštim aspektima vrednosti za vlasnike kao poslovne performanse i kao takva pruža svojevrstan konceptualni okvir. U ovom delu autori se opredeljuju za savremeni pristup upravljanja poslovnim performansama, što znači da se ono posmatra kao proces strukturiran iz više sukcesivnih faza (planiranje, merenje, analiza i izveštavanje, razvijanje kompenzacionog sistema i revidiranje informacija), tako da je svakoj od navedenih faza posvećena jedna glava.

Druga glava Planiranje performanse vrednosti za vlasnike preduzeća bavi se prvom fazom procesa upravljanja vrednošću za vlasnike preduzeća. U njoj se razmatra strategijsko-plansko-kontrolni sistem neophodan za praćenje okolnosti i performansi, kako bi se odgovorilo na izazove i šanse iz okruženja, smanjio rizik poslovanja, ostvarila konkurentska prednost na tržištu, a time i

maksimirala vrednosti za vlasnike. Od ovog sistema se očekuje da identificuje odnos ostvarenog, planiranog i mogućeg u poslovnim performansama, kao i da se na osnovu dijagnostikovanog stanja ponudi prognoza i smernice za buduću strategiju preduzeća koja treba da doprinese razvoju konkurentske prednosti i maksimiranju vrednosti za vlasnike. Autori ukazuju da se na osnovu procene strategijske pozicije preduzeća formulisu strategijske opcije, vrši njihovo procenjivanje i izbor one koja će omogućiti maksimiranje vrednosti za vlasnike. Takođe, u ovom delu se govori i o integrisanju strategijskih odluka, budžeta i investicionog programa u cilju implementacije strategije kreiranja i uvećanja vrednosti za vlasnike.

U trećoj glavi Merenje vrednosti za vlasnike preduzeća razmatra se druga faza procesa upravljanja vrednošću za vlasnike. Merenje vrednosti za vlasnike može biti zasnovano na konceptu računovodstvenog, ekonomskog rezultata, kao i cash flow performansi. Osim ovih pristupa u merenju vrednosti za vlasnike, u ovom delu se razmatraju relativno noviji modeli (sistemi) merenja performansi razvijeni u savremenim dinamičnim uslovima poslovanja. Sistemi merenja performansi razvijaju set merila (finansijskog i nefinansijskog karaktera), ukazuju na povezanost merila sa ključnim faktorima uspeha i strategijom, obuhvataju sve nivoe organizacije, različite aspekte poslovne aktivnosti i relevantne aspekte upotrebe materijalnih i nematerijalnih resursa preduzeća u cilju efikasnog upravljanja vrednošću za vlasnike sa svrhom njenog maksimiranja.

Četvrta glava Analiza i izveštavanje o vrednosti za vlasnike preduzeća bavi se trećom fazom upravljanja performansom vrednosti za vlasnike. Set finansijskih izveštaja u okviru godišnjeg zaključka čini informacionu osnovu za analizu vrednosti za vlasnike. Ali pošto oni pružaju uglavnom finansijske informacije, potrebno je obezbediti i nefinansijske informacije i informacije sa tržišta kapitala radi primene adekvatnog koncepta analize vrednosti za vlasnike za sve zainteresovane korisnike informacija. U tom smislu, u ovom delu se ističe unapređenje finansijskog izveštavanja u cilju obezbeđenja kvalitetne analize vrednosti za vlasnike. To se može učiniti razvojem primerenih internih sistema analize performansi u preduzeću i njihovim povezivanjem sa strategijom preduzeća, razvojem poslovnog izveštavanja i izveštavanjem vlasnika kapitala (postojećih i potencijalnih). Takođe, u ovom delu se ističe i prisutan jaz između informacija koje se dobijaju i zahteva pojedinih korisnika na tržištu kapitala. Potencirano je da u cilju prevazilaženja ovog jaza treba raditi na obezbeđenju adekvatnih, pouzdanih, kvalitetnih i validnih informacija za potrebe odlučivanja svih učesnika na tržištu kapitala.

Peta glava Razvijanje kompenzacionog sistema zasnovanog na vrednosti za vlasnike preduzeća bavi se četvrtom fazom upravljanja vrednošću za vlasnike. Zasnivanje kompenzacionog sistema na merilima performansi značajnim za vlasnike treba da obezbedi nagrađivanje svih zaposlenih u preduzeću u skladu

sa njihovim doprinosom u kreiranju vrednosti za vlasnike. U tom smislu kompenzacioni sistem postaje jedna od bitnih poluga u implementaciji odabrane strategije usmerene ka maksimiranju vrednosti za vlasnike. Istaknuto je da postoji razlika u sistemu nagrađivanja najvišeg menadžmenta, menadžera poslovnih jedinica i ostalog, nemenadžerskog osoblja. Otuda je naročito važno razvijanje podsticajnih programa koji povezuju interes menadžera sa interesima akcionara u cilju maksimiranja vrednosti za vlasnike, naročito ako se ima u vidu da je ovaj cilj ugrožen mogućim agencijskim troškovima. Zbog toga je relevantno kreiranje kratkoročnih i dugoročnih podsticaja za menadžere. Pri tome, kako autori ističu, povećanju efikasnosti upravljanja doprinosi povezanost troškova stimulacija sa uštedama u agencijskim troškovima.

Šesta glava Revizija u funkciji kontrole i verifikacija kvaliteta i validnosti informacija značajnih za vlasnike preduzeća bavi se revizijom informacija značajnih u procesu upravljanja vrednošću za vlasnike. Revizija finansijskih izveštaja (eksterna revizija) je značajna za kontrolu kvaliteta i verifikaciju validnosti informacija potrebnih za upravljanje vrednošću za vlasnike. Ona treba da obezbedi razumno uveravanje u istinitost i pouzdanost informacija sadržanih u finansijskim izveštajima zainteresovanim korisnicima na tržištu kapitala. Takođe, za pouzdanu analizu vrednosti za vlasnike i donošenje poslovnih odluka uočena je i potreba za revizijom nefinansijskih informacija. Autori ističu posebnu ulogu eksterne revizije u procesu dijagnostikovanja i prevaziđenja kriznih stanja u poslovanju preduzeća i oživljavanja poslovnih aktivnosti u pravcu kreiranja i uvećanja vrednosti za vlasnike. U savremenim uslovima poslovanja, revizija (interna i eksterna) postaje deo kontrolnog mehanizma u korporativnom upravljanju i doprinosi donošenju kvalitetnih poslovnih odluka usmerenih ka maksimalnoj vrednosti za vlasnike.

Sveobuhvatna analiza upravljanja vrednošću za vlasnike je praćena teorijsko-metodološkim alatima za planiranje, kvantificiranje i analiziranje brojnih savremenih merila ove performanse, kao i sa njom povezanih indikatora. S tim u vezi, značajno je istaći da monografija obiluje konkretnim primerima iz privredne prakse ekonomski razvijenih zemalja u kojima je koncept upravljanja vrednošću za vlasnike u znatnoj meri implementiran i u kojima ga korporacije tretiraju svojevrsnom poslovnom filozofijom. Prateći delove izlaganja konkretnim primerima, čitalac je u stanju da razume način implementacije teorijskih osnova u instrumente upravljanja vrednošću za vlasnike u svakodnevnom poslovanju preduzeća. Osim toga, monografija je napisana jasnim i razumljivim stilom, uz respektovanje jezika struke i uvažavanje adekvatne kategorijalne aparature. Izlaganje je praćeno brojnim šemama i tabelama koje su u funkciji lakšeg razumevanja ove složene problematike.

Benefit od ovog monografskog dela mogu imati svi studenti i istraživači čije su oblasti interesovanja tematski razmatrane u okviru ove knjige, kao i menadžeri koji se svakodnevno susreću sa praktičnim problemima u procesu

upravljanja korporativnim preduzećem. U tom smislu, ova monografija predstavlja dobar vodič za rešavanje problema koji se odnose na upravljanje preduzećem u cilju maksimiranja vrednosti za vlasnike u savremenim uslovima poslovanja. Na osnovu napred izloženog, monografija „Upravljanje vrednošću za vlasnike preduzeća“ može se smatrati značajnim intelektualnim dobrom koje obogaćuje ekonomsku literaturu u Srbiji i doprinosi razmatranju teorijskih i praktičnih problema iz oblasti upravljanja poslovnim performansama.

Uputstvo za pripremu radova naučnog časopisa

EKONOMSKE TEME

U časopisu objavljujemo originalne (istraživačke) naučne radove, prethodna saopštenja (originalne naučne radove punog formata, ali manjeg obima ili preliminarnog karaktera), pregledne radove, ali i prikaze knjiga. Ekonomске teme je časopis sa ekonomskom tematikom, međutim, autori koji istražuju u drugim disciplinama iz polja društvenih nauka, pišu na inovativan način o temama koje mogu interesovati naše čitaocе, takođe, mogu slati svoje rukopise. Naučni časopis Ekonomске teme je dvojezična publikacija koja izlazi četiri puta godišnje. Autori dostavljaju rukopise na srpskom ili engleskom jeziku, a nakon obaveštenja o uspešno okončanom procesu recenzije, dužni su da dostave verzije rada na oba jezika.

1. Autorska prava

Rukopis koji se predaje uredništvu časopisa ne sme biti prethodno objavljen u datom obliku, sa manjim razlikama u pogledu sadržine, niti razmatran za objavljivanje u drugim časopisima. Nakon što je rad odabran za objavljivanje, autori moraju dati pisanu izjavu o originalnosti rukopisa u kojoj, takođe, navode da časopisu predaju autorska prava.

Ukoliko vaš rukopis sadrži delove radova zaštićenih autorskim pravima (uključujući i internet sadržaje) kao što su ilustracije, tabele, grafički sadržaji ili citati teksta (duži od 150 slovnih znakova), molimo vas da prethodno pribavite pisanu dozvolu od vlasnika autorskih prava (obično izdavač). U cilju prevencije pojave plagijata časopis koristi podršku sistema za proveru preklapanja teksta.

2. Postupak recenziranja i objavljivanje

Svoje rukopise šaljite na adresu elektronske pošte ekonomsteme@eknfak.ni.ac.rs. Svi primljeni rukopisi moraju imati dve bezuslovno pozitivne anonimne recenzije da bi bili objavljeni. Konačnu odluku o svakom pristiglom rukopisu donosi glavni i odgovorni urednik. Na nama je da obezbedimo uredan proces recenziranja pristiglih radova. Trudimo se da redosled pristiglih radova određuje dinamiku objavljivanja. Svakom autoru omogućuje se da objavi jedan rad u svakom godištu časopisa (izuzetno dva).

3. Struktura rukopisa

3.1 Obavezni i neobavezni elementi

Rukopis obavezno sadrži naslov rada, imena i prezimena autora, podatke o institucijama kod kojih su autori zaposleni (tzv. afilijacija), detalji za kontakt (redovna poštanska adresa i adresa elektronske pošte), apstrakt, spisak pet ključnih reči, uvod, glavni deo teksta, zaključak i spisak referenci. Rukopis može, ali ne mora, sadržati i zahvalnicu, dodatke, opis korišćenih podataka, matematičke dokaze i slično.

Naslov rukopisa treba biti kratak (ne više od 10 reči) i jasan. Naslov može biti praćen i jednim podnaslovom, u kom slučaju se podnaslov odvaja crticom ili korišćenjem interpunkcijskog znaka dve tačke. Formatirati naslov na sledeći način: **BOLD**, velika slova, 12 pt.

Nakon imena i prezimena autora slede podaci o afilijaciji (univerzitet, fakultet/departman), naučna titula, akademsko zvanje, poštanska i adresa elektronske pošte.

Apstrakt (sažetak) ne bi trebalo da bude duži od dve stotine reči. Apstrakt treba da sadrži naznake o svrsi, primjenenoj metodologiji ili pristupu, glavnim nalazima i eventualno ograničenja samog istraživanja. Ne uključujte pozive na literaturu ili neuobičajene skraćenice u apstrakt. Pet ključnih reči treba navesti neposredno nakon apstrakta.

U časopisu objavljujemo rukopise obima od pet do deset hiljada reči. Neophodna su sledeća tehnička podešavanja: *Margine*: Page Setup - Margins - top, bottom - 5cm, left, right - 4cm, header, footer - 4.3cm; *Paper size*: A4; *Font*: Times New Roman (latinica) - 11pt. *Prored*: Paragraph - Indents and spacing: *Indentation*: Left, Right 0; *Special*: First line 0.6; *Spacing*: Before 6pt, After 0pt; *Line spacing*: Single. Kurzivom (*italic*) treba naglašavati reči i fraze unutar teksta, ali ne i čitave paragrafe. Kurziv treba koristiti da bi se naglasile reči i fraze koje se preuzimaju iz drugih jezika (npr. latinskog). Zadebljana slova (**bold**) se mogu koristiti isključivo za naslov i određene podnaslove. Uvek koristite fusnote umesto endnota, ali nikada fusnote kao zamenu za spisak referenci. Tabele i dijagrami moraju se dati u kvalitetu pogodnom za jasnu reprodukciju, a možemo ih vratiti autoru na ponovnu izradu ukoliko kvalitet ne zadovoljava.

3.2 Podnaslovi

Svi podnaslovi moraju biti numerisani arapskim brojevima, po redosledu pojavljivanja. Izbegavajte korišćenje više od tri nivoa podnaslova. Sledi instrukcije za formatiranje:

Podnaslov prvog nivoa: **bold**, mala slova, 11 pt.

Podnaslov drugog nivoa: ***kurziv bold***, mala slova, 11 pt.

Podnaslov trećeg nivoa: *kurziv*, mala slova, 11 pt.

3.3 Pozivi na literaturu u tekstu (referenciranje i citiranje)

U časopisu primenjujemo tzv. Harvard stil (sistem) referenciranja. Molimo vas da kada se pozivate na publikaciju koja ima dva autora obavezno navedete prezimena jednog i drugog autora, dok ako ih ima više od dva navedete prezime prvonavedenog autora i nakon toga skraćenicu **et al.** Po potrebi iza tačke sledi i zarez.

Kada se prezime autora pominje u tekstu, neposredno nakon prezimena mora da sledi godina objavljivanja publikacije, data u malim zagradama:

Primer: ... po Fisheru (1933)

U ostalim slučajevima prezime i godina stoje u zagradama:

Primer: (Fisher, 1933)

Broj stranice obavezno treba navesti ukoliko citirate određeni tekst (izvorni tekst mora biti dat kao i u originalu, tj. *in extenso*), ili kada se ne osvrćete na glavni zaključak, već na konkretnu ideju ili tvrdnju (**npr. Fisher, 1933, p. 58**). Citat se mora jasno izdvojiti od ostalog teksta upotrebom znaka navoda na početku i kraju citata.

3.4 Spisak referenci

3.4.1 Kompletност

Pozivi na literaturu (citati) u tekstu rada moraju se u potpunosti poklapati sa spiskom referenci. Reference u spisku treba poređati abecednim redom (po prezimenu prvog autora) i ne numerisati.

3.4.2 Opšte napomene o stilu navođenja referenci u spisku

Ako se isti autor(i) navodi dva ili više puta, prvo treba navesti stariju publikaciju. Ako se isti autor(i) navodi više puta sa radovima objavljenim u istoj godini, uz godinu objavljivanja treba kao sufiks navesti (**a, b** i tako redom), dodavanjem iza godine, na primer (**2010a**). Zapazite da se reference objavljene u istoj godini od istih autora redaju po abecednom redu imajući u vidu naslov rada. Spisak referenci treba tako formatirati da se drugi red kod svakog unosa uvuče pet karaktera. Cenićemo ako su u spisku referenci imena i prezimena autora data u celini, ali ćemo prihvatići i ukoliko se umesto imena autora unese samo inicijal.

3.4.3 Poseban stil za određene tipove referenci

Knjiga sa navedenim autorima:

Model: Prezime, inicijali. (godina) naslov knjige, mesto izdanja: izdavač.

*Primer: O'Hara, M. (2004) *Market microstructure theory*, Cambridge: Blackwell Publishers.*

Knjiga sa navedenim autorima i rednim brojem izdanja:

Model: Prezime, inicijali. (godina) *naslov knjige*, broj izdanja, mesto izdanja: izdavač.

Primer: O'Hara, M. (1998) *Market microstructure theory*, 2nd ed., New York: John Wiley & Sons.

Zbornik radova sa navedenim urednicima:

Model: Prezime, inicijali. (eds.) (godina) *naslov knjige*, mesto izdanja: izdavač.

Primer: Bisignano, J. and W. Hunter (eds.) (2000) *Global financial crises: Lessons from recent events*, Boston: Kluwer Academic Publishers.

Savremeno izdanje starije knjige:

Model: Prezime, inicijali. (originalna godina objavljanja) godina savremenog izdanja, *naslov knjige*, mesto izdanja: izdavač.

Primer: Keynes, J. M. (1936) 1973, *The general theory of employment, interest and money*, London: The Royal Economic Society.

Rad (odeljak) u zborniku radova ili drugoj kolektivnoj publikaciji:

Model: Prezime, inicijali. (godina) "naslov odeljka", prezime i inicijal urednika (ed.), *naslov publikacije*, mesto izdanja: izdavač, stranice.

Primer: McKinnon, R. (2000) "Limiting moral hazard and reducing risk in international capital flows: The choice of an exchange rate regime", in Bisignano J. and W. Hunter (eds.), *Global financial crises: Lessons from recent events*, Boston: Kluwer Academic Publishers, pp. 159–176.

Napomena: Ako publikacija ima dva ili više urednika, umesto (ed.) navesti (eds.).

Knjiga (publikacija) u kojoj je institucija navedena kao autor:

Model: Institucija (godina) "naslov", mesto izdanja: izdavač.

Primer: OECD (2013) "OECD Economic Surveys: China 2013", Paris: OECD Publishing.

Rad u časopisu, sa jednim autorom:

Model: Prezime, inicijali. (godina) "naslov rada", *naziv časopisa*, redni broj godišta (broj sveske): stranice.

Primer: Haggard, S. (1985) „The politics of adjustment: Lessons from the IMF's Extended Fund Facility“, *International Organization*, 39 (3): 505–534.

Rad u časopisu, sa dva autora:

Model: Prezime prvog autora, inicijal. and inicijal drugog autora. prezime drugog autora (godina) "naslov rada", *naziv časopisa*, redni broj godišta (broj sveske): stranice.

Primer: Frenkel, A. J. and R. M. Levich (1975) "Covered interest arbitrage: Unexploited profits?", *Journal of Political Economy*, 83 (2): 325–338.

Rad u časopisu, sa više od dva autora, i primer navođenje više radova istih autora:

*Primer: Josifidis, K., J. Allegret, and E. Beker Pucar (2009) “Monetary and exchange rate regimes changes: The cases of Poland, Czech Republic, Slovakia and Republic of Serbia”, *Panoeconomicus*, 56 (2): 199–226.*

*_____ (2011) “Inflation targeting and exchange rate regime in Serbia and selected transition economies”, *Eastern European Economics*, 49 (4): 88–105.*

Rad u časopisu, još uvek neobjavljen (npr. u štampi):

Model: Prezime, inicijali. (forthcoming) “naslov rada”, naziv časopisa.

*Primer: Marinković, S. and O. Radović (forthcoming) “Bank net interest margin related to risk, ownership and size: An exploratory study of the Serbian banking industry”, *Economic Research*.*

Rad u časopisu, sa DOI:

Model: Prezime, inicijali. (godina) “naslov rada”, naziv časopisa, doi: adresa

*Primer: Fungáčová, Z. and T. Poghosyan (2011) “Determinants of bank interest margins in Russia: Does bank ownership matter?” *Economic Systems*, doi: 10.1016/j.ecosys.2010.10.007*

Radna dokumenta/Dokumenta za diskusiju:

Model: Prezime, inicijali (godina), “naslov rada”, naziv radnog dokumenta, broj, izdavač, mesto izdanja, mesec izdanja.

Primer: Gordon, J. R. (2012) “Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds”, NBER Working Paper, No. 18315, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, August.

Napomena: Molimo vas da uočite razliku između ovih i dokumenata dostupnih na internetu. Radna, tj. dokumenta za diskusiju ne moraju biti isključivo dostupna na internetu, niti uopšte dostupna na internetu. Ovo su periodične, obično redom numerisane publikacije izvesnih institucija.

Članak u novinama sa navedenim autorom:

*Primer: Krugman, P. (2011) “Killing the Euro”, *The New York Times*, 1 December.*

Članak u novinama bez navedenog autora:

Primer: Financial Times (2012) “Siemens to pay €170m to Greece over alleged bribery of officials”, 9 March.

Neobjavljen materijal:

Primer: Arsić, M., Z. Mladenović, A. Nojković, and P. Petrović (2005) “Makroekonometrijsko modeliranje privrede Srbije: Teorijske osnove i rezultati”, CES MECON, mimeo.

Dokumenta ili baze podataka sa interneta, privatne ili zvanične internet stranice:

Primer: Jelašić, R. (2010) Ključne determinante kretanja cena u Srbiji: Empirijski pregled devet godina tranzicije, http://www.nbs.rs/internet/latinica/15/konferencije_guvernera/prilozi/20100309_kopaonik.pdf. Accessed 15 August 2012.

Publikacije objavljene na drugim jezicima ili pisane nelatiničnim pismima:

Napomena: Naslov publikacije ili rada na drugim jezicima, ali u latiničnom pismu, kada se navodi u verziji časopisa Ekonomski teme koja izlazi na engleskom jeziku treba ostaviti na izvornom jeziku. Ako je pak naslov izvorno zapisan nelatiničnim pismom može se navesti izvornim ili latiničnim pismom, pri čemu autor može, ali ne mora, navesti i prevod naslova na engleski jezik.

*Primer 1: Schmidt, G., J. Allouche, P. Bardelli, and R. Beaujolin-Bellet (2012) "Restructurations d'enterprises", *Revue française de gestion*, 38 (220): 73–74.*

*Primer 2: Капелюшников, Р. (2013) „Сколько стоит человеческий капитал России?“ (Russia's human capital: What is it worth?) *Войросы Экономики*, 2, 24–46.*

Indirektni izvori:

Napomena: Ovakav način citiranja je prihvatljiv isključivo ako niste u stanju uz normalnu istrajanost doći do primarnog izvora. Ako je to slučaj, primarni izvor uvek prvo navodite, a u nastavku, u zagradama i indirektni izvor.

*Primer: Israel, G. and B. Ingrau (1990) *The invisible hand*, Cambridge: MIT Press. (quoted in Minsky, P. Hyman (1995) "Financial factors in the economics of capitalism", *Journal of Financial Services Research*, 9, 197–208).*

Naslov i podnaslov:

Napomena: Kod nekih knjiga, ređe i kod radova u časopisima, pojavljuje se naslov iza kojeg sledi podnaslov. Ako je opravdano, podnaslov se takođe može navesti, izdvojen od naslova znakom dve tačke, čak i ako na koricama ili naslovnoj strani rada ovakva interpunkcija nije upotrebljena. Prva reč u podnaslovu uvek treba biti napisana velikim slovom.

*Primer: Harris, Larry (2003) *Trading and exchanges: Market microstructure for practitioners*, Oxford: Oxford University Press.*

4. Lektura

Pre objavljinjanja autorima šaljemo lektorisan tekst za eventualnim korekcijama, koji nakon provere autori treba da vrate uredništvu u roku od deset radnih dana.

5. Finansijski detalji i pravo na besplatan primerak

Svakom autoru šalje se po jedan primerak sveske u kojoj je rad objavljen. Časopis autorima ne naplaćuje naknadu za recenziranje niti objavljinjanje radova, ali takođe i ne honorariše radove.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33(497.11)

EKONOMSKE teme / главни и одговорни
редник Срђан Маринковић. - Год. 28, бр. 1
(1990)- . - Ниш : Економски факултет
Универзитета у Нишу, 1990- (Ниш : Atlantis). -
24cm

Тромесечно. - Је nastavak: Зборник радова -
Универзитет у Нишу. Економски факултет =
ISSN 0351-1367
ISSN 0353-8648 = Економске теме
COBISS.SR-ID 17960194