



ISSN 0353-8648

Vol. 53 (2)

EKONOMSKE TEME



Niš, 2015.

EKONOMSKE TEME

Izdavač: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu

Za izdavača:

Zoran Arandelović, PhD, Dean

Glavni i odgovorni urednik:

Srđan 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, Sofija, 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

Tatiana Orekhova, Donetsk National University, Ukraine

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

Ümit Gökdeniz, 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 Drezgić, Faculty of Economics, University of Rijeka, Croatia

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

Mirjana Petković, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija

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 De Gruyter Open.

Adresa Redakcije:

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

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

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

Tekući račun Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu: 840-1683666-17

Štampa: Atlantis, Niš

Tiraž: 100

SADRŽAJ

1. **Mirjana Jemović, Borko Krstić**
KOMPARATIVNA ANALIZA POLITIKE
FINANSIJSKE STABILNOSTI NARODNE BANKE SRBIJE
I EVROPSKE CENTRALNE BANKE 147-165
2. **Marina Pepić, Srđan Marinković, Ognjen Radović, Marko Malović**
DETERMINANTE VALUTNE SUPSTITUCIJE
U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EVROPE 167-189
3. **Milorad Filipović, Miroljub Nikolić, Vojislav Ilić**
RAZVOJ PRIVREDE ZASNOVANE NA ZNANJU KAO FAKTOR
POVEĆANJA KONKURENTNOSTI PRIVREDE SRBIJE 191-214
4. **Iva Konda, Jasmina Starc, Barbara Rodica**
SOCIAL CHALLENGES ARE OPPORTUNITIES FOR SUSTAINABLE
DEVELOPMENT: TRACING IMPACTS OF SOCIALENTREPRENEURSHIP
THROUGH INNOVATIONS AND VALUE CREATION 215-233
5. **Sonja Jovanović, Snežana Đekić, Ivana Ilić**
ANALIZA KULTURNIH RESURSA
ZEMALJA JUGOISTOČNE EVROPE
KAO FAKTORA KONKURENTNOSTI U TURIZMU 235-251
6. **Ivana Kostadinović, Marija Petrović Randjelović**
ZNAČAJ UNAPREĐENJA KONKURENTNOSTI SEKTORA MSPP
ZA RAZVOJ PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE 253-272
7. **Olgica Nestorović**
DA LI STRANE DIREKTNE INVESTICIJE DOPRINOSE
PRIVREDNOM RASTU ZEMALJA U TRANZICIJI? 273-282
8. **Nataša Stanojević, Ana Jovančai**
DIVERZIFIKACIJA IZVOZNIH TRŽIŠTA SRBIJE –
POTENCIJALI ZA IZVOZ U ZEMLJE KASPIJSKOG BASENA..... 283-302
9. **Vesna Janjić, Mirjana Todorović, Dejan Jovanović**
KOMPARATIVNA ANALIZA SAVREMENIH MODELA MERENJA
I UPRAVLJANJA PERFORMANSAMA PREDUZEĆA 303-302



KOMPARATIVNA ANALIZA POLITIKE FINANSIJSKE STABILNOSTI NARODNE BANKE SRBIJE I EVROPSKE CENTRALNE BANKE

Mirjana Jemović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ mirjana.jemovic@eknfak.ni.ac.rs

Borko Krstić

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

UDK
336.711
(497.11:4-672EU
Pregledni rad

Apstrakt: Republika Srbija je uspešno okončala prvu etapu u procesu priključenja Evropskoj uniji, dobijanjem statusa kandidata za članstvo u Evropsku uniju (EU). U toku je faza pristupnih pregovora, koja podrazumeva potpuno usaglašavanje sa pravnom tekovinom EU, pri čemu se analitički pregled zakonodavstva, tj. skrining sprovodi u 35 tematskih poglavljia. Globalna finansijska kriza koja je zahvatila našu zemlju 2008. godine zahtevala je pravovremenu reakciju Narodne banke Srbije (NBS) u cilju očuvanja stabilnosti finansijskog sistema, posebno bankarskog sektora kao njegovog najznačajnijeg segmenta. Kako se oblast finansijskih usluga uskladuje u okviru Poglavlja 9, rad ima za cilj da oceni stepen usaglašenosti domaćeg zakonodavstva sa evropskim u oblasti bankarskog sektora. Uporedo sa regulatornim inicijativama na polju očuvanja finansijske stabilnosti u zemljama EU, NBS je veliku pažnju posvetila uskladivanju svoje politike finansijske stabilnosti sa politikom finansijske stabilnosti Evropskog sistema centralnih banaka (ESCB).

Primljeno:
23.02.2015.
Prihvaćeno:
26.06.2015.

Ključne reči: kriza, finansijska stabilnost, skrining, NBS, ESCB

Uvod

Proces tranzicije iz centralizovane državne privrede ka funkcionalnoj tržišnoj ekonomiji kroz koji prolazi naša zemlja, mora biti podržan pre svega stabilnim i razvijenim finansijskim sektorom. Kako je u našoj zemlji nadležnost u kontroli

nad poslovanjem banaka i pojedinih ključnih nebankarskih finansijskih institucija (osiguravajuće kompanije, dobrovoljni penzionalni fondovi i lizing kompanije) poverena Narodnoj banci Srbije to je njena uloga u očuvanju finansijske stabilnosti veoma značajna.

Republika Srbija se nakon dobijanja statusa kandidata 1. marta 2012. godine, jasno opredelila za članstvo u Evropskoj uniji, usled čega je u narednom periodu čeka obaveza ispunjavanja kriterijuma iz Kopenhagena i Madrija, a ukoliko se bude opredelila za ulazak u evrozonu¹ i kriterijuma iz Maastrichta. U takvom jednom procesu NBS ima značajnu ulogu s obzirom da od njenih institucionalnih kapaciteta umnogome zavisi realizacija pomenutih kriterijuma. Tekuća globalna finansijska kriza zahtevala je pravovremenu reakciju NBS u smirivanju njenih posledica, usled čega radima za cilj da sagleda u kojoj meri je politika finansijske stabilnosti NBS kompatibilna sa politikom finansijske stabilnosti evropskog sistema centralnih banaka.

1. Priključenje Evropskoj uniji kao strateški prioritet Republike Srbije

Priključenje Evropskoj uniji predstavlja dugotrajan proces koji se sastoji od dve međusobno uslovljene faze: pridruživanje i pristupanje, pri čemu faza pridruživanja prethodi fazi pristupanja. Svaka od navedenih faza se sastoji od nekoliko podfaza, pa se priključenje EU svodi na sledeće korake: 1) otvaranje pregovora o zaključivanju Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP)²; 2) Potpisivanje SSP; 3) Podnošenje zahteva za prijem u članstvo EU; 4) Dobijanje statusa kandidata za članstvo u EU; 5) Otvaranje pristupnih pregovora; 6) Pristupni pregovori; 7) Zatvaranje pristupnih pregovora i potpisivanje Sporazuma o pristupanju EU; 8) Ratifikacija Sporazuma o pristupanju EU u članicama EU; i 9) Ulazak u članstvo EU (Medak & Budimir, 2013).

Republika Srbija je uspešno sprovedla prvu etapu u procesu pristupanja EU, potpisivanjem SSP 29. aprila 2008. godine, čime je dobila status „države pridružene Evropskoj uniji“, sa jasnom perspektivom članstva u EU. Članstvo u

¹ Potrebno je praviti razliku između Evropskog sistema centralnih banaka, Evrosistema i evro oblasti. *Evropski sistem centralnih banaka* (ESCB) obuhvata ECB i sve države članice EU, kojih je trenutno 28, dakle i one koje nisu članice Evropske monetarne unije (EMU). *Evrosistem* čini ECB i 18 nacionalnih centralnih banaka (Belgija, Nemačka, Estonija, Irska, Grčka, Španija, Francuska, Italija, Kipar, Letonija, Luksemburg, Malta, Holandija, Austrija, Portugalija, Slovenija, Slovačka i Finska) koje su prihvatile evro i time izgubile svoj monetarni suverenitet. Razlika između ESCB i Evrosistema postoji u formalnom i neformalnom smislu. U formalnom smislu, evro oblast uključuje 18 država članica EU, dok u neformalnom smislu uključuje i države koje nisu članice EU, a prihvatile su evro kao svoju valutu (npr. Crna Gora).

² reč je sporazumu o pridruživanju koji je ponudio sigurnu evropsku perspektivu državama u regionu zapadnog Balkana koji čine Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Srbija, Crna gora, Albanija i Makedonija.

EU uslovljeno je ispunjenjem odgovarajućih kriterijuma definisanih na Samitu u Kopenhagenu 1993. godine. To su tzv. pristupni kriterijumi, koji obuhvataju političke kriterijume (stabilnost institucija koje su garant demokratije, vladavina prava, ljudska prava i poštovanje i zaštita manjina), ekonomski kriterijume (postojanje funkcionalne tržišne ekonomije i kapaciteta da se izbori sa konkurenjom i snagom tržišta u Uniji), i obavezu prihvatanja pravnih tečajeva EU (*acquis communautaire*³), tj. sposobnost preuzimanja obaveza koje proizilaze iz članstva, uz prihvatanje ciljeva političke, ekonomski i monetarne unije. Ovi kriterijumi su potvrđeni na Samitu u Madridu 1995. godine i dopunjeni tzv. administrativnim i institucionalnim kriterijumom koji ističe značaj postojanja institucionalnog i administrativnog kapaciteta za efikasno sprovođenje i primenu zakonodavstva EU (Medak & Budimir, 2013).

Po ispunjenju kriterijuma za ulazak u EU, sledi obaveza ispunjavanja kriterijuma za ulazak u evrozonu, tj. EMU.⁴ Reč je o kriterijumima konvergencije, ekonomskim i pravnim (tzv. Maastrichtski kriterijumi), koje moraju da ispunе sve članice Evropske unije koje žele da postanu deo Evropske monetarne unije sa zajedničkom valutom – evrom (Faulend, M. et al., 2005).

Ekonomski kriterijumi konvergencije podrazumevaju da zemlja koja ulazi u Evrozonu ima *relativno nisku inflaciju* (prosečna stopa inflacije ne prelazi 1.5 procenatnih poena iznad prosečne inflacije tri najuspešnije zemlje članice); *relativno niske kamatne stope* (dugoročna kamatna stopa, tj. prosečna nominalna dugoročna kamatna stopa ne prelazi dva procenatna poena iznad proseka tri najuspešnije zemlje članice); *nizak nivo konsolidovanog budžetskog deficitia* (stopa planiranog ili ostvarenog budžetskog deficitia ne prelazi iznos od 3% bruto društvenog proizvoda); *održiv javni dug* (ne veći od 60% bruto društvenog proizvoda); kao i *stabilnu valutu i učešće u Mechanizmu deviznih kurseva* (The Exchange Rate Mechanism, ERM II), koji podrazumeva poštovanje utvrđenih margini fluktuacije deviznog kursa, bez znatnijih odstupanja u periodu od najmanje dve godine pre uvođenja zajedničke evropske valute. Komisija i ECB su u obavezi da svake druge godine, ili pre toga na zahtev države članice sa odstupanjem izveste, u formi Izveštaja o konvergenciji (*Convergence Report*), Savet o napretku države članice u ispunjavanju njenih obaveza u pogledu kriterijuma konvergencije.

³ Ovo je francuski izraz koji se odnosi na ukupno dosad akumulirano pravo EU, odnosno skup pravnih normi i odluka koje obavezuju sve zemlje članice unutar Evropske unije (osnivački ugovori i druga akta izvedena iz ugovora).

⁴ EMU trenutno broji 18 država članica EU koje su se odrekle svoje monetarne politike i prihvatile evro kao svoju valutu. Ostalih 10 zemalja još uvek nije ispunilo osnovne kriterijume konvergencije te se nalaze u statusu država sa odstupanjem. Dve od njih, Danska i Velika Britanija, su Protokolima iz Ugovora o EU, dobitile specijalan status, tj. pravo da ne usvoje evro. Ostalih 8 zemalja: Bugarska, Česka, Hrvatska, Litvanija, Mađarska, Poljska, Rumunija i Švedska, se u skladu s Ugovorom o funkcionisanju Evropske unije obvezalo da će prihvati evro, što znači da moraju nastojati ispuniti sve kriterijume konvergencije

Pristupanje EMU, pored zadovoljenja kriterijuma ekonomske konvergencije, zahteva i pravnu konvergenciju, tj. usklađivanje nacionalnog zakonodavstva ne samo sa primarnim, već i sa sekundarnim zakonodavstvom EU.

Kako bi se bolje pripremila za usvajanje pravnih tekovina EU i ispunjenje pristupnih i kriterijuma konvergencije, Republika Srbija je 9. oktobra 2008. godine usvojila Nacionalni program integracije Republike Srbije u EU za period 2008-2012 (NPI). Ovime je pokazala spremnost da svoje zakonodavstvo uskladi sa pravnim tekovinama EU.⁵ Nakon dobijanja statusa kandidata 1. marta 2012. godine usvojen je Nacionalni program za usvajanje pravnih tekovina EU (NPAA) za period 2013-2016. godina, čime je ostvaren kontinuitet procesa usklađivanja zakonodavstva (Kancelarija za evropske integracije, 2013). Struktura NPAA prati strukturu sva tri kriterijuma za članstvo u EU, što pruža jasan uvid u stepen usklađenosti domaćeg i evropskog zakonodavstva.

Otvaranjem pristupnih pregovora sa Srbijom 28. juna 2013. započela je najzahtevnija faza evropske integracije - pregovori o članstvu, koja podrazumeva potpuno usaglašavanje sa pravnom tekovinom EU. Dodatna kompleksnost ove faze ogleda se i u činjenici da se pristupni pregovori vode u situaciji kada EU čini čak 28 država članica i to u uslovima kada su prisutne naznake za izlazak iz ekonomske krize, kao i još uvek nerešeno pitanje statusa Kosova i Metohije.

Analitički pregled zakonodavstva, tj. skrining sprovodi se u 35 tematskih poglavlja⁶, pri čemu se poglavljje zatvara onda kada budu ispunjeni kriterijumi definisani tim poglavljem. Nakon toga zemlja prelazi na drugo poglavlje. Kada je reč o zemljama Zapadnog Balkana, najpre se analiziraju poglavља 23 i 24 s obzirom da od kvaliteta izvršenih reformi u ovim oblastima zavisi kvalitet reformi u ostalim oblastima. Iz tih razloga ova poglavљa ostaju otvorena tokom celog trajanja pregovora. Pomenuto pravilo primenjeno je u pregovorima sa Crnom Gorom, a primenjuje se i na Srbiju, gde je do sada urađen skrining za poglavља 23 i 24, kao i poglavlje 32 (Evropska komisija, 2014).

⁵ U pomenutom periodu od 1172 planiranih zakona i podzakonskih akata usvojeno je 1030.

⁶ Poglavlje 1: Sloboda kretanja robe; Poglavlje 2: Sloboda kretanja radnika; Poglavlje 3: Pravo poslovnog nastanjivanja i sloboda pružanja usluga; Poglavlje 4: Sloboda kretanja kapitala; Poglavlje 5: Javne nabavke; Poglavlje 6: Pravo privrednih društava; Poglavlje 7: Pravo intelektualne svojine; Poglavlje 8: Politika konkurenčije; Poglavlje 9: Finansijske usluge; Poglavlje 10: Informatičko društvo i mediji; Poglavlje 11: Poljoprivreda i ruralni razvoj; Poglavlje 12: Bezbednost hrane, veterinarska i fitosanitarna politika; Poglavlje 13: Ribarstvo; Poglavlje 14: Saobraćajna politika; Poglavlje 15: Energetika; Poglavlje 16: Porezi; Poglavlje 17: Ekonomска i monetarna politika; Poglavlje 18: Statistika; Poglavlje 19: Socijalna politika i zapošljavanje; Poglavlje 20: Preduzetništvo i industrijska politika; Poglavlje 21: Transevropske mreže; Poglavlje 22: Regionalna politika i koordinacija strukturnih instrumenata; Poglavlje 23: Pravosude i osnovna prava; Poglavlje 24: Pravda, sloboda i bezbednost; Poglavlje 25: Nauka i istraživanje; Poglavlje 26: Obrazovanje i kultura; Poglavlje 27: Životna sredina; Poglavlje 28: Zaštita potrošača i zdravlja; Poglavlje 29: Carinska unija; Poglavlje 30: Spoljni odnosi; Poglavlje 31: Spoljna, bezbednosna i odrambena politika; Poglavlje 32: Finansijska kontrola; Poglavlje 33: Finansijske i budžetske odredbe; Poglavlje 34: Institucije, Poglavlje 35: Ostala pitanja.

Aktuelna finansijska kriza je u izvesnoj meri pomerila fokus na politiku finansijske stabilnosti i istakla značaj stabilnog poslovanja sektora finansijskih usluga za normalno funkcionisanje realnog sektora ekonomije. Kako se o oblasti finansijskih usluga pregovora u okviru Poglavlja 9, naredni deo rada analizira stepen usklađenosti domaće regulative sa pravnim tekovinama EU u oblasti bankarstva.

2. Usklađenost domaćih bankarskih propisa sa pravnim tekovinama EU

Finansijske usluge su od velikog značaja za efikasno funkcionisanje unutrašnjeg tržišta Evropske unije. S obzirom na visok stepen internacionalizacije i homogenizacije finansijskih aktivnosti, prisutan je trend konvergencije finansijskih usluga i prelazak od klasičnog bankarstva ka konceptu objedinjenog pružaoca finansijskih usluga (Zavišić, 2009). Kako bi se na tržištu finansijskih usluga EU ukinula pravna raznolikost, sve zemlje koje pretenduju da postanu članice EU upućene su da o ovim pitanjima pregovaraju u okviru Poglavlja 9: Finansijske usluge.

Ovo poglavlje analizira stepen usklađenosti nacionalnih propisa sa *acquisem* u oblasti bankarstva, osiguranja, penzijskog osiguranja, tržišta hartija od vrednosti i infrastrukture finansijskih tržišta, kako bi se ocenilo stanje u pogledu usklađenosti domaćeg zakonodavstva i predložile mere za usklađivanje pravnih propisa i sprovođenje pravne tekovine EU. Imajući u vidu specifičnost finansijskog sistema Srbije kao bankarski orijentisanog⁷, zadatak je NBS da odgovarajućim izmenama zakonodavnog okvira koji reguliše poslovanje banaka u Republici Srbiji osigura njegovu usklađenost sa pravnim tekovinama EU (Evropska komisija, 2014).

Pravna tekovina obuhvaćena ovim poglavljem uključuje pravila za izdavanje odobrenja za rad, poslovanje i nadzor poslovanja finansijskih institucija i uređenih tržišta, kao i zaštitu prava i informisanje investitora. Bankocentričnost finansijskog sistema Republike Srbije opredelila je da se u radu analizira stepen usklađenosti domaće regulative sa pravnim tekovinama EU samo za sektor banaka. U tom smislu, analiza uključuje: pravila koja regulišu osnivanje i nadzor banaka; sastavljanje godišnjih i konsolidovanih finansijskih izveštaja; kontrolu bankarske grupe na konsolidovanoj osnovi; reorganizaciju i likvidaciju banaka; restrukturiranje i oporavak banaka; i osiguranje depozita i zaštitu investitora. Pritom treba imati u vidu da se na tržištu EU u cilju slobodnog kretanja kapitala, primenjuju dva principa, i to: princip „jedinstvenog pasoša“ (*single passport*), prema kome finansijska

⁷ Bankarski orijentisan finansijski sistem (bankocentričan) podrazumeva da se korporativni sektor u većoj meri snabdeva bankarskim kreditima u finansiranju svojih projekata, a manje oslanja na instrumente finansijskog tržišta. Obrnuto važi u tržišno orijentisanim finansijskim sistemima.

institucija registrovana u jednoj državi članici može slobodno poslovati u celoj EU, bez traženja posebne dozvole od države domaćina; i princip „kontrole matične države“ (*home country rule*), prema kome kontrolu finansijske institucije vrši organ države u kojoj finansijska institucija ima sedište, što je posebno bitno u situaciji kada finansijska institucija osniva filijale ili pruža prekogranične finansijske usluge.

Tabela 1. Pravni okvir EU i Republike Srbije u oblasti bankarstva

Pravni okvir EU u oblasti bankarstva	Pravni okvir Republike Srbije u oblasti bankarstva
Pravila o započinjanju i obavljanju delatnosti kreditnih institucija i prudencijalnim zahtevima i nadzoru kreditnih institucija	
- Direktiva 2013/36/EU ⁸ - Uredba EU br. 575/2013 ⁹	- Zakon o bankama („Službeni glasnik RS“, br. 107/2005, br. 91/2010 i 14/2015). - Zakon o stečaju i likvidaciji banaka i društava za osiguranje („Službeni glasnik RS“, br. 61/2005, 116/2008 i 91/2010) - Podzakonska akta doneta na osnovu Zakona o bankama ¹⁰
Pravni okvir za sastavljanje godišnjih i konsolidovanih finansijskih izveštaja	
- Direktiva 86/635/EEZ	- Zakon o računovodstvu („Službeni glasnik RS“, br. 62/2013 - Podzakonska akta ¹¹
Pravila koja regulišu kontrolu bankske grupe na konsolidovanoj osnovi	
- Direktiva 2002/87/EZ	- Zakon o bankama

⁸ Kojom se menja i dopunjuje Direktiva 2002/87/EC i ukidaju Direktive 2006/48/EC i 2006/49/EC.

⁹ Kojom se menja i dopunjuje Uredba br. 648/2012.

¹⁰ Paket Odluka kojima su usvojeni Basel II standardi (videti na str.8), kao i niz drugih odluka donetih na osnovu Zakona o bankama: Odluka o klasifikaciji bilansne aktive i vanbilansnih stavki banke („Službeni glasnik RS“, br. 94/2011, 57/2012, 123/2012, 43/2012, 43/2013, 113/2013 i 135/2014); Odluka o izmenama i dopunama Odluke o klasifikaciji bilansne aktive i vanbilansnih stavki banke („Službeni glasnik RS“, br. 135/2014); Odluka o spoljnjoj reviziji banaka („Službeni glasnik RS“, br. 41/2007, 59/2008 i 67/2012); Odluka o sprovodenju odredaba Zakona o bankama koje se odnose na davanje preliminarnog odobrenja za osnivanje banke, dozvole za rad banke i pojedinih saglasnosti Narodne banke Srbije, kao i na utvrđivanje kriterijuma za određivanje provoklasne banke („Službeni glasnik RS“, br. 43/2011, 43/2013 i 107/2014).

¹¹ Odluka o obrascima i sadržini pozicija u obrascima finansijskih izveštaja za banke („Službeni glasnik RS“, br. 71/2014 i 135/2014); Odluka o obliku i sadržaju statističkog izveštaja za banke („Službeni glasnik RS“, br. 71/2014); Odluka o Kontnom okviru i sadržini računa u Kontnom okviru za banke („Službeni glasnik RS“, br. 71/2014 i 135/2014); i Odluka o prikupljanju, obradi i dostavljanju podataka o stanju i strukturi računa iz Kontnog okvira („Službeni glasnik RS“, br. 71/2014 i 135/2014).

Pravni okvir za reorganizaciju i likvidaciju kreditnih institucija	
- Direktiva 2001/24/EZ	- Zakon o bankama
Pravni okvir za sisteme osiguranja depozita i nadoknadu investitorima	
- Direktiva 2014/49/EU ¹²	<ul style="list-style-type: none"> - Zakon o osiguranju depozita („Službeni glasnik RS“, br. 61/2005, br. 116/2008 i 91/2010) - Zakon o Agenciji za osiguranje depozita („Službeni glasnik RS“, br. 61/2005, br. 116/2008 i 91/2010) - Zakon o bankama - Zakon o stečaju i likvidaciji banaka i društava za osiguranje - Zakon o tržištu kapitala („Službeni glasnik RS“, br. 31/2011) - Pravilnik o Fondu za zaštitu investitora („Službeni glasnik RS“, br. 44/12) - Pravila poslovanja organizatora Fonda za zaštitu investitora („Službeni glasnik RS“, br. 84/12)
Pravni okvir za oporavak i rešavanje problematičnih kreditnih institucija	
- 2014/59/EU	<ul style="list-style-type: none"> - Zakon o bankama - Zakon o stečaju i likvidaciji banaka i društava za osiguranje - Zakon o osiguranju depozita - Zakon o Agenciji za osiguranje depozita - Zakon o preuzimanju imovine i obaveza određenih banaka radi očuvanja stabilnosti finansijskog sistema Republike Srbije („Službeni glasnik RS“, br. 102/2012 – prestao da važi 31. decembra 2014. godine)

Izvor: tabela koncipirana prema: (Evropska komisija, 2014)

1. *Pravni okvir koji reguliše postupak osnivanja i funkcionisanja banaka, prudencijalne zahteve i nadzor banaka:* U cilju ocene stepena usklađenosti domaćih propisa koji regulišu postupak osnivanja i funkcionisanja banaka, kao i prudencijalne zahteve i nadzor banaka sa pravnim tekovinama EU, potrebno je najpre ukratko izložiti istoriju akata koji su prethodno regulisali ovu oblast.

¹² Ovom direktivom izvršena je revizija prethodne direktive o šemama osiguranja depozita usvojene još pre 15 godina (Directive 94/19/EC)

Uvođenje standarda Basel II u zemljama EU ostvareno je donošenjem i primenom direktiva 2006/48/EC i 2006/49/EC, poznatijih kao *Capital Requirements Directive* (CRD), i unošenjem njihovih principa u nacionalne propise zemalja članica EU. Nakon izbijanja globalne finansijske krize, učinjene su prve izmene Bazela II, a odnose se na tržišne rizike, sekjuritizaciju i politiku nagrađivanja. Ove izmene formulisane su u vidu standarda Basel 2,5 i usvojene donošenjem direktiva CRD 2 (2009/27/EC, 2009/83/EC i 2009/111/EC) i CRD 3 (2010/76/EC). Ipak, ključne i sveobuhvatne izmene standarda o adekvatnosti kapitala učinjene su u okviru Basel III standarda, i to u delu koji se odnosi na regulatorni kapital (brojilac pokazatelja) (Vuković, 2012). Pored toga, u okviru Bazela III su po prvi put uvedeni minimalni standardi likvidnosti (Basel Committee on Banking Supervision, 2010 (Rev June 2011)).

Kako bi se osigurala maksimalna harmonizacija propisa na evropskom nivou i ograničila mogućnost odstupanja od onog što je predviđeno novim pravnim okvirom, donet je novi set propisa o kapitalnim zahtevima, poznatih kao CRR i CRD 4¹³ (Regulation (EU) 575/2013, Directive 2013/36/EU), čija će primena u zemljama EU uslediti tokom ove godine. Ovakav pravni okvir isključuje mogućnost utvrđivanja konzervativnijih pravila na nacionalnom nivou i predviđa da se takva pravila mogu primeniti samo na nivou pojedinačnih banaka, odnosno kroz stub 2 bazelskih standarda.

U Srbiji je do sada osigurana primena standarda Basel II, donošenjem paketa odluka (Odluka o adekvatnosti kapitala banke¹⁴; Odluka o upravljanju rizicima banke¹⁵; Odluka o izveštavanju o adekvatnosti kapitala banke¹⁶; Odluka o izveštavanju banaka¹⁷; Odluka o objavljivanju podataka i informacija banke, i Odluka o kontroli bankarske grupe na konsolidovanoj osnovi¹⁸), pri čemu treba imati u vidu da Odlukom o adekvatnosti kapitala banke nisu obuhvaćena pravila za računanje kapitalnog zahteva za kreditni rizik po osnovu sekjuritizacije, i to zbog nepostojanja zakonskog okvira, niti razvijene prakse u ovoj oblasti u Srbiji. Ovo je razlog zbog kojeg ni standardi Basel 2,5 još uvek nisu uvedeni u Srbiji. Njihovo uvođenje planira se u paketu sa standardima Basel III.

Radi postupnog uvođenja standarda Basel III u Srbiji i uskladivanja propisa o adekvatnosti kapitala sa Direktivom 2013/36/EU i Uredbom (EU) 575/2013, NBS je usvojila Strategiju za njegovo postupno uvođenje u Srbiji do kraja 2019. godine (Narodna Banka Srbije, 2013b). S obzirom da je uvođenje Bazela II u

¹³ Uredbe Evropske unije se, za razliku od njenih direktiva, ne transponuju u nacionalne propise (zakone), već se direktno (prevodom na jezik države članice) primenjuju u nacionalnim zakonodavstvima.

¹⁴ „Službeni glasnik RS“, br. 46/2011, 6/2013 i 51/2014.

¹⁵ „Službeni glasnik RS“, br. 45/2011, 94/2011, 119/2012, 123/2012, 23/2013 – dr. odluka, 43/2013 i 92/2013.

¹⁶ „Službeni glasnik RS“, br. 45/2011 i 46/2011 – ispravka.

¹⁷ „Službeni glasnik RS“, br. 45/2011, 94/2011 i 87/2012.

¹⁸ „Službeni glasnik RS“, br. 45/2011.

Srbiji sprovedeno u vreme kada je standard Basel III već objavljen, neki elementi Basel III standarda su već uvedeni u pravni sistem Srbije (Matić, 2011).¹⁹ Iako je za mnoge razvijene evropske zemlje proces implementacije standarda Basel III veliki izazov, za Srbiju se to ne može reći s obzirom na dosadašnji kontraciciklični prudencijalni pristup superviziji.

2. Finansijski izveštaji i konsolidovani finansijski izveštaji za banke i druge finansijske organizacije: Direktiva 86/635/EEZ predstavlja važeći pravni okvir za sastavljanje godišnjih i konsolidovanih finansijskih izveštaja banaka i drugih finansijskih institucija na tržištu EU. Stupanjem na snagu novog Zakona o računovodstvu („Službeni glasnik RS“, br. 62/2013), NBS je donela nove podzakonske akte, kako bi se postigao veći stepen usklađenosti domaćeg zakonodavstva sa Direktivom 86/635/EEZ.

3. Dopunski nadzor kreditnih institucija, društava za osiguranje i investicionih kompanija u finansijskom konglomeratu: Efikasan nadzor nad bankarskim sistemom, osim nadzora pojedinačnih banaka uključuje i nadzor nad bankarskom grupom, koja osim banaka može da uključuje i druge finansijske institucije (Jovanić, 2006). Direktivom 2002/87/EZ definisana su pravila za efikasan nadzor nad bankama i drugim finansijskim institucijama u finansijskom konglomeratu. Naš zakon o bankama jasno definiše bankarsku grupu, bankarski holding i ovlašćenja NBS u postupku kontrole bankarske grupe, te je u tom smislu moderan, iako ne u potpunosti usklađen sa pomenutom direktivom EU. Izmenama i dopunama Zakona o bankama („Službeni glasnik RS“, br. 14/2015) definisan je detaljno plan oporavka bankarske grupe (čl. 127a-127d), a tokom 2018. godine očekuje se usvajanje novog Zakona o finansijskim konglomeratima, čime će se izvršiti potpuna harmonizacija sa odredbama navedene direkutive.

4. Reorganizacija i likvidacija kreditnih institucija: Ova oblast regulisana je Direktivom 2001/24/EZ i predviđa jedinstveni postupak likvidacije u slučaju neuspeha kreditne institucije koja posluje prekogranično. Domaći pravni okvir nije usklađen sa ovom direktivom, s ozbirom da u Srbiji nije dozvoljeno prekogranično pružanje usluga kreditnih institucija preko ogrankaka (Evropska komisija, 2014). U tom smislu, harmonizacija sa odredbama navedene Direktive zahteva odgovarajuće izmene u Zakonu o bankama i Zakonu o stečaju i likvidaciji banaka i društava za osiguranje.

5. Sistemi osiguranja depozita i sistemi za nadoknadu investitora: Materija osiguranja depozita na tržištu Srbije regulisana je Zakonom o osiguranju depozita, Zakonom o agenciji za osiguranje depozita, Zakonom o bankama i Zakonom o

¹⁹ a) Iz definicije regulatornog kapitala isključen je dopunski kapital II (*Tier 3*), čime je struktura kapitala svedena samo na osnovni (*Tier 1*) i dopunski kapital (*Tier 2*); b) uvedena je jedna vrsta dodatnih rezervi za ograničavanje raspodele dobiti (*capital conservation buffer*) kojom banke čiji je pokazatelj adekvatnosti kapitala veći od propisanog (12%) za manje od 2,5 procentnih poena, mogu vršiti raspodelu dobiti samo u elemente osnovnog kapitala.

stečaju i likvidaciji banaka i društava za osiguranje, i u velikoj meri je usklađena sa odredbama Direktive 94/19/EC, i njenom revizijom, tj. Direktivom 2014/49/EU kojom se reguliše materija osiguranja depozita na tržištu EU. Neusklađenosti se odnose na nivo osiguranog iznosa, koji je u Srbiji niži od evropskog i iznosi 50.000 evra po deponentu po banci neto (u EU iznosi 100.000 evra po deponentu po banci neto), kao i na rok za početak isplate osiguranog depozita, koji u Srbiji iznosi 3, a u EU 7 dana od dana donošenja rešenja nadležnog suda o pokretanju stečajnog ili likvidacionog postupka nad bankom.

Pravni okvir koji garantuje zaštitu investitora u Srbiji delimično je usklađen sa Direktivom 97/9/EZ koja reguliše ovo pitanje na tržištu EU. Kako je ova oblast u nadležnosti Ministarstva finansija to će dalje izmene Zakona o tržištu kapitala biti obavljene u dogovoru sa tim ministarstvom.

6. *Oporavak i rešavanje problematicnih kreditnih institucija:* ova oblast je na tržištu EU regulisana Direktivom 2014/59/EU, a na tržištu Srbije Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o bankama („Službeni glasnik RS“, br. 14/2015), Zakonom o stečaju i likvidaciji banaka i društava za osiguranje, Zakonom o osiguranju depozita, Zakonom o Agenciji za osiguranje depozita i Zakonom o preuzimanju imovine i obaveza određenih banaka radi očuvanja stabilnosti finansijskog sistema Republike Srbije (koji je važio do 31. decembra 2014. godine).

Značajan stepen usklađenosti domaće regulative sa pravnim tekovinama EU u ovoj oblasti ostvaren je izmenama i dopunama Zakona o bankama, čije će se odredbe primenjivati od 1. aprila 2015. godine. Njime je obezbeđena potpuna zaštita vlasnika depozita, ograničeno trošenje budžetskih sredstava za spasavanje banaka, kao i da gubitke u slučaju finansijskih teškoća banke snose najpre akcionari. Kako bi NBS blagovremeno reagovala i očuvala finansijsku stabilnost Zakon predviđa uvođenje preventivnih mehanizama, poput planova oporavka i mera rane intervencije samih banaka, kako bi one mogle da nastave sa redovnim poslovanjem u što kraćem roku. Planove restrukturiranja banaka sastavlja NBS za svaku banku posebno, i to nakon što obavi „test najmanjeg troška“, koji treba da pokaže koje je rešenje za banku najjeftinije i najcelishodnije.

U slučaju donošenja odluke o restrukturiranju, NBS može primeniti neki od sledećih instrumenata: a) prodaja akcija, odnosno prenos celokupne ili dela imovine i obaveza banke u restrukturiranju na drugu banku, čime se postiže očuvanje najvažnijih funkcija banke, a osigurani deponenti sve vreme imaju pristup svojim depozitima; b) prenos akcija banke u restrukturiranju ili prenos celokupne/dela imovine banci za posebne namene, u situaciji kada na tržištu ne postoji zainteresovana banka, pri čemu banka za posebne namene ne može preuzeti obaveze veće od njene aktive, kao ni nenaplative kredite; c) odvajanje imovine, u smislu preuzimanja loših kredita, čime se mogu ostvariti veći prihodi od naplate ove imovine ako njome upravlja posebno pravno lice (npr. Agencija

za osiguranje depozita) nego u slučaju unovčenja ove imovine u redovnom stečajnom postupku; d) raspodela gubitka na teret akcionara i neobezbeđenih poverilaca, pri čemu dolazi do poništenja akcija ili smanjenja njihove nominalne vrednosti, kao i do konverzije potraživanja poverilaca u akcije.

Narodna banka Srbije, kao institucija nadležna za sprovođenje Zakona o bankama i donošenje podzakonskih akata po osnovu tog zakona, ima ključnu ulogu u Pregovaračkoj grupi za finansijske usluge. Naime, predsednik i sekretar Pregovaračke grupe imenuju se iz reda predstavnika NBS, a njihovi zamenici iz reda predstavnika Ministarstva finansija. Poslednja finansijska kriza pokazala je kolike su posledice finansijske nestabilnosti po ekonomiju i javne finansije, usled čega je u poslednje vreme prisutan trend pojačane uloge CB u očuvanju finansijske stabilnosti. U skladu sa evropskim putem Srbije, naredni deo rada analizira stepen usklađenosti politike finansijske stabilnosti NBS sa politikom finansijske stabilnosti ESCB.

3. Kompatibilnost politike finansijske stabilnosti NBS sa politikom finansijske stabilnosti ESCB

U cilju bolje pripremljenosti za priključenje Evropskom sistemu centralnih banaka NBS je u saradnji sa Evropskom centralnom bankom do sada realizovala dva projekta: a) prvi, u periodu od 1. septembra 2008. do 31. maja 2009. godine pod nazivom „Analiza potreba Narodne banke Srbije“ (*Needs Analysis Report*), i b) drugi, u periodu februar 2011 - decembar 2013. godina pod nazivom „Jačanje institucionalnih kapaciteta Narodne banke Srbije“. Projektim je analizirano čak 13 oblasti poslovanja²⁰ sa ciljem identifikovanja oblasti u kojima je potrebno izvršiti određena poboljšanja i usklađivanja sa Evropskim sistemom centralnih banaka (Kancelarija za evropske integracije, 2014).

Pravna konvergencija osigurana je poslednjim izmenama i dopunama Zakona o NBS („Službeni glasnik RS“, br. 72/2003, 55/2004, 85/2005 – dr. zakon, 44/2010, 76/2012, 106/2012 i 14/2015), kojima je izvršeno usklađivanje sa Ugovorom o funkcionsanju EU i Statutom ESCB i ECB, u pogledu postavljanja stabilnosti cena za osnovni cilj NBS; obezbeđenja visokog stepena funkcionalne, institucionalne, personalne i finansijske nezavisnosti NBS; zabrane monetarnog finansiranja i privilegovanog pristupa finansijskim institucijama (Lučić, 2011).

Napori NBS za brže priključenje Republike Srbije EU ogledaju se u tome što će tim putem NBS moći da direktno učestvuje u pripremi propisa kojima se

²⁰ (Supervizija finansijskog sektora, usklađivanje zakonodavstva, liberalizacija kretanja kapitala, upravljanje deviznim rezervama, monetarne operacije, zaštita korisnika finansijskih usluga, podrška u procesu pristupanja Evropskoj uniji, ekonomske analize i istraživanja, statistika, platni sistem, finansijska stabilnost, računovodstveno i finansijsko izveštavanje i informaciona tehnologija).

uređuje jedinstveno finansijsko tržište EU, kao i u njihovoj punoj implementaciji kroz aktivnu participaciju u funkcionisanju evropskog institucionalnog mehanizma za očuvanje finansijske stabilnosti. Reč je o usvajanju jedinstvenih pravila (*single rulebook*) za sve finansijske institucije (među njima oko 8300 banaka) koje posluju u zemljama članicama EU, a koja značajno sužavaju diskreciju nacionalnih regulatornih organa i doprinose jedinstvu i uporedivosti evropskog bankarskog tržišta. Pravila regulišu oblast kapitalnih zahteva (CRR, CRD IV); šeme osiguranja depozita (*Deposit Guarantee Scheme*, DGS); i restrukturiranje i oporavak kreditnih institucija sa ugroženim poslovanjem (*The Bank Recovery and Resolution Directive*, BRRD).

Nakon što je globalna finansijska kriza zahvatila evropske zemlje i dovela do dužničke krize u pojedinim zemljama Eurozone, postalo je jasno da zemlje sa jedinstvenom valutom i monetarnom politikom, moraju imati i jedinstvenu politiku finansijske stabilnosti. U tom smislu, novembra 2014. godine formirana je Bankarska unija koja trenutno počiva na dva stuba: Jedinstveni nadzorni mehanizam (*Single Supervisory Mechanism*, SSM) i Jedinstveni mehanizam za restrukturiranje i oporavak banaka (*Single Resolution Mechanism*, SRM). Nedostaje Sistem osiguranja depozita kao potencijalni treći stub bankarske unije.

SSM i SRM važe za zemlje evrozone, s obzirom da je jedino za njih članstvo u ovim mehanizmima automatsko. Ostale zemlje članice EU, koje nisu istovremeno i članice evrozone, mogu se pridružiti bankarskoj uniji sklapanjem sporazuma o uskoj saradnji (*close cooperation agreement*) sa ECB. Uska saradnja znači da su nacionalni regulatori dužni da primene smernice i zahteve ECB, jer ukoliko to ne učine u predviđenom roku (ne kraćem od 48 časova, a po upozorenju u roku od 15 dana), ECB može jednostrano raskinuti ugovor o uskoj saradnji, tj. prekinuti članstvo zemlje članice u SSM-u. Članstvo može prekinuti i zemlja članica, ali tek nakon trogodišnjeg članstva u SSM-u, pri čemu nakon toga u roku od tri godine ne može ponovo aplicirati za članstvo u SSM-u.

ECB ima direktni nadzor nad bankama koje posluju u zemljama članicama SSM-a, pod uslovom da su ispunjeni sledeći kriterijumi: aktiva banke je veća od 30 milijardi evra ili čini više od 20% BDP-a zemlje članice u kojoj ima sedište; banka je po veličini u top 3 na nacionalnom tržištu; baci je odobrena ili zatražena pomoć iz Evropskog stabilizacionog mehanizma (*European Stability Mechanism*); postoji značajna uključenost banke u međunarodno poslovanje (HUB ANALIZE, 2013). Manje banke ostaju pod kontrolom nacionalnih supervizora, pri čemu ECB u tom slučaju nadzire nacionalne supervizore, jer im je na neki način delegirala posao nadzora. U tom smislu, nacionalni organi supervizije dužni su da blagovremeno obaveštavaju ECB o kontroli nad tim institucijama, pri čemu ECB može u slučaju potrebe preuzeti nadzor nad bilo kojom institucijom koja posluje u zemlji članici SSM-a.

SRM je koncipiran kao mehanizam za restrukturiranje i oporavak ugroženih banaka koje posluju u zemljama članicama bankarske unije. Finansiranje ovih aktivnosti vrši se iz Fonda za restrukturiranje i oporavak banaka (*Single Resolution Fund*, SRF) koji se formira po osnovu uplaćenih premija od strane banaka koje posluju u zemljama članicama SSM-a. SRF je početkom ove godine otpočeo sa izradom planova oporavka za pojedine ugrožene institucije, a očekuje se da će sa svojim punim ovlašćenjima funkcionisati od januara 2016. godine (HUB ANALIZE, 2013). U situaciji kada planovi restrukturiranja i oporavka banaka ne daju rezultate, te je postupak stečaja ili likvidacije jedina preostala alternativa, od značaja je sistem osiguranja depozita. Međutim, zbog brojnih nerešenih pitanja i nedovoljne harmonizacije propisa po pitanju sistema osiguranja depozita, a posebno zbog još uvek nedefinisanog odnosa između Fonda za restrukturiranje i oporavak banaka i Fonda za osiguranje depozita, ovaj element još uvek nije uključen u bankarsku uniju.

Uporedo sa regulatornim inicijativama na polju očuvanja finansijske stabilnosti u zemljama EU, NBS je veliku pažnju posvetila usklađivanju svoje politike finansijske stabilnosti sa politikom finansijske stabilnosti ESCB. Postoje brojni oblici angažovanja centralnih banaka u očuvanju finansijske stabilnosti, a s obzirom na njihovu međusobnu sličnost, Smaga (2013) je konstruisao Indeks učešća CB u očuvanju finansijske stabilnosti kako bi ocenio stepen angažovanja 27 centralnih banaka u Evropskoj uniji u očuvanju i jačanju finansijske stabilnosti. Indeks uključuje 10 komponenti (k1 – k10), pri čemu svaka od njih uzima vrednost „0“, ukoliko je odgovor na pitanje „ne“ ili „1“, ukoliko je odgovor na pitanje „da“.

Komponente su formulisane u vidu pitanja:

- k1: Da li CB ima zakonom utvrđen mandat da vodi računa o finansijskoj stabilnosti?;
- k2: Da li CB definiše finansijsku stabilnost?;
- k3: Da li CB objavljuje indikatore finansijske stabilnosti?;
- k4: Da li CB objavljuje svoj lični indeks finansijske stabilnosti?;
- k5: Da li CB sprovodi i objavljuje rezultate stres testova?;
- k6: Da li CB objavljuje izveštaje o finansijskoj stabilnosti?;
- k7: Da li CB uređuje i kontroliše platni sistem?;
- k8: Da li CB ima ulogu mikroprudencijalnog supervizora?;
- k9: Da li CB ima ulogu makroprudencijalnog supervizora?;
- k10: Da li postoji zasebno telo odgovorno za finansijsku stabilnost?

Na osnovu navedenih pitanja, tj. njihovih pozitivnih ili negativnih odgovora, izračunava se kompozitni indeks angažovanja CB u očuvanju finansijske stabilnosti, koji može uzeti vrednost od 0-10 u zavisnosti od toga da li je više pozitivnih ili negativnih odgovora. Ovde treba imati u vidu da indeks pokazuje stepen uključenosti CB u očuvanju finansijske stabilnosti, ali ne i stepen

finansijske stabilnosti u jednoj nacionalnoj ekonomiji. Veća vrednost indeksa dakle ukazuje samo na veće angažovanje, više analitičkog napora i veću posvećenost kadrovske strukture CB na polju identifikovanja potencijalnih pretnji po stabilnost finansijskog sistema (Smaga, 2013).

Kao što smo već napomenuli, CB je u najvećem broju sistema ključna institucija u očuvanju i jačanju finansijske stabilnosti, iako za to vrlo često nema zakonom utvrđen mandat. Poslednji krizni incident jasno je pokazao da cenovna stabilnost nije dovoljan uslov za ukupnu finansijsku stabilnost. Zdrav finansijski sistem, a pre svega sektor banaka, je neophodan preduslov zdravog i efikasnog funkcionisanja realnog sektora ekonomije. Ovo zbog toga što su banke ključne institucije preko kojih CB transmiteme svoju monetarnu politiku.

U situaciji kada je CB zakonom dodeljen mandat da brine o očuvanju stabilnosti finansijskog sistema, ona mora pojmovno odrediti šta se pod njome podrazumeva, kako bi znala za „šta“ je tačno odgovorna. Definisanje finansijske stabilnosti nije nimalo lak zadatak s obzirom na postojanje brojnih međusobno različitih definicija finansijske stabilnosti;

Da bi CB u svakom momentu imala predstavu o nivou stabilnosti finansijskog sistema, ona mora da izračunava i objavljuje indikatore finansijske stabilnosti, kao i da izračunava i objavljuje indeks finansijske stabilnosti, tj. ranjivosti finansijskog sistema. Takav agregatni indeks doprineo bi jačanju tržišne discipline i omogućio transparentnost politike finansijske stabilnosti s obzirom da bi ekonomski akteri praćenjem ovog indeksa mogli da sagledaju trenutnu i predvide buduću finansijsku stabilnost, i da u skladu sa tim prilagode svoje postupke.

U cilju procene ključnih rizika i ranjivosti finansijskog sistema u celini i finansijskih institucija pojedinačno, kao i za procenu efekata širenja inicijalnog šoka kroz finansijski sistem i realnu ekonomiju CB sprovodi i objavljuje stres testove. Njima se utvrđuju „slabe tačke“ u finansijskom sistemu, a objava rezultata testova ograničava moralni hazard, čime se podstiče tržišna disciplina.

Kako bi informisala sve relevantne ekonomiske aktere o stanju finansijske stabilnosti, kao i o potencijalnim rizicima koji mogu ugroziti finansijsku stabilnost, CB objavljuje Izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema čime doprinosi povećanju transparentnosti i jačanju poverenja u domaći finansijski sistem.

Angažman CB na polju očuvanja i jačanja finansijske stabilnosti zavisi i od toga da li je ona odgovorna za bezbednost i efikasno funkcionisanje platnog sistema. Kako je sistem platnog prometa glavni kanal za protok sredstava i transmisiju mera monetarne politike, to je njegova sigurnost od vitalnog značaja za efikasno funkcionisanje, ne samo finansijskog sistema, već i ukupne ekonomije. Iz tih razloga CB je ovlašćena da uređuje, kontroliše i unapređuje funkcionisanje platnog prometa.

Od značaja za finansijsku stabilnost je i pitanje odgovornosti CB za mikro i makro prudencijalnu superviziju. Naime, mikroprudencijalna politika i supervizija brine o očuvanju likvidnosti i solventnosti pojedinačnih finansijskih institucija kako bi se zaštitili interesi deponenata. Brinući o stabilnom i održivom poslovanju pojedinačnih finansijskih institucija CB doprinosi ukupnoj finansijskoj stabilnosti, sfera u kojoj se CB afirmiše kao makroprudencijalni superviziator. Posmatrano na ovaj način, makroprudencijalna i mikroprudencijalna politika su komplementarne. Međutim, u situaciji kada CB nije nadležna za mikroprudencijalni nadzor, ona mora saradivati sa nadležnim organima supervizije, kako bi u konačnom efikasno obavila svoju makroprudencijalnu funkciju.

Nedavna finansijska kriza potvrdila je značaj mikroprudencijalne uloge CB, s obzirom da je u sistemima u kojima je ova funkcija bila poverena organima supervizije, došlo do problema koordinacije i komunikacije, te u konačnom nepravovremene reakcije CB. U tom smislu, za potrebe očuvanja finansijske stabilnosti i veće efikasnosti ostalih funkcija koje CB sprovodi (monetarna regulacija i poslednje utočište), od velikog je značaja da je CB ovlašćena i za mikroprudencijalnu superviziju. Ovde treba imati u vidu da se sprovođenje ovih politika uglavnom vrši uz primenu istih instrumenata, te može doći do konflikta, naročito u periodu krize, kada makroprudencijalna politika teži popuštanju regulatornih zahteva, dok mikroprudencijalna politika može i dalje ostati pri strogim regulatornim zahtevima.

Kompleksnost zadatka očuvanja finansijske stabilnosti opravdava formiranje posebnog tela odgovornog za ove poslove, bilo kroz formiranje nezavisne institucije kojoj bi se u potpunosti poverila makroprudencijalna politika, bilo kroz formiranje zajedničkog tela u formi odbora ili komiteta, koje bi bilo sastavljeno od predstavnika institucija čije aktivnosti imaju opredeljujući uticaj na stabilnost finansijskog sistema. U oba slučaja, CB bi imala najveću odgovornost u očuvanju i jačanju finansijske stabilnosti.

NBS se kvalifikovala za svaki od pobrojanih kriterijuma kompozitnog indeksa, te se njeni učešće u očuvanju finansijske stabilnosti, može oceniti visokom ocenom. Naime, u skladu sa čl. 3 i 4 Zakona o NBS, odgovornost za očuvanje i jačanje finansijske stabilnosti data je NBS. Ona, pod finansijskom stabilnošću podrazumeva da finansijski sistem (finansijski posrednici, finansijska tržišta i finansijska infrastruktura) omogućava efikasnu alokaciju finansijskih resursa, kako u stabilnim uslovima poslovanja, tako i u uslovima krize. U cilju očuvanja finansijske stabilnosti NBS sprovodi brojne aktivnosti, vrši redovne i svobuhvatne analize makroekonomskog okruženja i funkcionisanja ključnih segmenata finansijskog sistema, objavljajući o tome Izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema. Ovim putem NBS doprinosi povećanju transparentnosti i jačanju poverenja u domaći finansijski sistem, koji kao takav čini podršku održivom i stabilnom ekonomskom rastu.

Izmenama Zakona o NBS, usvojenih 4. avgusta i 5. novembra 2012. godine, obrazovana je Uprava za nadzor nadležna za mikroprudencijalnu superviziju.²¹ Izvršni odbor, s druge strane, odgovoran je za makroprudencijalnu politiku i mikroprudencijalnu politiku istovremeno. Izvršni odbor, dakle deli odgovornost za mikroprudencijalnu politiku sa Upravom za nadzor, čime se u velikoj meri usaglašavaju interesi ovih politika, posebno u slučaju kada se za realizaciju njihovih ciljeva koriste isti instrumenti. Makroprudencijalna politika postala je izuzetno značajna sa tekućom globalnom finansijskom krizom, usled čega se o njoj posebno pregovara u okviru poglavlja 17, koje se odnosi na ekonomska i monetarna pitanja. Mandat NBS za vođenje makroprudencijalne politike i donošenje makroprudencijalnih regulatornih i drugih mera utvrđena je članom 4. tačka 3) Zakona o Narodnoj banci Srbije (Narodna banka Srbije, 2013a).

U ostvarivanju aktivnosti kojima doprinosi očuvanju i jačanju finansijskog sistema Republike Srbije, NBS sarađuje s drugim nadležnim državnim i međunarodnim institucijama. U okviru projekta „Jačanje institucionalnih kapaciteta Narodne banke Srbije“ postignut je Bečki dogovor i potpisani su brojni međunarodni sporazumi o saradnji sa drugim centralnim bankama i nadležnim institucijama za kontrolu banaka i drugih finansijskih institucija, kao i agencija za osiguranje depozita i sanaciju banaka. Ovakva saradnja je neophodna s obzirom da banke iz Evrope koje imaju supsidijare na tržištu Srbije imaju oko 70% učešća u ukupnoj bilansnoj aktivi i kapitalu bankarskog sektora Srbije. Problem je produbljen nakon eskalacije svetske finansijske krize u drugoj polovini 2008. godine, s obzirom da se javila opasnost od smanjenja izloženosti ovih banaka. Iz tog razloga su ključne međunarodne finansijske institucije (IFIs), na predlog Evropske banke za obnovu i razvoj, u januaru 2009. uspostavile međunarodni okvir za koordinaciju i saradnju radi upravljanja krizom – Bečku inicijativu (*The Vienna Initiative*).

Značaj Bečke inicijative za region Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope je neosporan. Ona pre svega omogućava razmenu mišljenja, a zatim i zajedničko delovanje i koordinaciju s ciljem upravljanja finansijskom krizom. Na taj način ona aktivno doprinosi očuvanju finansijske stabilnosti u zemljama učesnicama, što povećava otpornost nacionalnih finansijskih sistema, kao evropskog finansijskog sistema, na sistemske rizike.

Kako je zajedničko delovanje i koordinacija potrebna i između institucija odgovornih za očuvanje stabilnosti finansijskog sistema Srbije, osnovan je Komitet za finansijsku stabilnost koji ima za cilj da unapredi i ojača međusobnu saradnju između NBS, Agencije za osiguranje depozita i Komisije za hartije od vrednosti. Članovi Komiteta za finansijsku stabilnost su guverner NBS, ministar finansija, direktor Agencije za osiguranje depozita, predsednik Komisije za hartije od vrednosti, direktor Uprave za nadzor nad finansijskim institucijama,

²¹ NBS ima nadležnost u regulaciji i nadzoru nad: bankama, osiguravajućim organizacijama, davaocima lizinga i društvima za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima.

državni sekretar u Ministarstvu finansija, viceguverner NBS zadužen za finansijsku stabilnost, kao i generalni direktor Sektora za kontrolu poslovanja banaka u NBS. Radom i sednicama Komiteta, koji će se sastajati najmanje jednom u tri meseca, predsedava guverner. Komitet predstavlja savetodavno telo čiji je zadatak da razmatra i ocenjuje sva pitanja od značaja za očuvanje stabilnosti finansijskog sistema i da koordinira aktivnosti svih ključnih učesnika u tom procesu (Narodna banka Srbije, 2013a).

Brinući o likvidnosti i solventnosti institucija koje kontroliše, NBS istupa po potrebi, i kao „poslednje utočište banaka“ (Marinković, 2008). Naime, u situaciji kada banka iscrpi sve prethodne izvore likvidnosti (primarne i sekundarne rezerve likvidnosti), i kada ne postoji mogućnost da se zaduži kod drugih banaka, CB u krajnjoj instanci istupa kao garant likvidnosti banaka (Krstić, 2003). Uslovi ovakve kreditne podrške su strogo definisani, i po pravilu, podrazumevaju zaduženje na kratak rok, uz plaćanje kaznene kamatne stope (više od tržišne) i obavezno polaganje kvalitetnog kreditnog obezbedenja. NBS je svojom Odlukom o uslovima odobravanja kredita za održavanje likvidnosti banaka bliže odredila sopstvenu ulogu „poslednjeg utočišta“ definišući uslove za ovakav vid zaduženja kod CB.

Zaključak

Prethodno izloženi argumenti na polju prilagođavanja institucionalnih kapaciteta i zakonodavnog okvira NBS ukazuju na visok stepen kompatibilnosti naše centralne banke sa standardima i principima ESCB, što predstavlja dobar preduslov za brže pristupanje EU, a potom i EMU. Uloga NBS je naročito bitna u okviru pregovaračkog procesa, gde je ona predsedavajuća institucija kada je reč o ekonomskim i monetarnim pitanjima, i sektoru finansijskih usluga. Takođe, njena uloga je značajna i u pogledu ispunjenja kriterijuma iz Maastrichta, s obzirom da je postizanje i održavanje cenovne stabilnosti osnovni cilj NBS.

Nakon što je globalna finansijska kriza zahvatila evropske zemlje i dovela do dužničke krize u pojedinim zemljama Evrozone, postalo je jasno da zemlje sa jedinstvenom valutom i monetarnom politikom, moraju imati i jedinstvenu politiku finansijske stabilnosti. U tom smislu, novembra 2014. godine formirana je Bankarska unija koju trenutno čini Jedinstveni nadzorni mehanizam i Jedinstveni mehanizam za restrukturiranje i oporavak banaka, čime se pred Srbijom našao još jedan izazov: Da li pristupiti bankarskoj uniji ili ne nakon ulaska u EU. Prednosti su očigledne, s obzirom da bi ovim putem NBS imala mogućnost da direktno učestvuje u pripremi propisa kojima se uređuje jedinstveno finansijsko tržište EU, kao i u njihovoј punoj implementaciji kroz aktivnu participaciju u funkcionisanju evropskog institucionalnog mehanizma za očuvanje finansijske stabilnosti.

Uporedo sa regulatornim inicijativama na polju očuvanja finansijske stabilnosti u zemljama EU, NBS je veliku pažnju posvetila usklađivanju svoje politike finansijske stabilnosti sa politikom finansijske stabilnosti ESCB. Mereno kompozitnim indeksom učešća CB u postizanju i jačanju finansijske stabilnosti, NBS se kvalifikovala za svaki od pomenutih kriterijuma, te se njena angažovanost na polju očuvanja finansijske stabilnosti može oceniti visokom ocenom.

Literatura

- Basel Committee on Banking Supervision (2010 (Rev June 2011)) *Bazel III - A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems.*
- ECB (2014) *Convergence Report*, dostupno na: <https://www.ecb.europa.eu/pub/convergence/html/index.en.html>
- Evropska komisija (2014) *Republika Srbija: Izveštaj o napretku*, dostupno na: http://seio.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/godisnji_izvestaji_ek_o_napretku/Izvestaj_o_napretku_dec14.pdf
- Faulend, M. et al. (2005) *Kriteriji Evropske unije s posebnim naglaskom na ekonomske kriterije konvergencije - Gdje je Hrvatska?*, Hrvatska narodna banka.
- HUB ANALIZE, broj 45 (2013) *Ujedinjeni nadzor banaka pod okriljem ECB-a i nova pravila preustroja banaka u EU: Što je u tome dobro za Hrvatsku?*.
- Jovanić, T. (2006) Kontrola bankarske grupe na konsolidovanoj osnovi: ovlašćenja nadzornog organa sa aspekta prudencione kontrole i saradnja regulatornih tela, *Bankarstvo*, 5-6: 20-30.
- Kancelarija za evropske integracije (2014) *Nacionalni program za usvajanje pravnih tekovina Evropske unije*, dostupno na: http://www.seio.gov.rs/upload/documents/nacionalna_dokumenta/npaa/npaa_2014_2018.pdf
- Krstić, B. (2003) *Bankarstvo*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
- Lučić, L. (2011) Evropska monetarna unija i Srbija, *Bankarstvo*, 9-10: 52-75.
- Marinković, S. (2008) Finansijsko tržište i finansijske institucije u Republici Srbiji, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
- Matić, V. (2011) *Bazel III - izmenjeni koncept kapitala*, *Bankarstvo*, 7-8: 172-178.
- Medak, V., Budimir, B. (2013) *Vodič kroz pristupanje Srbije Evropskoj uniji*. Beograd: ISAC Fond.
- Narodna banka Srbije (2013a) Godišnji izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema.
- Narodna banka Srbije (2013b) *Strategija za uvođenje standarda Basel III u Srbiji*, dostupno na: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/55/55_2/55_2_7/Strategija_BaselIII.pdf
- Smaga, P. (2013) Assessing involvement of central banks in financial stability. *Center for financial stability Policy paper*, dostupno na: http://www.centerforfinancialstability.org/research/Assessing_052313.pdf
- Vuković, D. (2012) *Bazel III - nenačinjavane posledice*, *Bankarstvo*, 2: 24-33.
- Zakon o NBS, Službeni glasnik RS, br. 72/2003, 55/2004, 85/2005 - dr. zakon, 44/2010, 76/2012, 106/2012 i 14/2015.
- Zakon o bankama, Službeni glasnik RS, br. 107/2005, 91/2010 i 14/2015.
- Zavišić, A. (2009), U susret jedinstvenom finansijskom tržištu Evropske unije. *Bankarstvo*, 1-2: 42-65.

COMPATIBILITY OF NBS FINANCIAL STABILITY POLICY WITH ESCB FINANCIAL STABILITY POLICY

Abstract: The Republic of Serbia has successfully completed the first stage in the process of accession to the European Union, obtaining the candidate status for membership in the European Union (EU). Currently in progress is the phase of accession negotiations, which implies full harmonization with the EU acquis, with the screening process conducted in 35 thematic chapters. The global financial crisis that has hit our country in 2008 required a timely reaction of the National Bank of Serbia (NBS) in order to preserve the stability of the financial system, especially the banking sector as its most important segment. As the field of financial services has been harmonized under Chapter 9, the paper intends to assess the level of compliance of the national legislation with the EU in the field of banking. Along with regulatory initiatives in the field of safeguarding financial stability in the EU, the NBS pays much attention to the harmonization of its financial stability policy with the policy of financial stability of the European System of Central Banks (ESCB).

Key words: crisis, financial stability, screening, NBS, ESCB



DETERMINANTE VALUTNE SUPSTITUCIJE U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EVROPE

Marina Pepić

Narodna banka Srbije, Beograd, Srbija

✉ marinapepic@hotmail.com

Srđan Marinković

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

✉ srdjan.marinkovic@eknfak.ni.ac.rs

Ognjen Radović

Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

✉ ognjen.radovic@eknfak.ni.ac.rs

Marko Malović

Institut ekonomskih nauka, Beograd, Srbija

✉ marko.malovic@ien.bg.ac.rs

UDK
336.743(4-12)
Originalni
naučni rad

Apstrakt: Valutna supstitucija je široko rasprostranjena među manje razvijenim državama. Pošto povećava finansijsku osjetljivost i ograničava efikasnost monetarne politike, često je u žiži interesovanja naučne i stručne javnosti. U radu je analiziran značaj pojedinih determinanti evroizracije u Srbiji i zemljama u okruženju – Albaniji, Bosni i Hercegovini, Makedoniji, Rumuniji i Hrvatskoj, za period 2003-2014 godina. Analizom je sagledan uticaj domicilne inflacije, nominalnog deviznog kursa domaće valute prema evru, raspona u kamatnim stopama na domaću i stranu valutu, priliva strane valute po osnovu stranih direktnih investicija i izvoza, kao i evroizracije finansijskih izvora banaka na stepen evroizracije kredita. Rezultati dobijeni višestrukom panel regresijom potvrđuju statističku značajnost i prepostavljeni smer uticaja svih analiziranih varijabli izuzev inflacije i salda računa tekućih transakcija.

Primljeno:

28.04.2015.

Prihvaćeno:

26.06.2015.

Ključne reči: valutna supstitucija, finansijska osjetljivost, inflacija, deprecijacija domaće valute, priliv kapitala.

Autori izražavaju zahvalnost anonimnim recenzentima na komentarima kao i Ministarstvu prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije na finansijskoj podršci (Projekti OI 179015 i OI 179066).

1. Uvod

U prošlosti se fenomen valutne supstitucije uglavnom vezivao za zemlje Latinske Amerike. Međutim, ovo nije problem regionalnog značaja. Privrede opterećene supstitucijom valute gotovo su podjednako prisutne u Latinskoj Americi, Aziji, Africi i nekim delovima Evrope. Valutna supstitucija je karakteristika zemalja u razvoju i tranziciji širom sveta. U radu će se termini valutna supstitucija, dolarizacija i evroizacija koristiti kao sinonimi. Naime, iako su se i druge valute koristile kao supstituti za domaću valutu, američki dolar je dugo bio dominantna supstitut valuta, pa je termin dolarizacija postao sinonim za valutnu supstituciju. Od uvođenja evra i ova valuta postaje rezervna (supstitut) valuta, pa se u novije vreme sve češće koristi i termin evroizacija.

Valutna supstitucija se javlja kao posledica gubitka poverenja u nacionalnu valutu od strane tržišnih učesnika, između ostalog, usled dugog perioda makroekonomске nestabilnosti (koji karakterišu visoke stope inflacije i iznenadne deprecijacije nacionalne valute uz česte i masovne intervencije na deviznom tržištu) i nerazvijenosti finansijskog tržišta. Zemlje u tranziciji i razvoju su u periodima visoke inflacije tokom osamdesetih i ranih devedesetih godina prošlog veka prešle sa režima targetiranja monetarnih agregata na režim targetiranja deviznog kursa. Na taj način su uspele da obuzdaju inflaciju i povrate makroekonomsku stabilnost. Nakon toga, neke zemlje su se odlučile da pređu na targetiranje inflacije, a znatan broj zemalja zadržao je režim fiksног kursa usled nerazvijenosti finansijskog tržišta i neefikasnog transmisionog kanala kamatnih stopa.

Ipak, uprkos značajnom napretku koji je u poslednjih dvadesetak godina učinjen u pogledu smanjenja stopa inflacije i uspostavljanja i očuvanja makroekonomске stabilnosti, ideo finansijske aktive i pasive u stranoj valuti u ovim zemljama nije smanjen. Za vreme perioda stabilnosti i znatnih priliva kapitala iz inostranstva, problem visokog stepena evroizacije je uglavnom bio ignorisan. Međutim, kada je strani kapital počeo da se povlači tokom poslednje krize, ove zemlje pretrpele su snažne deprecijacije nacionalnih valuta, makroekonomска stabilnost je bila ozbiljno ugrožena, a problem valutne neusklađenosti i nezvanične evroizacije ponovo je dospeo u žižu interesovanja. Iznenaduje međutim to što je analizi ovog fenomena u manje razvijenim evropskim zemljama posvećena relativno mala pažnja, iako je nivo evroizacije prilično visok.

2. Pojam i vrste valutne supstitucije

Valutna supstitucija podrazumeva upotrebu valute druge zemlje u ekonomiji, pri čemu strana valuta može da se koristi paralelno ili umesto domaće valute preuzimajući od nje neke ili sve funkcije novca. U zavisnosti od toga koje

funkcije novca preuzima, Levy-Yeyati (2003) pravi razliku između supsticije novca, aktive i finansijske supsticije. Supsticija novca postoji kada se strana valuta koristi kao sredstvo plaćanja ili obračuna. Supsticija aktive postoji kada strana valuta ima ulogu čuvara vrednosti. Finansijska supsticija se odnosi na držanje imovine i obaveza u stranoj valuti od strane rezidenata. Slično, Nicolo et al. (2003) prave razliku između transakcione dolarizacije, koja postoji u slučaju kada rezidenti transakcije obavljaju u stranoj valuti i kada su depoziti po viđenju u stranoj valuti, realne dolarizacije, koja se javlja kada su domaće cene i zarade indeksirane ili direktno izražene u stranoj valuti, i finansijske dolarizacije koja postoji kada je veliki deo finansijske imovine i obaveza rezidenata denominovan u stranoj valuti.

Transakcionalna dolarizacija najčešće je praćena finansijskom supsticijom, s obzirom na to da je logično da se finansijska imovina drži u valuti u kojoj se obavljaju plaćanja (Balino et al., 1999). Dolarizacija finansijske aktive, s druge strane, ne znači obavezno i transakcionu, s obzirom na to da ekonomski subjekti mogu štedjeti u stranoj, a transakcije obavljati u domaćoj valuti.

S obzirom na to da tržišni učesnici teže da sačuvaju vrednost svoje (finansijske) imovine, domaća valuta najčešće gubi prvo funkciju čuvara vrednosti, odnosno prvo se javlja finansijska supsticija. Nakon toga, cene počinju da se iskazuju u stranoj valuti i ona preuzima funkciju obračunske vrednosti. Ovaj proces započinje kod proizvoda veće vrednosti poput nekretnina i automobila, i ubrzo se prenosi na ostale proizvode i usluge, te se javlja realna supsticija. Na kraju, strana valuta preuzima od domaće valute i funkciju sredstva plaćanja, odnosno javlja se transakcionalna supsticija. Ovakav sled događaja je posledica racionalnog ponašanja tržišnih učesnika koji u nestabilnom okruženju pokušavaju da zaštite svoj interes.

Uz podelu na transakcionu, realnu i finansijsku, u literaturi se pravi razlika i između domaće i spoljne finansijske dolarizacije (Ize i Levy Yeyati, 2005). Prva se javlja kada su na domicilnom tržištu depoziti i krediti rezidentima mahom u stranoj valuti, a druga kada su finansijski ugovori između rezidenata i nerezidenata izraženi u stranoj valuti.

Reinhart, Rogoff i Savastano (2003) smatraju da je dolarizovana ekonomija ona u kojoj ekonomski subjekti drže deo portfelja u stranoj valuti, i/ili ona u kojoj se privatni i javni sektor zadužuju u stranoj valuti. Dakle, finansijska evroizacija podrazumeva evroizaciju depozita i/ili kredita, pri čemu je značajno da se napravi razlika, s obzirom na to da obe predstavljaju potencijalnu opasnost po finansijski sistem, ali na različit način. Naime, visoka evroizacija depozita može da dovede do krize likvidnosti u slučaju iznenadnog i masovnog povlačenja deviznih depozita, što zahteva reakciju centralne banke i za posledicu ima „topljenje“ deviznih rezervi zemlje. S druge strane, visoka evroizacija kredita može da dovede do krize solventnosti, jer će u slučaju velike

deprecijacije domaće valute sposobnost dužnika da izmiruju svoje devizne ili devizno-indeksirane obaveze biti umanjena. Postojanje problema u jednom sektoru se po pravilu veoma brzo preliva i na ostale sektore u ekonomiji, tako da makroekonomska stabilnost u oba slučaja može biti ozbiljno ugrožena.

3. Merenje evroizacije

U stručnoj literaturi može se sresti veliki broj pokazatelja evroizacije. Izbor konkretnog pokazatelja zavisiće od karakteristikama ekonomije i svrhe u koju se koristi. Tradicionalni pristupi merenju evroizacije uglavnom se zasnivaju na deviznim depozitima. Najčešće se kao pokazatelj uzima ideo depozita u stranoj valuti u odnosu na najširi monetarni agregat. Upravo ovaj pokazatelj je i MMF dugo vremena koristio kao meru evroizacije ekonomija, pri čemu se „kritičnim“ smatra nivo od 30%. Naime, MMF smatra da nivo ispod 30% ne narušava funkcionisanje transmisionog mehanizma monetarne politike, dok viši nivo evroizacije nije povoljan sa aspekta sprovođenja monetarne politike, jer slabi kanal kamatnih stopa (Ivković, 2011, str. 78).

Često se kao pokazatelj stepena evroizacije uzima i odnos depozita u stranoj valuti u odnosu na ukupne depozite. Međutim, merenje evroizacije i na ovaj način daje podcenjenu sliku stvarnog stepena evroizacije, jer ne uzima u obzir gotov novac u opticaju u stranoj valuti, kao ni prekogranične depozite.

Da bi se dobila slika o stvarnom nivou evroizacije u zemlji, trebalo bi u obzir uzeti i gotov novac u opticaju u stranoj valuti. Međutim, zemlje sa izraženom valutnom supsticijom po pravilu karakteriše istorija makroekonomske nestabilnosti, pa se zbog nepoverenja veliki broj transakcija obavlja izvan bankarskog sistema, isto kao što se i veliki deo štednje ne nalazi u bankama, pa veliki problem predstavlja određivanje ukupne količine gotovog novca u opticaju u stranoj valuti. Feige et al. (2002) su dali značajan doprinos u tom pravcu. Oni su na bazi podataka The Report of International Transportation of Currency or Monetary Instruments¹ dali procenu količine dolara u opticaju za veliki broj tranzicionih zemalja širom sveta. Za evro, procenu količine koja cirkuliše van evrozone obavlja Centralna banka Austrije na bazi anketa koje sprovodi periodično. Ipak, ovi se podaci svakako moraju uzeti sa rezervom.

Reinhart, Rogoff i Savastano (2003) pokušali su da prevaziđu nedostatke tradicionalnih pokazatelja tako što su kreirali kompozitni indeks koji kombinuje učešće deviznih depozita banaka u M2, ukupnog spoljnog duga u BDP-u i domaćeg javnog duga denominovanog ili indeksiranog u stranoj valuti u ukupnom domaćem javnom dugu.

¹ Carina SAD prikuplja informacije o tokovima dolara sa inostranstvom. Od 1970. godine postoji obaveza za sva fizička i pravna lica da prijave uvoz ili izvoz valute ili drugog monetarnog instrumenta u iznosu većem od 10.000 dolara. Podaci su agregirani na takav način da može da se posmatra ukupan priliv i odliv dolara ka različitim destinacijama.

Na strani bankarske aktive visina evroizacije se najčešće meri odnosom deviznih i devizno-indeksiranih kredita u ukupnim kreditima. Učešće devizno-indeksiranih i deviznih u ukupnim kreditima je posebno dobitno na značaju tokom poslednje krize, s obzirom na to da je većina valuta zemalja u razvoju pretrpela snažne deprecijacije domaće valute, što se negativno odrazilo na obaveze privatnog i javnog sektora koje su mahom u stranoj valuti, za razliku od njihovih prihoda.

4. Zašto je visoka evroizacije problem?

Sa makroekonomskog aspekta evroizacija bi trebalo da u dužem vremenskom periodu doprinese smanjenju inflacije i njenom približavanju inflaciji zemlje čija se valuta koristi kao supstitut. U slučaju visoke valutne supstitucije u fokusu nije unutrašnja monetarna politika, već se preispituje monetarna politika zemlje čija se valuta koristi i njen kredibilitet. Arbitraža vodi ujednačavanju nivoa cena sa cenama u državi čija se valuta koristi kao supstitut, što u najvećem broju slučajeva ima za posledicu rast inflacije u kratkom roku, i njeni snižavanje u dugom roku. Dakle, tek u dužem vremenskom periodu dolazi do približavanja inflacije. Naravno, ovo ne znači i ujednačavanje cena svih dobara i usluga. Cene međunarodno nerazmenljivih dobara i cene pod administrativnom kontrolom neće se korigovati. Takođe, ne treba očekivati da će stopa inflacije biti ista u zemljama koje koriste istu valutu, s obzirom na to da one uglavnom beleže različit ekonomski rast, što rezultira i različitim stopama inflacije.

Takođe, evroizacija bi trebalo da dovede i do postepenog smanjenja kamatnih stopa u zemlji. Ipak, iako je snižavanje kamatnih stopa verovatno, nije realno očekivati da dođe do njihovog potpunog ujednačavanja sa kamatnim stopama u zemlji čija se valuta koristi kao supstitut, pre svega zbog rizika zemlje. Što je veći rizik zemlje, biće veća i razlika u kamatnim stopama.

Pored toga, evroizacija bi trebalo da doprinese razvoju domaćeg tržišta kapitala, smanjenju transakcionih troškova u međunarodnoj trgovini i bržem integriranju zemlje u svetske tokove.

S druge strane, evroizacija nosi i niz problema. Moguće je izdvojiti dve grupe posledica. S jedne strane, široko je rasprostranjeno mišljenje da visok nivo valutne supstitucije otežava vođenje monetarne politike (slabljene efikasnosti kanala kamatnih stopa). Efikasnost kanala kamatnih stopa je umanjena kada je većina finansijskih ugovora izražena u stranoj valuti, iz razloga što su kamatne stope na stranu valutu i priliv strane valute van kontrole monetarnih vlasti. Obim deviznih kredita može se povećavati slobodno u slučaju deviznog priliva, a povećanje domaćih kamatnih stopa ima veoma malo uticaja na troškove deviznih kredita. Takođe, u slučaju potpune evroizacije centralna banka gubi ulogu poslednjeg utočišta i emisionu dobit.

Druga grupa posledica tiče se uticaja evroizacije na makroekonomsku i finansijsku stabilnost. Mada je određen nivo evroizacije poželjan kao vid zaštite od deviznog rizika, široko rasprostranjena finansijska evroizacija neminovno vodi valutnoj neusklađenosti u ekonomiji (Levy-Yeyati, 2003). Neusklađenost može da bude u bilansima banaka (odobravanje kredita u lokalnoj valuti na bazi obaveza u stranoj), i u tom slučaju su banke direktno izložene deviznom riziku, što za rezultat ima veću verovatnoću nastanka bankarskih i finansijskih kriza. Neusklađenost se može javiti i u nebanskarskim sektorima ukoliko se ekonomski subjekti zadužuju u stranoj valuti, dok su im prihodi uglavnom u domaćoj. U tom slučaju, usled valutne neusklađenosti, neto pozicija u sektoru stanovništva, privrede i države postaje osetljiva na promene deviznog kursa, što ove ekonomске učesnike izlaže riziku solventnosti. S druge strane, banke smanjuju svoju izloženost deviznom riziku prebacujući ga na klijente, ali se povećava njihova izloženost kreditnom riziku (pogotovo ako se krediti u stranoj valuti odobravaju sektoru koji ne izvozi), što na kraju ima isti ishod, tj. povećanu osetljivost ekonomije na bankarsku i finansijsku krizu. Dakle, finansijska evroizacija može predstavljati sistemsku opasnost za ekonomiju.

Postojanje valutne neusklađenosti u ekonomiji i sa tim povezan strah od iznenadne i velike deprecijacije domaće valute (Calvo i Reinhart, 2002) utiče i na spremnost monetarnih vlasti da devizni kurs koriste kao apsorber šokova. Naime, u uslovima visoke evroizacije nosioci monetarne politike najčešće nisu spremni da dozvole velike i iznenadne deprecijacije domaće valute (tzv. „strah od plivanja“), jer bi ona stvorila veliki problem u pogledu otplate dugova i time dovela do nestabilnosti finansijskog sistema. Zbog toga se gubi mogućnost da se bar delom eksterni šokovi ublaže korekcijom deviznog kursa, pa su ekonomije sa izraženom valutnom supstitucijom po pravilu osetljivije na spoljne šokove. Takođe, problem je što očekivanja u pogledu stabilnosti deviznog kursa zbog pomenutog efekta doprinose dodatnom povećanju evroizacije čime se stvara začarani krug. Pored toga, zbog ograničenih mogućnosti za implementaciju anticiklične ekonomске politike, evroizovane ekonomije su sklonije cikličnim oscilacijama ekonomskih aktivnosti.

5. Determinante finansijske evroizacije

Visok nivo evroizacije ekonomije može biti posledica skromnih domaćih izvora finansiranja, zbog čega se ekonomski subjekti okreću inostranim tržištima u potrazi za dodatnim izvorima sredstava. S druge strane, visoka evroizacija može biti i posledica racionalnog ponašanja ekonomskih učesnika koji se, u želji da zaštite svoje interes, okreću sigurnijoj stranoj valuti (Marinković, 2009). U svakom slučaju, visok nivo valutne supstitucije predstavlja opasnost po finansijsku i makroekonomsku stabilnost, pa većina zemalja pokušava da smanji nivo evroizacije svojih ekonomija. Međutim, ovaj zadatak nije nimalo lak i jednostavan, već naprotiv težak i dugotrajan, o čemu najbolje svedoči

činjenica da je svega nekoliko zemalja u svetu uspelo da znatnije smanji stepen valutne supstitucije. Da bi strategija smanjenja evroizacije bila uspešna, potrebno je prilikom definisanja mera i aktivnosti koje će biti preduzete imati u vidu njene uzroke.

U literaturi se može naići na veliki broj faktora kojima se objašnjava odluka ekonomskih subjekata da drže imovinu ili preuzmu obaveze u stranoj valuti. Najčešće se visoka inflacija, deprecijacija domaće valute, razlika u kamatnim stopama na domaću i stranu valutu, priliv kapitala (po osnovu izvoza, stranih direktnih investicija i drugo), ali i visoka evroizacija obaveza navode kao osnovne determinante visoke evroizacije kredita. U nastavku dajemo pregled doprinosa teorijski i empirijski orijentisane literature o determinantama valutne supstitucije, uporedno sa analizom rezultata dobijenih primenom dva različita modela panel regresione analize.

5.1 Skup podataka i metodi

U radu je analiziran uticaj skupa varijabli na nivo evroizacije kreditnog portfelja banaka. Ispitano je u kojoj meri su date variable doprinele visokoj evroizaciji kredita u šest zemalja Jugoistočne Evrope: Albaniji, Bosni i Hercegovini, BJR Makedoniji, Rumuniji, Srbiji i Hrvatskoj. Spisak korišćenih varijabli priložen je u dodatku, uporedno sa konstrukcijskim obeležjima, odnosno definicijama (tabela A1). Skup podataka je prikazan na dijagramima u dodatku - dijagramima vremenskih serija (A2) i dijagramima rasturanja (A3). Svi korišćeni podaci preuzeti su iz zvaničnih izvora Međunarodnog monetarnog fonda. Spisak izvora korišćenih za konstrukciju skupa podataka dat je u popisu literature.

Zbog problema sa konzistentnošću podataka, obuhvaćena je relativno kratka vremenska serija godišnjih podataka. Praćen je zajednički uticaj devet nezavisno promenljivih na stepen evroizacije kredita za period od 2003. do 2014. godine. Priroda podataka onemogućavala je korektnu upotrebu modela za analizu vremenskih serija, pa je logičan izbor bila analiza takozvanih panel podataka, kao kombinacija serija strukture i vremenskih serija. Na taj način dobijen je veći broj opservacija ($N \times T = 720$), koji u ovom slučaju predstavlja proizvod podataka strukture ($N=60$) i podataka u vremenskoj seriji ($T=12$). Za jedan broj država raspolagalo se dužim serijama, ali su iz analize izostavljene godine koje prethode 2003. godini, kako bi se dobio balansirani panel. Podacima je formiran tzv. klasičan panel, jer broj podataka strukture (N) značajno prevaziđa broj vremenskih perioda (T).

Skup panel podataka omogućio je značajno uvećanje uzorka, veći varijabilitet i veću efikasnost ocene. U radu smo primenili model sa fiksним individualnim efektima (tabela 1) i model stohastičkih efekata (tabela 2). Prvi model je ocenjivan po kovarijacionom metodu, dok je za drugi model korišćen metod uopštenih najmanjih kvadrata. Izbor metoda ocene određen je odnosom

između varijanse individualnih efekata i ukupne varijanse slučajne greške , tj. vrednošću parametra *rho*, kojim se ocenjuje relativan značaj individualnih efekata. Napominjemo da su kod modela stohastičkih efekata individualni efekti uključeni u izraz slučajne greške. Kod ovog modela, kada je varijansa individualnih efekata pozitivna veličina, primena metoda običnih kvadrata ne daje efikasnu ocenu.

Karakteristika prvog modela je da ne uzima u obzir varijacije između jedinica posmatranja, u ovom slučaju država. Takođe, na ovaj način se ne mogu identifikovati uticaji individualnih promenljivih uključenih u model (Dragutinović Mitrović, 2005). Zajedničko za oba modela je da su države korišćene kao varijable po kojoj je izvršeno grupisanje. Napominjemo da sve korišćene varijable, osim referentne stope Evropske centralne banke, variraju po grupama.

U tumačenju uticaja daćemo prednost modelu stohastičkih efekata, jer omogućuje identifikaciju uticaja individualnih promenljivih uključenih u model, a i zbog toga što veća vrednost parametara dijagnostike (npr. koeficijenta determinacije) favorizuje ovaj model. Takođe, savremena ekonometrija panela prednost daje modelu stohastičkih efekata.

5.2 Rezultati i diskusija

Visoka inflacija se često smatra glavnim krivcem izražene evroizacije. U ambijentu visoke inflacije troškovi upotrebe domaće valute se povećavaju uporedno sa padom poverenja u domaću valutu. Visoka i promenljiva stopa domicilne inflacije utiče na rast kamatnih stopa na domaću valutu, te zaduživanje u stranoj valuti postaje superiornija alternativa, što za rezultat ima rast evroizacije kredita. Sa druge strane, visoka inflacija utiče na pad investicija u finansijsku aktivan sa neizvesnom realnom stopom prinosu, kao što je slučaj sa depozitima u domaćoj valuti, pa raste i stepen evroizacije depozita. U velikom broju zemalja, najčešće nakon perioda visoke inflacije i iznenadnih deprecijacija, banke i njihovi klijenti se spontano okreću ka stranoj valuti. Savastano (1996) smatra da je duga istorija inflacije uz neadekvatan institucionalni okvir rezultirala dolarizacijom značajnog broja ekonomija.

Ize i Levy-Yeyati (2003) smatraju da se odluka ekonomskih subjekata da drže domaću nasuprot stranoj valuti bazira na očekivanim prinosima konkurentnih valuta. Pod pretpostavkom da važi međunarodni paritet kamatnih stopa, Ize i Parado (2002) smatraju da raspon u kamatnim stopama neutrališe predvidljivu razliku u inflaciji i izjednačava očekivane prineose na valute. Zbog toga oni smatraju da objašnjenje za evroizaciju leži u promenljivosti i nepredvidljivosti inflacije, a ne njenom nivou. Sve dok je očekivana volatilnost inflacije veća od očekivane volatilnosti realnog deviznog kursa, čak i pri niskim stopama inflacije, strana valuta će biti atraktivnija.

Prema ovoj teoriji, ekonomski subjekti se okreću stranoj valuti uporedo sa intenziviranjem inflacije. Da li zbog toga možemo očekivati da se proces zaustavi, pa čak i preokrene, kada se domaća inflacija smanji? Iskustva iz velikog broja zemalja ovo ne potvrđuju. Čak suprotno, kada jednom dođe do evroizacije ona pokazuje izuzetnu istrajnost, a procesu je gotovo nemoguće dati suprotan tok. Istrajnost evroizacije najčešće se objašnjava time da je potreban duži period stabilnosti da bi se povratilo izgubljeno poverenje i gorko iskustvo potisnulo u zaborav. Često se kao razlog navodi i postojanje fiksnih troškova prebacivanja finansijske aktive (konverzije) iz jedne valutu u drugu. Dakle, sve dok povratak valuti sa nižim oportunitetnim troškom ne nadoknadi troškove konverzije valute finansijskih ugovara, stopa inflacije može da fluktuirala da ne prouzrokuje bilo kakve promene stepena evroizacije. Drugim rečima, postoji jasna granica u vrednosti razlike u stopama domicilne i strane inflacije iznad koje evroizacija opstaje jer troškovi zamene valuta prevazilaze podsticaj za deevroizaciju koji nastaje zbog smanjenja domicilne inflacije.

**Tabela 1. Model sa fiksni individualnim efektima
– zavisna varijabla FX/ukupni krediti**

Regresor	Ocena	St. Error	t – value	P > t
CPI (avg.)	0.714*	0.406	1.76	0.086
CPI (eop)	0.018	0.331	0.05	0.956
ER (avg.)	-0.221*	0.126	-1.75	0.088
Referentna stopa (eop)	-35.873	24.456	-1.47	0.150
ECB stopa (eop)	36.019	24.496	1.47	0.149
Spred	35.957	24.498	1.47	0.150
FX/Ukupne obaveze	0.010	0.151	0.07	0.947
Tekući račun (%GDP)	0.355*	0.202	1.76	0.087
SDI (%GDP)	-0.863**	0.336	-2.57	0.014
Konstanta	81.476	9.005	9.05	0.000
Dijagnostika				
F (9, 41)				3.44
Prob > F				0.003
R-squared (unutar grupe)				0.430
R-squared (između grupa)				0.121
R-squared (ukupno)				0.034
rho ¹⁾				0.955

Napomene: *Nivo pouzdanosti 10%; **Nivo pouzdanosti 5%; ¹⁾ deo varijanse usled individualnih efekata.

Na uzorku zemalja u okruženju analiza ne potvrđuje statističku značajnost inflacije kao faktora evroizracije kreditnog portfelja banaka. Testirana su dva pokazatelja inflacije: prosečna godišnja stopa inflacije i inflacija na kraju godine. Prvi pokazatelj je procenjen kao značajan jedino u manje pouzdanom modelu fiksnih efekata, a zavisnost je očekivano pozitivna, odnosno rast inflacije podstiče rast evroizracije kreditnog portfelja, jednakako kao što i pad inflacije snižava stepen evroizracije. Međutim, ovaj efekat potpuno izostaje u pouzdanijem modelu stohastičkih efekata, što se može objasniti na više načina, pri čemu se oni međusobno ne isključuju. Najpre, u ovom radu modelima panel regresije analiziramo uticaj inflacije na finansijsku evroizraciju, odnosno odluke o valutnoj strukturi finansijske imovine i obaveza koje donose banke i njihovi klijenti. U svim državama iz uzorka stepen evroizracije kreditnog portfelja izuzetno je visok i redovno prelazi polovinu ukupnog obima kredita u korišćenju. Ovo znači da je rezervna valuta preuzeila ulogu glavne valute u finansijskim aranžmanima na lokalnim tržištima zemalja iz uzorka. Čak i kada se u kreditnim aranžmanima koristi domicilna valuta, gotovo redovno se kao valorimetar ugovara valutna klauzula (daleko ređe stopa rasta cena na malo). Kreditni aranžmani u zemljama iz uzorka su pretežno kratkoročni i srednjoročni, zbog čega je inflacija (uz ostale razloge vezane za objektivnost utvrđivanja varijable, frekvenciju informacija i slično) manje pogodan parametar u ekonomskim kalkulacijama. Prepostavljamo da se ekonomski kalkulacije učesnika na kreditnom tržištu daleko više zasnivaju na tzv. otvorenom kamatnom paritetu (očekivane promene deviznog kursa su parametar egalizacije kamatnih stopa u različitim valutnim područjima), nego na paritetu realnih kamatnih stopa (inflacija je parametar egalizacije kamatnih stopa u različitim valutnim područjima). Ako je ova pretpostavka tačna, devizni kurs će igrati daleko važniju ulogu od inflacije u oblikovanju stepena valutne supstitucije na kreditnom tržištu.

Drugi razlog zbog koga može izostati uticaj inflacije je asimetričnost efekta inflacije na evroizraciju, odnosno pomenuta istrajnost evroizracije kao fenomena. U periodu obuhvaćenom analizom države iz uzroka su imale manje ili više uspeha u kontroli inflacije, pri čemu je dolazilo i do oscilacija stepena evroizracije, ali očigledno da stepen poklapanja nije bio na potrebnom nivou.

Efekat „dugog pamćenja“, odnosno produženi efekat inflacije, bi takođe mogao da igra ulogu, zbog čega bi bilo korisno zavisnost između ove dve varijable oceniti preko dinamičkog panel regresionog modela, koji bi ispitao zavisnost sa različitim periodima kašnjenja (time lag) i eventualno uticaj „traumatskih“ iskustava sa hiperinflacijama iz ne tako daleke prošlosti.

Tabela 2. Model stohastičkih efekata – zavisna varijabla FX/ukupni krediti

Regresor	Ocena	St. Error	<i>z</i> – value	<i>P</i> > <i>z</i>
CPI (avg.)	0.777	0.624	1.25	0.213
CPI (eop)	-0.301	0.539	-0.56	0.576
ER (avg.)	0.084**	0.023	3.55	0.000
Referentna stopa (eop)	– 99.873**	40.220	-2.46	0.014
ECB stopa (eop)	100.342* *	40.230	2.49	0.013
Spred	99.245**	40.307	2.46	0.014
FX/Ukupne obaveze	0.220**	0.068	3.22	0.001
Tekući račun (%GDP)	-0.084	0.326	-0.26	0.795
SDI (%GDP)	-1.003*	0.543	-1.85	0.065
Konstanta	46.764	4.292	10.89	0.000
Dijagnoza				
Wald χ^2 (9)				43.67
Prob > χ^2				0.000
R-squared (unutar grupe)				0.129
R-squared (između grupa)				0.674
R-squared (ukupno)				0.492
Rho ¹⁾				0.000

Napomene: *Nivo pouzdanosti 10%; **Nivo pouzdanosti 5%; ¹⁾ deo varijanse usled individualnih efekata.

Pored inflacije, bitnom determinantom evroizracije smatra se i devizni kurs. Negativne promene vrednosti domaće valute, odnosno njena deprecijacija, stimulišu proces evroizracije. Velike i iznenadne promene deviznog kursa, povećavaju troškove zaduživanja u stranoj valuti, a umanjuju vrednost depozita rezidenata položenih u domaćoj valuti, što za posledicu ima smanjenje evroizracije kredita i povećanje evroizracije depozita. Međutim, bez obzira na neizvesnost u pogledu buduće deprecijacije, ukoliko su kamatne stope na zaduživanje u domaćoj valuti visoke zbog visoke inflacije, zaduživanje u stranoj valuti biće atraktivnije, što će uticati na porast udela kredita u stranoj valuti. Takođe, uloga deviznog kursa u transmisionom mehanizmu monetarne politike u evroizovanim ekonomijama je po pravilu značajnija u odnosu na manje evroizovane ekonomije, pa je uticaj deviznog kursa utoliko značajniji.

Rezultati dobijeni metodom uopštenih najmanjih kvadrata odstupanja sa komponentama slučajne greške, tj. metodom stohastičkih efekata (random effects generalized least squares method) potvrđuju pretpostavljeni uticaj nominalnog deviznog kursa na stepen evroizacije kreditnog tržišta. Koeficijent (tabela 2) je statistički značajan, čak i na vrlo visokom nivou pouzdanosti. Utvrđena pozitivna vrednost ovog parametra ukazuje da deprecijacija domaće valute podstiče evroizaciju. Napominjemo da se za sve valute iz uzorka primenjuje direktni metod kotacije, tj. devizni kurs se izražava u jedinicama domaće valute za jedinicu strane valute, pa rast deviznog kursa (pozitivna promena vrednosti promenljive) u osnovi predstavlja deprecijaciju domaće valute. Na statističku značajnost nije uticala činjenica da jedan broj država iz uzorka primenjuje rigidne valutne režime. Naime, u Bosni i Hercegovini je na snazi tzv. valutni odbor (sa fiksnom vrednošću domaće valute prema evru), dok je u BJR Makedoniji praktično u primeni fiksni devizni kurs. Kod ostalih valuta primenjuje se rukovođeno-fluktuirajući devizni kurs. Uočena pravilnost može ukazivati na to da banke dominiraju kreditnim tržištem, odnosno da snažniju pregovaračku poziciju koriste kako bi kreditnu ponudu oblikovale u korist strane valute. Drugim rečima, kamatna stopa na kredite u domicilnoj valuti viša je od kamatne stope na kredite u stranoj valuti za iznos koji značajno prevazilazi kako razliku u stopama inflacije, tako i istorijske stope deprecijacije domaće valute.

Arteta (2002) je empirijski pokazao da je uticaj trenutne inflacije i deprecijacije nacionalne valute na finansijsku dolarizaciju relativno skroman, ali da je, s druge strane, uticaj maksimalne inflacije i deprecijacije na dolarizaciju kako kredita, tako i depozita značajan. On smatra da su zemlje koje su iskusile visoke inflacije i deprecijacije u prošlosti sklonije tome da imaju veći stepen dolarizacije na strani bankarske aktive, kao i pasive. Tome u prilog ide i činjenica da je iskustvo mnogih zemalja pokazalo da visoka evroizacija neretko opstaje, a nekada se čak i povećava, nakon što se postigne stabilnost osnovnih makroekonomskih fundamenata, jer je potrebno duže vreme da se ljudi prilagode i povrate poverenje u domaću valutu. Takođe, kada jednom podnesu troškove konverzije u drugu valutu nisu voljni da ih ponovo podnose. Dakle, visoke stope inflacije i deprecijacije domaće valute u prošlosti, ukoliko se stabilizacija makroekonomskih fundamenata ne oceni kao kredibilna, vode većoj evroizraciji kredita tokom vremena.

U ovom istraživanju ovaj efekat nije obuhvaćen, i to iz više razloga. Zbog niske frekvencije podataka nije bilo moguće kreirati indikatore varijabilnosti deviznog kursa i testirati njihov uticaj na evroizaciju. Takođe, kod većine država u periodu obuhvaćenom analizom nije beležena izuzetno visoka inflacija, niti je bilo oštrijih slabljenja domaće valute uočljivih iz godišnjih podataka. Izvesna iskakanja deviznog kursa iz dugoročnog trenda zabeležena su u jeku svetske finansijske krize, ali je uglavnom ubrzo dolazilo do smirivanja dinamike na

deviznim tržištima. Hiperinflacije koje su svakako oblikovale očekivanja ekonomskih aktera dešavale su se u periodu koji prethodi periodu analize.

Iz prethodnih razmatranja uočavamo da uticaj inflacije i deviznog kursa vredi razmatrati uporedno sa kretanjima kamatnih stopa, jer tek uzeti zajedno ovi parametri oblikuju relativnu atraktivnost finansijskih aranžmana u različitim valutama. Razlika u kamatnim stopama na domaću i stranu valutu takođe utiče na preferencije ekonomskih subjekata u pogledu valutne strukture njihove finansijske imovine i obaveza. Povećanje razlike u kamatnim stopama u korist domaće valute trebalo bi da smanji atraktivnost kredita u domaćoj valuti i poveća atraktivnost depozita u domaćoj valuti, time povećavajući dolarizaciju kredita i smanjujući dolarizaciju depozita (Ize i Levy-Yeyati, 2003). Catao i Terrones (2000) tvrde da dolarizacija pokazuje tendenciju da se povećava sa smanjenjem inostranih kamatnih stopa ukoliko je početni nivo dolarizacije nizak. Pad inostranih kamatnih stopa utiče na porast zaduživanja u inostranstvu, pa banke, kako bi se zaštitile od deviznog rizika, odobravaju više kredita u stranoj valuti na domaćem tržištu, što rezultira porastom evroizracije kredita. Basso et al. (2007) nalaze da povećanje raspona između kamatne stope na domaću i stranu valutu povećava evroizraciju kredita i smanjuje evroizraciju obaveza. S druge strane, prema studiji koju je sproveo Arteta (2002), kamatni spred ima skroman uticaj na visinu valutne supstitucije.

Rezultati naše analize primenom metoda stohastičkih efekata potvrđuju pozitivan, statistički značajan uticaj razlike u kamatnim stopama na stepen evroizracije. Proširenje raspona stimuliše uvoz kapitala, direktno utičući na evroizraciju finansijskih izvora banaka. Zbog regulative koja banke usmerava da kontrolišu tzv. bilansnu izloženost valutnom riziku, efekat će se izraziti i na evroizraciju domaćeg kreditnog tržišta.

U radu smo razmatrali i uticaj kamatnih stopa pojedinačno, i to referentne kamatne stope lokalnih monetarnih vlasti (LPR) i Evropske centralne banke (ECB). U analizi metodom stohastičkih efekata obe varijable su značajne (i metodom fiksnih efekata obe varijable su blizu statističke značajnosti), pri čemu LPR ima negativan, a ECB stopa pozitivan uticaj na stepen evroizracije kreditnog tržišta. Ovakav smer uticaja možemo objasniti na sledeći način. Rast LPR podstiče rast kamatne stope na kredite u lokalnoj valuti, pri čemu izostaje uticaj na kamatnu stopu u stranoj valuti, i time favorizuje stranu valutu kao bolji izbor (naravno iz ugla zajmoprimeca) za kreditne aranžmane.

Treba imati u vidu i da države u regionu uglavnom koriste takozvane klasične repo transakcije (npr. Hrvatska i Srbija), pa se repo stopa za bankarski sektor pojavljuje kao stopa prinosa na nerizičnu alternativu kreditima privatnom sektoru. Rast repo stope dovodi do realokacije likvidnosti iz kreditnog portfelja u repo stok, pa može i stimulativno delovati na evroizraciju kreditnog portfelja banaka.

Pozitivan uticaj repo stope ECB na stepen evroizacije kredita analiziranih država evropske periferije mogao bi se objasniti izmenama u atraktivnosti kreditnog tržišta jugoistočne Evrope u odnosu na matično evropsko tržište. Do pojave krize (2007) repo stopa ECB je beležila rast da bi nakon toga usledio konstantan trend opadanja. Kako ECB sprovodi takozvani reverzni repo, ova stopa predstavlja input u funkciji troškova evropskih banaka. Rast ove stope, ukoliko se prenosi na kreditne kamatne stope na matičnom tržištu i dalje na pad kreditne tražnje, stimulativno bi delovao na izvoz kreditnog kapitala u države čije je ciklus kreditne aktivnosti bar delom izvan uticaja ECB. Pad repo stope ECB, po toj logici, dovodi do smanjenja kreditne izloženosti prema državama uvoza kreditnog kapitala i time ublažavanja njihovog stepena evroizacije. Naravno, na međunarodne tokove kreditnog kapitala uticaj ima čitav niz faktora, koji je izvan interesa ovog rada. O ostalim tokovima priliva strane valute i njihovom uticaju na stepen valutne supstitucije kredita govorićemo u nastavku.

Kao što smo već pomenuli, u visoko evroizovanim ekonomijama transmisija monetarnih uticaja preko kanala kamatnih stopa nije dovoljno efikasna, zbog čega se ne može očekivati da se promene referentnih kamatnih stopa u potpunosti odraze na čitav spektar tržišnih kamatnih stopa, pre svega kreditne kamatne stope, koje su ključan parametar u donošenju odluka o valuti kreditnog aranžmana. Zbog toga se izbor zvaničnih referentnih kamatnih stopa ne može smatrati idealnim za ovakve analize.

U literaturi se često može naići i na mišljenja da dolarizacija finansijskih izvora utiče na dolarizaciju finansijskih plasmana (Naceur i Omran, 2011). Teorijski se očekuje da banke usklade svoje valutne pozicije, bilo zbog toga što ne žele da preuzimaju devizni rizik, bilo zbog toga što su prinudene da tako postupe (regulativa u većini zemalja nameće ograničenja finansijskim institucijama u pogledu otvorenih deviznih pozicija, odnosno izloženosti deviznom riziku,), ili pak iz oba razloga.

U radu pratimo uticaj evroizacije ukupnih finansijskih obaveza banaka na evroizaciju kredita banaka. Međutim, treba imati u vidu da se depozitni i nedepozitni izvori banaka značajno mogu razlikovati kada je u pitanju način odlučivanja o valutnoj strukturi. Nedepozitni (dominiraju kreditni) izvori u bankarskim sektorima zemalja Jugoistočne Evrope najvećim delom potiču sa kreditnog tržišta Evropske unije. Banke u zemljama u tranziciji i razvoju su mahom subsidijari stranih banaka. One su u mogućnosti da od matičnih banaka po veoma povoljnim kamatnim stopama pozajmljuju sredstva. Ta sredstva banke su koristile kako bi podstakle kreditni rast, s ciljem da zauzmu što veći tržišni udio na još uvek nerazvijenim, ali visoko profitabilnim kreditnim tržištima zemalja u razvoju, za koje se očekivalo da će značajno rasti. Ova sredstva su izvorno u stranoj valuti, a odluke o valuti u kojoj se realizuju kreditne transakcije donose se unutar bankarske (finansijske) grupe. Ovo je

rezultiralo naglim rastom deviznih i devizno-indeksiranih kredita i povećanjem stepena evroizracije kredita.

S druge strane, odluku o valuti u kojoj će se polagati depoziti donose deponenti-rezidenti, na osnovu ponude kamatnih stopa, očekivane inflacije i očekivanih kretanja deviznog kursa. Ipak, ukoliko banke uskladjuju valutnu strukturu izvora i plasmana, porast evroizracije depozita, kao pojedinačno najvažnijeg finansijskog izvora banaka, ali i drugih izvora, trebalo bi da vodi porastu evroizracije kredita. Marinković (2009) je ispitao vezu između evroizracije depozita i kredita za pet zemalja jugoistočne Evrope i utvrdio da postoji jaka pozitivna korelacija. Luca i Petrova (2003) su takođe utvrdili da je evroizracija kredita u tranzisionim ekonomijama određena odlukama banaka u pogledu optimizacije izloženosti valutnom riziku. Barajas i Morales (2003) smatraju da su krediti u stranoj valuti generalno povezani sa depozitima u stranoj valuti, s tim da je koeficijent korelacije manji od jedan, s obzirom na to da regulativa onemogućava banke da kroz zajmove plasiraju ukupan iznos primljenih sredstava. Dakle, u kojoj meri će se valutna struktura depozita, pa i ukupnih finansijskih obaveza, preslikati na valutnu strukturu kredita zavisi od odnosa banke prema valutnom riziku, ali i od politike obavezne rezerve (kojom se mogu obuhvatiti pored depozita i ostali izvori banaka, primenjivati različite stope obavezne rezerve za izvore u različitim valutama, pa i upravljati valutnom strukturu sredstava obavezne rezerve).

Naša analiza sprovedena metodom stohastičkih efekata potvrdila je pozitivnu i statistički značajnu vezu između stepena evroizracije finansijskih izvora i kredita bankarskog sektora. Iznenadjuje da ova veza izostaje kod analize metodom fiksnih efekata.

Priliv strane valute u vidu stranih direktnih investicija ili pozitivnog bilansa spoljnotrgovinskih transakcija takođe može imati uticaj na stepen evroizracije ekonomije. Preduzeća, kao i banke, teže da usklade valutnu strukturu svojih obaveza sa prihodima. Luca i Petrova (2003) smatraju da se izvozno orijentisane firme, kako bi se zaštitile od deviznog rizika, zadužuju uglavnom u stranoj valuti, s obzirom na to da i prihode ostvaruju u stranoj valuti, što doprinosi povećanju evroizracije kredita. Što je veći obim izvoza u odnosu na proizvodnju, odnosno što je veći stepen integracije ekonomije u svetske tokove (veći udeo spoljne trgovine u BDP), ekonomija bi trebalo da bude više evroizovana. Ize i Parrado (2002) takođe smatraju da postoji pozitivna veza između spoljnotrgovinske otvorenosti i dolarizacije kredita. Međutim, Arteta (2002) nalazi da otvorenost ima negativan uticaj na dolarizaciju.

Metodom stohastičkih efekata utvrdili smo da saldo računa tekućih transakcija nema statistički značajan uticaj na zavisnu promenljivu (mada je vrednost koeficijenta negativna). Suprotno tome, metodom fiksnih efekata ova promenljiva pokazuje direkstan (pozitivan) i statistički značajan uticaj. S

obzirom da izuzev Hrvatske, koja u poslednje dve posmatrane godine beleži deficit, sve ostale države iz uzroka u posmatranom periodu konstantno beleže deficit računa tekućih transakcija, utvrđena pravilnost bi označavala da rast deficitra računa tekućih transakcija dovodi do smanjenja stepena valutne supstitucije. Ovakva pravilnost ne bi bila nelogična, jer pomenuti deficit može prouzrokovati odliv strane valute.

Strane direktnе investicije (mereno učešćem stranih direktnih investicija u bruto domaćem proizvodu zemlje) imaju negativan i statistički značajan efekat na stepen evroizracije kredita, što je potvrđeno kako metodom stohastičkih efekata, tako i metodom fiksnih efekata. Veza između ove dve varijable je vrlo složena i teško je pouzdano utvrditi ekonomski uzroke ovakve pravilnosti. Naizgled, priliv strane valute kroz strane direktnе investicije trebalo bi da deluje podsticajno na upotrebu strane valute u zemlji priliva, ali su strane direktnе investicije bar jednim delom supstitut zaduživanju u inostranstvu koje ima daleko neposredniji uticaj na evroizraciju kredita.

6. Zaključak

Široko rasprostranjena finansijska evroizracija neminovno uvodi u ekonomski ambijent problem valutnog rizika, i predstavlja potencijalnu opasnost po finansijsku i makroekonomsku stabilnost. Naime, prisustvo visoke valutne supstitucije čini verovatnijim krize likvidnosti i solventnosti u bankarskom sektoru, a kako se problemi brzo prelivaju i na ostale sektore, makroekonomска stabilnost može biti ugrožena. Pored toga, izražena evroizracija otežava vođenje monetarne i fiskalne politike, umanjujući njihovu efikasnost. Zbog toga je ovaj fenomen često predmet analiza i rasprava u stručnoj javnosti.

Analiza obavljena različitim modelima panel regresije potvrdila je da je stepen evroizracije kreditnog tržišta u šest zemalja Jugoistočne Evrope za period od 2003. do 2014. godina statistički značajno determinisan kretanjima nominalnog deviznog kursa domicilnih valuta, razlikom u referentnim kamatnim stopama na domaću i stranu valutu, stepenom evroizracije finansijskih izvora banaka i prilivom strane valute po osnovu stranih direktnih investicija. Analizom je osporen uticaj indikatora tekuće inflacije i salda računa tekućih transakcija.

Napominjemo da panel regresiji nisu prethodili testovi heteroskedastičnosti i autokorelacije zbog čega dobijene rezultate treba posmatrati pre kao indikaciju uticaja određenih ekonomskih varijabli, nego što se date specifikacije mogu uzeti kao konačni, naučno verifikovani modeli i koristiti u predikciji.

Literatura

- Arteta, C. (2002) "Exchange Rate Regimes and Financial Dollarization: Does Flexibility Reduce Bank Currency Mismatches?", *International Financial Discussion Paper*, No. 738, Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Balino, T., A. Bennett, and E. Borensztein (1999) "Monetary Policy in Dollarized Economies", IMF Occasional Paper, No. 171.
- Barajas, A., and A. Morales (2003) "Dollarization of Liabilities: Beyond the Usual Suspects", *IMF Working Paper*, No. 03/11.
- Basso H. S., G. A. Calvo, and M. Jurgilas (2007) "Financial Dollarization: The Role of Banks and Interest Rates", ECB *Working Paper Series* No. 748, ECB.
- Calvo, A. G. and C. M. Reinhart (2002) "Fear of Floating", *Quarterly Journal of Economics*, 117 (2): 379-408.
- Catao, L., and M. Terrones (2000) "Determinants of Dollarization: The Banking Side", IMF *Working Paper*, No. 146.
- Dragutinović Mitrović, R. (2005) "Ograničenja gravitacionog modela u ekonometrijskoj analizi spoljnotrgovinske razmene", *Economic Annals*, 167 (3): 77-106.
- Feige, E.L. (2002) The Dynamics of Currency Substitution, Asset Substitution and De facto Dollarization and Euroization in Transition Countries, The Eight Dubrovnik Economic Conference: "Monetary Policy and Currency Substitution in the Emerging Markets".
- IMF (2004) Albania: 2004 Article IV Consultation, Fifth Review Under the Poverty Reduction and Growth Facility, Request for Extension of the Arrangement, and Financing Assurances Review-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2006) Albania: 2006 Article IV Consultation, First Review Under the Three-Year Arrangement Under the Poverty Reduction and Growth Facility, Review Under Extended Arrangement, Request for Waiver of Nonobservance of Performance Criterion, and Financing Assurances Review - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2008) Albania: 2008 Article IV Consultation, Fifth Review Under the Three-Year Arrangement Under the Poverty Reduction and Growth Facility, Review Under Extended Arrangement, Financing Assurances Review, and Request for Modification of Performance Criteria - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2010) Albania: 2010 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2011) Albania: 2011 Article IV Consultation: Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2015) Albania: Second and Third Reviews under the Extended Arrangement and Request for Waiver for the Nonobservance of Performance Criterion, Waiver of Applicability of Performance Criteria, and Rephasing of Future Disbursements-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2005) Bosnia and Herzegovina: 2005 Article IV Consultation--Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2007) Bosnia and Herzegovina: 2007 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2008) Bosnia and Herzegovina: 2008 Article IV Consultation - Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Bosnia and Herzegovina

- IMF (2012) Bosnia and Herzegovina: 2012 Article IV Consultation and Request for Stand-By Arrangement—Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2013) Bosnia and Herzegovina: Fourth Review Under the Stand-By Arrangement and Request for Modification and Waivers of Applicability of Performance Criteria, IMF *Country Report*.
- IMF (2014) Bosnia and Herzegovina: Sixth and Seventh Reviews Under the Stand-By Arrangement and Requests for Augmentation of Access and Modification of Performance Criteria-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2006) Former Yugoslav Republic of Macedonia: 2006 Article IV Consultation-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2008) Former Yugoslav Republic of Macedonia: 2008 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2009) Former Yugoslav Republic of Macedonia: Staff Report for the 2009 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2011) Former Yugoslav Republic of Macedonia : Staff Report for the 2011 Article IV Consultation, IMF *Country Report*.
- IMF (2014) Former Yugoslav Republic of Macedonia: 2014 Article IV Consultation and Third Post-Program Monitoring Discussions - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2015) Former Yugoslav Republic of Macedonia: Staff Report for the Fourth Review Under the Post Program Monitoring Discussions, IMF *Country Report*.
- IMF (2006) Republic of Croatia: 2006 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2008) Republic of Croatia: 2008 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2010) Republic of Croatia: 2010 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2011) Republic of Croatia : 2011 Article IV Consultation: Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2012) Republic of Croatia : Staff Report for the 2012 Article IV Consultation. IMF *Country Report*.
- IMF (2014) Republic of Croatia: 2014 Article IV Consultation-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2005) Serbia and Montenegro: 2005 Article IV Consultation Staff Report, Fifth Review Under the Extended Arrangement, Financing Assurances Review, and Request for Waiver of Nonobservance of Performance Criteria and Rephasing of Purchases-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2006) Republic of Serbia: 2006 Article IV Consultation and Post-Program Monitoring Discussions - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2007) Republic of Serbia: 2007 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2010) Republic of Serbia: Staff Report for the 2010 Article IV Consultation, Third Review Under the Stand-By Arrangement, and Financing Assurances Review, IMF *Country Report*.
- IMF (2013) Republic of Serbia : 2013 Article IV Consultation, IMF *Country Report*.

- IMF (2014) Republic of Serbia: 2014 Article IV Consultation and Request for Stand-By Arrangement-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2006) Romania: 2006 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2007) Romania: 2007 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2008) Romania: 2008 Article IV Consultation - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2010) Romania - Staff Report for the 2010 Article IV Consultation, Fourth Review Under the Stand-By Arrangement, and Requests for Modification and Waiver of Nonobservance of Performance Criterion-Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2012) Romania: Staff Report for the 2012 Article IV Consultation, Sixth Review Under the Stand-By Arrangement, and Requests for Waiver of Nonobservance of Performance Criterion and Modification of Performance Criteria, IMF *Country Report*.
- IMF (2014) Romania: First and Second Reviews Under the Stand-By Arrangement and Request for Waiver of Nonobservance of a Performance Criterion, Modification of Program Conditionality, and Rephasing of the Availability Dates of Purchases - Staff Report, IMF *Country Report*.
- IMF (2015) Romania: 2015 Article IV Consultation-Staff Report, IMF *Country Report*.
- Ize A., and E. Levy-Yeyati (2003) "Financial Dollarization", *Journal of International Economics*, Vol. 59: 323 – 347.
- Ize A., and E. Levy-Yeyati (2005) "Financial De-dollarization: Is It for Real?", IMF *Working Paper* No. 05/187, International Monetary Fund, Washington.
- Ize A., and E. Parrado (2002) "Dollarization, Monetary Policy and the Pass-Through," IMF *Working Paper* No. 02/188, International Monetary Fund, Washington.
- Ivković, A. (2011) "Dolarizacija i mogućnosti dedolarizacije finansijskog sistema", *Bankarstvo*, Beograd.
- Levy-Yeyati, E. (2003) Financial DeDollarization: Where Do We Stand?, Preliminary draft prepared for the Conference on "Financial De-Dollarizaton: Policy Options", (unpublished; Washington: InterAmerican Development Bank).
- Luca, A., and I. Petrova, (2003) Credit Dollarization in Transition Economies: Is it Firms' or Banks' "Fault"? Drexel University.
- Marinković, S. (2009) "Measuring financial and liquidity risk in an economy with substituted currency", in *Challenges of the world economic crisis*, Faculty of Economics, Niš.
- Naceur, S. B. and M. Omran (2011) "The Effects of Bank Regulation, Competition, and Financial Reforms on Banks' Performance", *Emerging Markets Review*, 12, 1-20.
- Nicolo, G., P. Honohan, and A. Ize (2003) "Dollarization of the Banking System: Good or Bad?", IMF *Working Paper* No. 03/146, International Monetary Fund, Washington.
- Reinhart M., S. Rogoff, and A. Savastano (2003) "Addicted to Dollars," *NBER Working Paper* Series No. 10015, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Savastano, M.A. (1996) "Dollarization in Latin America: Recent Evidence and Some Policy Issues", IMF *Working Paper* No. 96/4, International Monetary Fund, Washington.

DETERMINANTS OF CURRENCY SUBSTITUTION IN SOUTHEAST EUROPEAN COUNTRIES

Abstract: Currency substitution is widespread in less developed countries. Since it increases financial vulnerability and limits the effectiveness of monetary policy, it is often in the focus of scientists and experts. In this paper, we analyze the importance of euroization determinants in Serbia and neighboring countries - Albania, Bosnia and Herzegovina, FYR Macedonia, Romania and Croatia for the period 2003-2014. We examine the impact of domestic inflation, nominal exchange rate of the domestic currency against the euro, interest rate spread on domestic and foreign currency, foreign currency inflow in the form of foreign direct investments and exports, as well as the euroization of banks' financial resources on the degree of loan euroization. The results obtained by multiple regression panel methods confirm the statistical significance and assumed direction of the influence of all analyzed variables except inflation and current account balance.

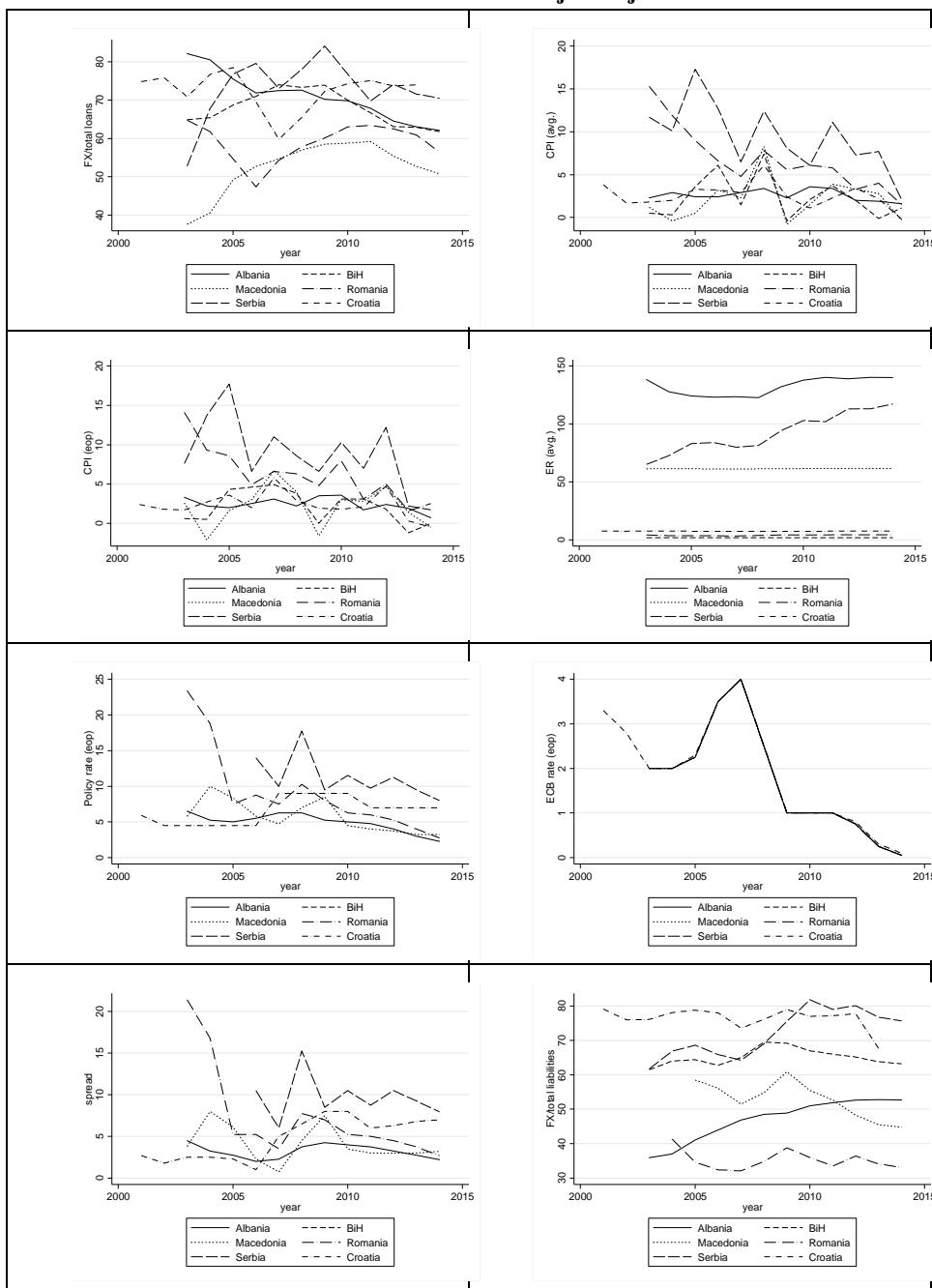
Keywords: currency substitution, financial vulnerability, inflation, domestic currency depreciation, capital inflow.

Dodatak

Tabela A1. Definicija varijabli

Varijabla	Definicija
FX/ukupni krediti	Krediti u stranoj valuti u ukupnim kreditima (u procentima); za BiH, Makedoniju i Hrvatsku uključeni su indeksirani krediti; za Rumuniju su uzeti samo krediti državnog sektoru koji nije državni.
CPI (avg.)	Indeks potrošačkih cena (godišnji prosek); aritmetička sredina dvanaest mesečnih inflacija. Mesečne stope su računate kao tekući mesec prema istom mesecu prethodne godine.
CPI (eop)	Indeks potrošačkih cena (kraj godine).
ER (avg.)	Nominalni devizni kurs domaće valute u odnosu na evro, direktno kotiranje (godišnji prosek).
Policy rate (eop)	Domaća referentna stopa (kraj perioda); za Albaniju 1W repo stopa; za BiH nema; za Rumuniju pre 2006 stopa na depozitne olakšice, a posle repo stopa za različita dospeća; za Srbiju repo stopa za 2W repo do 1012, posle 1W repo; za Hrvatsku diskontna stopa.
ECB (eop)	Referentna stopa Evropske centralne banke (kraj perioda); Glavne operacije 1W (obrnuti) repo, pre 2007 aukcije sa varijabilnom stopom – minimalna stopa, posle aukcije sa fiksnom stopom – fiksna stopa.
Spred	Razlika između nominalne domaće i strane referentne stope.
FX/Ukupne obaveze	Obaveze u stranoj valuti (ili indeksirane) u ukupnim obavezama (u procentima), izuzev Makedonije gde su uzeti samo depoziti.
Račun tekućih transakcija (%BDP)	Racio tekućeg računa platnog bilansa i BDP-a (u procentima).
SDI (%BDP)	Racio stranih direktnih investicija i BDP-a (u procentima).

Tabela A2. Vremenske serije varijabli



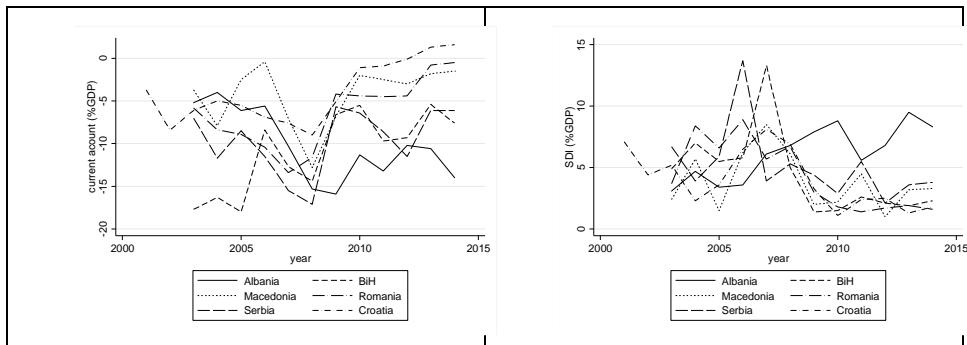
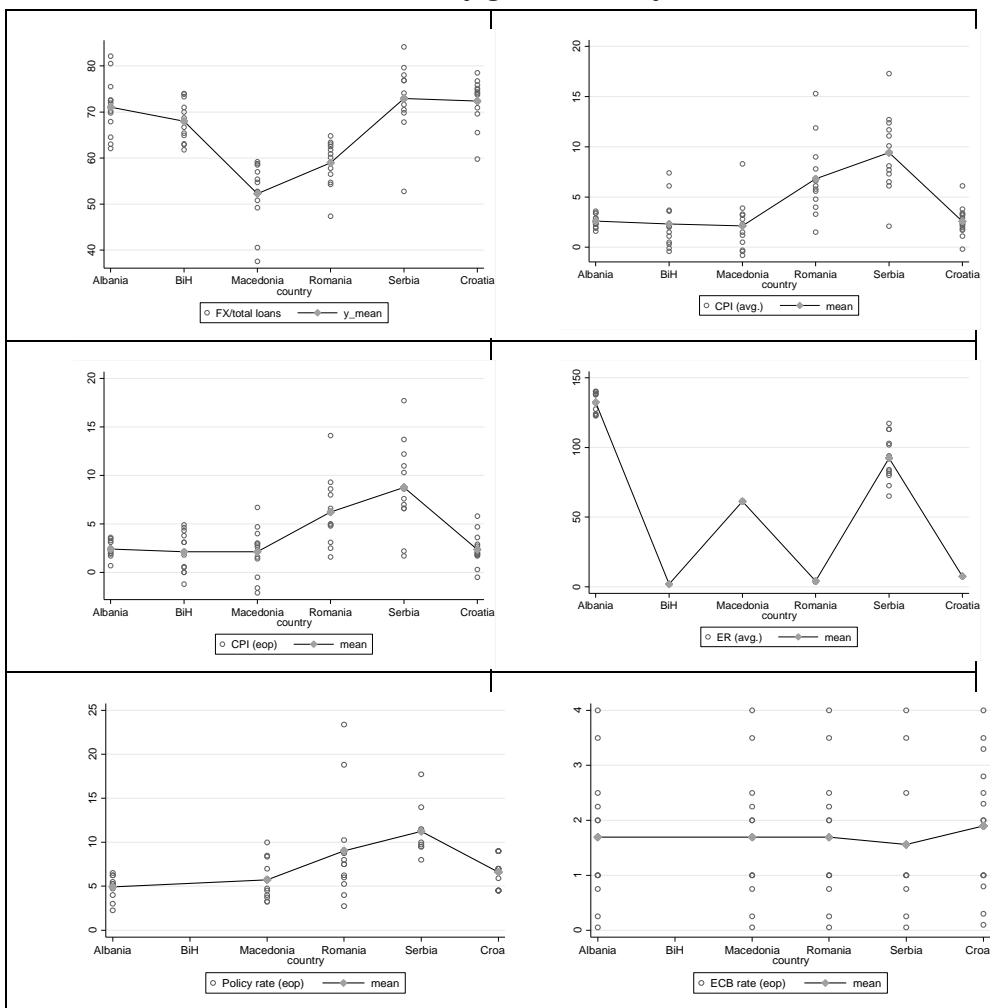
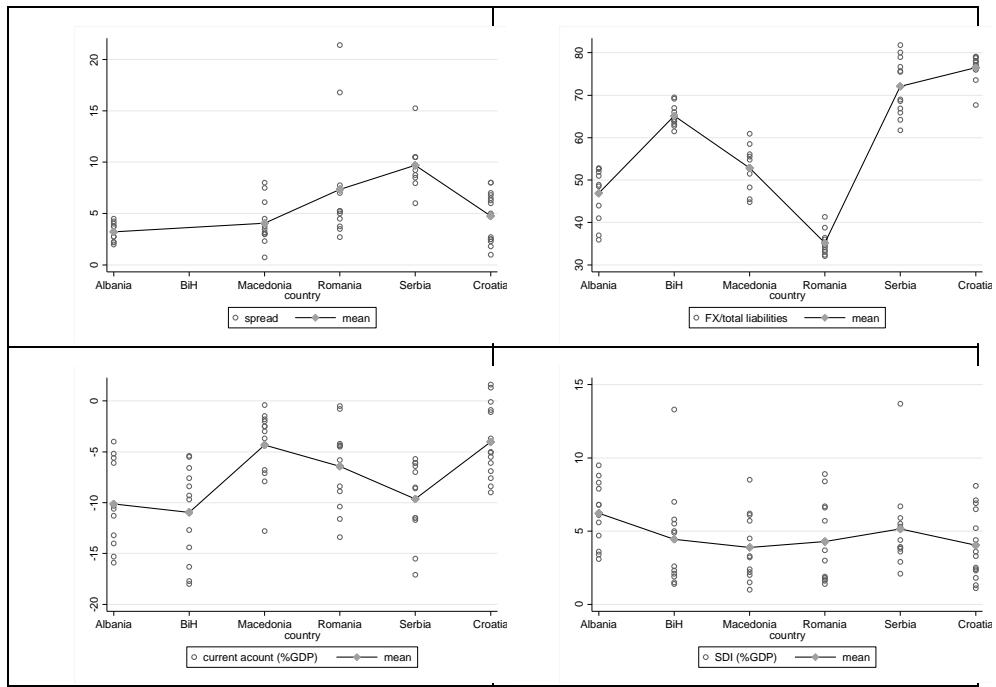


Tabela A3. Dijagram rasturanja







RAZVOJ PRIVREDE ZASNOVANE NA ZNANJU KAO FAKTOR POVEĆANJA KONKURENTNOSTI PRIVREDE SRBIJE

Milorad Filipović

Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Srbija

✉ miloradf@ekof.bg.ac.rs

Miroljub Nikolić

Ministarstvo privrede Republike Srbije,

Sektor za regionalni razvoj i strateške analize privrede, Beograd, Srbija

✉ miroljubnk@gmail.com

Vojislav Ilić

Univerzitet u Beogradu, Učiteljski fakultet, Srbija

✉ vilicdva@gmail.com

UDK
330.342:
001.101
(497.11)
Originalni
naučni rad

Apstrakt: Najrazvijenije i najkonkurentnije zemlje danas (uključujući i vodeće zemlje Evropske unije) su takozvane „privrede zasnovane na znanju“, u kojima znanje, informacije i visoko sofisticirane veštine igraju važnu ulogu u razvoju poslovnog i javnog sektora. Znanje i tehnologija postaju sve složeniji, učešće aktivnosti koje se zasnivaju na znanju (visokotehnološka proizvodnja i usluge zasnovane na znanju) se značajno povećava, a povezivanje preduzeća u ovim oblastima sa privatnim i javnim ustanovama olakšava razvoj i uspešnu primenu inovacija, čime se podiže nivo konkurentnosti preduzeća, privrede i zemlje u celini. U poslednjih nekoliko godina, brz rast međunarodne razmene visokotehnoloških proizvoda i usluga zasnovanih na znanju značajno je promenio veliki broj međunarodnu konkurentnosti velikog broja zemalja. Ova kretanja pokazuju da stvaranje, primena i komercijalizacija novih tehnologija i znanja omogućava razvoj visokotehnoloških proizvoda i usluga zasnovanih na znanju, koji postaju važan izvor povećanja produktivnosti i proizvodne i izvozne konkurentnosti. Sektori visoke tehnologije postali su važan izvor visoke dodate vrednosti i dobro plaćenih poslova, kao i održivog ekonomskog rasta i globalne konkurentnosti. Prema rang listi konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, Srbija je 95. od 144 zemlje i nalazi se u grupi od 33 zemlje čija konkurentnost se zasniva na efikasnosti. Ostvareni nivo konkurentnosti domaće privrede i dostignuti nivo privrednog razvoja (Srbija je 75. na svetu prema BDP po stanovniku u dolarima) ukazuje na nisku produktivnost upotrebe raspoloživih (ljudskih, kapitalnih, finansijskih, i dr) resursa uz visoku tekuću potrošnju, što

nije situacija koja je održiva na duži rok. U istraživanju se polazi od pretpostavke da razvoj visokotehnoloških aktivnosti i aktivnosti zasnovanih na znanju imaju značajnu ulogu u jačanju konkurentnosti privrede. Uporedna analiza ispituje da li srpska privreda zaostaje u pogledu konkurentnosti i brzini razvoja privrede zasnovane na znanju, u odnosu na većinu visoko razvijenih evropskih zemalja i odabranih zemalja u regionu. Strukturalna analiza i poređenje najvažnijih pokazatelja poslovanja (zaposlenost, produktivnost i BDV) preduzeća iz oblastima visoke tehnologije i usluga zasnovanih na znanju pokazuju razvoj i osnovne karakteristike privrede zasnovane na znanju u Srbiji i makro-konkurentsku poziciju Srbije u odnosu na vodeće i susedne zemlje Evropske unije. Ovaj rad takođe ukazuje na najvažnije faktore razvoja privrede zasnovane na znanju u Srbiji, i potrebu da se unaprede mogućnosti za značajan razvoj visokotehnoloških aktivnosti i aktivnosti zasnovanih na znanju kao osnove za buduću konkurentnost domaće privrede. Krajnji cilj rada je da se ukaže na potrebu za snažniji i brži razvoj privrede zasnovane na znanju kao preduslova za postizanje dugoročne međunarodne konkurentnosti i održivog razvoja srpske privrede.

Primljeno:

26.02.2015.

Prihvaćeno:

26.06.2015.

Ključne reči: privreda zasnovana na znanju, konkurentnost, sektori visoke tehnologije

1. Razvoj privrede zasnovane na znanju

Znanje i nove tehnologije zasnovane na znanju osnovni su pokretač razvoja svetske privrede. Ekonomска istorija pokazuje da su najadaptivnije i najinovativnije zemlje ujedno i najuspešnije, odnosno da se najbrže razvijaju one zemlje koje se novim inovacijama najbolje i najbrže prilagođavaju promenama. Razvoj znanja i na znanju zasnovane inovacije omogućile su ubrzani industrijski razvoj koji je započeo pronalaskom parne mašine i tekao u pravcu stalnog usavršavanja mašina i procesa proizvodnje do potpune automatizacije. Razvojem savremenih računara, informaciono-komunikacione tehnologije i Interneta nastalo je novo informatičko doba. Nova znanja ugrađena u savremene informacione tehnologije omogućavaju prikupljanje, obradu, analiziranje i donošenje odluka na bazi ogromnog broja informacija. Na taj način informacije postaju najznačajniji razvojni resurs preuzimajući primat od prirodnih resursa (karakteristika prve industrijske revolucije) ili bogatstva fizičkim kapitalom i akumulacijom (karakteristika druge industrijske revolucije). Zato se savremeni razvoj privrede koji se zasniva na primeni IKT i stvaranju ekonomije zasnovane na znanju često u literaturi naziva i „treća tehnološka revolucija“.

Rastuća uloga znanja za odvijanje privrednih aktivnosti značajno je promenila značaj znanja i inovacija u privredi i društvu i omogućila prelazak

tradicionalne privrede u „privrednu zasnovanu na znanju“ ili „privrednu vođenju znanjem“. ¹ OECD definiše privrednu zasnovanu na znanju kao privredu koja se direktno zasniva na proizvodnji, distribuciji i korišćenju znanja i informacija. ²

U novoj, ekonomiji zasnovanoj na znanju ne radi se samo o kvalitativnom pomeranju granica postojećeg znanja, već o brojnim kvalitativnim promenama koje podrazumevaju efikasnije korišćenje i upotrebu postojećih i razvijanje novih znanja u svim segmentima poslovnih aktivnosti, kao i veći stepen povezivanja i saradnje između različitih subjekata (preduzeća, privatnih i javnih istraživačkih organizacija, različitih institucija, zavoda i dr) kako bi se postojeće znanje efikasnije razmenjivalo i stvarali bolji uslovi za stvaranje novog znanja. Sve veća primena znanja i razvoj novih delatnosti i proizvoda zasnovanih na znanju uticala je na smanjenje učešća prerađivačke industrije u stvaranju BDP (pojava poznate kao deindustrializacija) u najrazvijenijim ekonomijama. Međutim, kada se osim kvantitativnih u posmatranje uključe i kvalitativni pokazatelji uočava se da se radi o dosta složenijem fenomenu, odnosno o fundamentalnom restrukturiranju ovih privreda. Niskoakumulativne, neinovativne i tehnološki zastarele delatnosti (kao na primer, tekstilna industrija, drvnoprerađivačka, proizvodnja robe široke potrošnje i dr) dislociraju se u manje razvijene zemlje i regije sa jeftinom radnom snagom, dok se najinovativnije, visokotehnološke i na znanju zasnovane delatnosti ubrzano razvijaju u najrazvijenim privredama. Zato se umesto deindustrializacije, u najrazvijenim privredama zasnovanim na znanju može govoriti o strukturnoj transformaciji privrede, odnosno o reindustrializaciji zasnovanoj na IKT i ekonomiji zasnovanoj na znanju.

Iako koncept „privreda zasnovana na znanju“ postoji već više od jedne decenije, još uvek mnogi teoretičari na njega gledaju kao na metaforu, a ne na jasan koncept sa preciznim značenjem. Međutim, većina autora polazi od činjenice da je znanje danas kvalitativno važnije kao input nego što je to ikada ranije bio slučaj. Tako, na primer, jedan od najpoznatijih teoretičara menadžmenta, Peter Draker ukazuje da znanje postaje jedan od faktora proizvodnje, smanjujući značaj kapitala i radne snage.³ Postoje i brojna druga gledanja na ulogu i značaj znanja u savremenoj privredi. Pojedini autori smatraju da je znanje važnije kao proizvod, drugi naglašavaju značaj kodifikovanih⁴ znanja i na njima zasnovanih relevantnih baza podataka, a postoje takođe i autori koji naglašavaju značaj razvoja informacionih i komunikacionih tehnologija i Interneta jer su omogućili nestanak fizičkih ograničenja i drastično smanjili troškove prikupljanja i distribucije informacija i

¹ Pojam „knowledge-driven economies“ se koristi kako bi se još više naglasio značaj znanja kao nosilaca razvoja savremene privrede.

² OECD (1996), p. 7.

³ Drucker (1998), p.15.

⁴ Kodifikovano znanje predstavlja zabeleženo sistematizovano znanje tako da se može čuvati, citati i prenositi, odnosno razmenjivati.

tako olakšali i ubrzali stvaranje i razmenu novog znanja. Zajedničko za sve pristupe je da se razvoj privrede sve manje zasniva na ulaganju fizičkog kapitala, a sve više na znanju i inovacijama koje nastaju kao rezultat ulaganja u novo znanje.

Privreda zasnovana na znanju je složen koncept. Pored znanja koje je u osnovi koncepta, privedu zasnovanu na znanju karakteriše i proces globalizacije tržišta, pojava globalne konkurenциje, promena načina na koji preduzeća konkurišu, razvoj multinacionalnih i transnacionalnih preduzeća, pojava novih oblika povezivanja i saradnje između preduzeća, razvoj novih metoda i sistema upravljanja, pojava novih formi organizovanja, razvoj potpuno novih proizvoda (npr. digitalnih aplikacija), nastanak novih privrednih grana (IT industrija), skraćivanje životnog ciklusa proizvoda, promena potreba, navika i želja potrošača, promena uloge države, ekomska deregulacija, promena pravila poslovanja i dr. Iako se radi o složenoj pojavi koja je nastala na osnovu istovremenog delovanja velikog broja faktora, uspešan razvoj ekonomije zasnovane na znanju u najvećoj meri zavisi od sposobnosti preduzeća da primenjuje postojeća i stvara nova znanja i razvijaju kreativnost i inovacije. U ekonomiji zasnovanoj na znanju, znanje je prestalo da bude samo vredna informacija. Znanje predstavlja intelektualni kapital i nove ideje, odnosno osnova je i izvor razvoja novih poslovnih poduhvata, novih sistema i modela proizvodnje i novih proizvoda i usluga.

Privreda zasnovana na znanju nije nastala brzo i iznenada, već je se radi o postepenom procesu koji traje dugo godina. Trenutno se, međutim, mogu uočiti četiri faktora koji povećavaju brzinu promene:

1. Izvanredan razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT);
2. Ubrzanje naučnog i tehnološkog napretka;
3. Rast globalne konkurenциje, koji je delimično omogućen smanjenjem troškova povezivanja;
4. Promena tražnje u pravcu rastućih prihoda i promena ukusa i stavova potrošača ka razonodi koja dolazi sa većim dohotkom.⁵

U privredi zasnovanoj na znanju, pored znanja, značajno mesto zauzimaju i inovacije⁶ jer stvaranje i razmena znanja nije sama sebi cilj već predstavlja osnovu i izvor za nove inovacije, bilo da se radi od tehnološkim, proizvodnim, marketinškim, inovacijama u oblasti organizacije, načina i modela poslovanja i dr. U ekonomiji zasnovanoj na znanju značajno je promenjen pristup inovacijama i sam proces inoviranja. Pristup po kome je inovacija zasnovana na tehnološkom istraživanju i razmeni tehnologije između preduzeća (tzv. zatvoreni sistem inovacija) zamjenjen je u korist podsticanja inovacija koje se

⁵ European Commission (2004), p. 21-22.

⁶ Inovacija je proces traženja mogućnosti na tržištu kroz otkrivanja veličine vrednosti u postojećim operacijama i njihovo prilagođavanje kako bi se stvorili novi poslovi ili poboljšali postojeći.

odvija u okviru široke mreže inovativne saradnje (zajedničkog razvoja, razmene znanja i ideja, zajedničkog korišćenja rezultata i dr) između različitih preduzeća i drugih zainteresovanih subjekata (instituta, laboratorijskih, javnih i privatnih razvojnih centara i dr) i u kome znanje ima najznačajniju ulogu u podsticanju i razvoju inovacija. Najveći broj inovacija nastaje kombinovanjem postojećih znanja. Da bi se znanje pretvorilo u inovaciju, potrebno je da bude dostupno, odnosno neophodan je brz, lak i jeftin pristup velikoj količini i širokom spektru znanja. Pored raspoloživosti, da bi znanje bilo transformisano u inovacije potrebno je da postoje stručnjaci koji su u stanju da primene raspoloživa znanja i stvore nova znanja.

Privrede zasnovane na znanju, generalno, karakteriše pojačani naglasak na inovacije - posebno tehnološke, ali i organizacione inovacije. Uspešna inovacija zavisi od različitih vrsta znanja, organizacionih, socijalnih, ekonomskih, marketinških i dr. Iako sve inovacije ne nastaju kao rezultat znanja koje potiče iz aktivnosti istraživanja i razvoja, znanje je i dalje najvažniji faktor razvoja inovacija.

Nova znanja omogućavaju razvoj novih inovacija (novih proizvoda, usluga, procesa, organizacionih modela i dr). Istovremeno, uspešne inovacije kao najznačajniji izvor promena omogućile su razvoj privrede zasnovane na znanju. Aktivnosti zasnovane na znanju stimulišu nove vrste inovacija i omogućavaju da se inovacioni procesi prilagode novim okolnostima. Odnos između znanja, inovacija i privrede zasnovane na znanju je složen jer je znanje osnovni izvor inovacija, inovacije menjaju i izgrađuju društvo zasnovano na znanju, a i sama priroda inovacija se menja u ekonomiji zasnovanoj na znanju.

2. Konkurentnost Srbije u uslovima razvoja privrede zasnovane na znanju

Konkurentnost privrede je odraz celokupnog razvoja pojedinih delova (privrednih grana) i društva u celini. Konkurentna je ona privreda u kojoj posluje veliki broj uspešnih preduzeća, u kojoj je puna zaposlenost i koja omogućava održivi visoki standard stanovništva. U osnovi konkurentnosti su institucionalni uslovi i mikroekonomski politike koje stvaraju poslovni ambijent u kome preduzeća posluju (lakoća osnivanja novih preduzeća i podsticajni uslovi u kojima posluju postojeća preduzeća), kao i makroekonomski politika koja obezbeđuje sigurnost i stabilnost poslovnog okruženja i usmerava pravac razvoja privrede (npr. olakšava razvoj ekonomije zasnovane na znanju). Rast konkurentnosti podrazumeva ubrzanje produktivnosti. Rast produktivnosti omogućava postizanje održivog rasta po glavi stanovnika, što, posledično, dovodi do rasta raspoloživog dohotka, kupovne moći i životnog standarda stanovništva.

U privredi zasnovanoj na znanju, konkurentnost preduzeća u velikoj meri zavisi od njegove sposobnosti da inovira (uvodenje novih ili poboljšanih proizvoda ili procesa), proizvodnja kvalitativno promenjenih i novih proizvoda, upotrebe IKT i marketinških aktivnosti, uvođenje nove tehnologije i organizacije. U svetu koji se menja konkurentna prednost je takođe određena specifičnim "dinamičkim sposobnostima" preduzeća.⁷

Razvoj privrede zasnovane na znanju je pokušaj pojedinačnih zemalja da ostvare dugoročnu konkurentnost u uslovima globalnog tržišta i nadmetanja sa drugim zemljama. Privrede zasnovane na znanju svoju konkurentnost zasnivaju na stvaranju efikasne naučne i tehnološke baze, podsticanju stvaranja novog i razmenu postojećeg znanja, razmenu poslovnih i tehnoloških rezultata istraživanja i razvoja, stvaranje povoljnih uslova za podsticanje inovacija i unapređivanje kvaliteta raspoloživih ljudskih resursa putem formalnog i neformalnog obrazovanja i različitim oblicima celoživotnog usavršavanja, kao i povećanjem njihove mobilnosti. Kako bi opstala u ekonomiji zasnovanoj na znanju, preduzeća stalno preispituju konkurentnost svojih proizvoda, usluga, procesa, modela organizovanja, marketing nastupa i svih drugih aktivnosti od kojih zavisi njihov položaj i uspeh na tržištu.

Merenje i poređenje konkurentnosti zemalja i njihovih privreda može da se vrši na veliki broj načina u zavisnosti od toga koji se aspekt konkurentnosti istražuje. Da bi se dobila potpunija slika nacionalne konkurentnosti, razvijeni su brojni složeni indikatori koji se sastoje od većeg broja pojedinačnih pokazatelja. Osnovna svrha merenja konkurentnosti je poređenje dostignutog nivoa konkurentnosti između zemalja kako bi se sagledalo u kojim oblastima postoji zaostajanje i predložile mere za unapređenje sadašnje konkurentnosti.

Srbija prema različitim merilima konkurentnosti spada u grupu manje konkurentnih zemalja. Prema Indeksu globalne konkurentnosti (GCI)⁸ koji predstavlja najčešće korišćen međunarodni pokazatelj nacionalne konkurentnosti. Od 144 obuhvaćene zemlje⁹, Srbija zauzima 95. poziciju i sa BDP po stanovniku od 6.081 USD nalazi se na začelju grupe od 33 zemlje (Faza 2 Efikasnošću vođena privreda) koje kroz povećanje efikasnosti teže da ostvare ekonomski rast i poboljšaju svoju ukupnu konkurentsku poziciju. Skoro sve zemlje iz okruženja nalaze se u drugoj fazi razvoja, osim Mađarske (60) i Hrvatske (81), koje su na prelazu ka ekonomski najjačoj grupi zemalja, u kojoj

⁷ European Commission (1999), p. 55.

⁸ Indeks globalne konkurentnosti (GCI) je složeni (kompozitni) pokazatelj u kome se konkurentnost posmatra kao skup institucija, politika i faktora koji određuju nivo produktivnosti jedne zemlje (izražen preko BDP po stanovniku u USD) i pokazuje stepen razvoja koji može biti ostvaren. Kod poređenja zemalja prema GCI, sve zemlje su razvrstane u tri grupe u zavisnosti od ostvarenog nivoa BDP po stanovniku, s tim što se u prvu grupu svrstavaju sve zemlje sa 70% učešća primarnih proizvoda u izvozu (petogodišnji prosek), bez obzira na nivo produktivnosti.

⁹ Prema: World Economic Forum (2012)

se već nalazi Slovenija (56) sa BDP po stanovniku od 24.533 USD. Prema ovom indeksu, u 2012. godini Srbija je i dalje jedna od najnekonkurentnijih zemalja na evropskom kontinentu - jedino Grčka zauzima nižu poziciju, dok je Bosna i Hercegovina prestigla Srbiju i trenutno je na 88. poziciji (skok za 12 mesta u odnosu na prošlogodišnji Izveštaj). Zbog velikog pada vrednosti inovacijskih faktora, Srbija je znatno oslabila svoju konkurentnost u poslednjih nekoliko godina.

Srbija se nalazi u veoma nepovoljnem konkurentskom položaju, jer je prema većini pokazatelja ispod proseka zemalja iz druge faze razvoja, a to znači da je daleko od proseka zemalja članica Evropske unije. Bez modernizacije proizvodnih kapaciteta, uz konstantno ulaganje u obrazovanje i unapređivanje stručnosti radnika, Srbija ne može da poboljša efikasnost ni u drugim privrednim sferama niti može da dostigne viši stepen razvijenosti. Dugoročno posmatrano, ljudski kapital i tehnologija su dva ključna faktora koja determinišu održiv ekonomski rast i konkurentan položaj jedne otvorene tržišne privrede. Pretnje sadašnjem (ne)konkurentnom međunarodnom položaju Srbije jesu i nedostatak zdrave konkurenциje na domaćem tržištu i neefikasna antimonopolska politika sa usporenim restrukturiranjem javnih preduzeća, problem svojinskih prava i izdavanja građevinskih dozvola, loši odnosi poslodavaca i zaposlenih itd. Srbiju odlikuje nizak nivo državnih investicija u napredne tehnologije kao podrška razvoja inovacijskih i visokotehnoloških kapaciteta, tako da je za dostizanje višeg nivoa razvijenosti i priključenje zemljama EU potrebno značajnije povećati ukupna ulaganja u istraživanje i razvoj. Pored toga potrebno je otkloniti brojna ograničenja: neodgovarajući broj istraživača, odliv visokoobrazovanih kadrova iz zemlje, zastarela struktura sektora R&D uz dominantan javni u odnosu na poslovni sektor, slaba ili nepostojeća naučnoistraživačka saradnja akademskog i poslovnog sektora, neadekvatno i neplansko korišćenje ukupno raspoloživih nacionalnih resursa i dostupnih sredstva EU. Takođe, velika razlika između ranga Srbije prema nivou konkurentnosti (95. pozicija prema WEF) i ostvarenom BDP po stanovniku u dolarima (75) govori da je produktivnost upotrebe raspoloživih resursa (ljudskih, kapitalnih, finansijskih) na niskom nivou, a tekuća potrošnja previšoka.

Svetски ekonomski forum pored Izveštaja o konkurentnosti od 2012. godine priprema još jedan izveštaj pod nazivom The Europe 2020 Competitiveness Report¹⁰ koji će na svake dve godine do 2020. godine procenjivati evropski napredak konkurentnosti na osnovu Strategije Evropa 2020. Indeks konkurentnosti Evropa 2020 je organizovan u tri podindeksa koji prate nastojanja EU da postane pametna, inkluzivna i održiva ekonomija. Osnovni nalaz ovogodišnjeg izveštaja je da u EU postoje velike razlike među državama članicama u pogledu njihove konkurentnosti. Analiza Izveštaja pokazuje da Evropu u ovom trenutku vuku napredne nordijske zemlje u stvaranju pametne,

¹⁰ World Economic Forum (2012)

visokoproduktivne ekonomije, a Srbija se nalazi na poslednjem mestu od svih 32 posmatranih zemalja (28 zemalja članica i 4 zemlje kandidata). U poređenju sa drugim naprednim ekonomijama, EU kao celina, napreduje u izgradnji inkluzivnog i održivog društva, ali značajno zaostaje u kritičnom području pametnog rasta, što dovodi u pitanje njene inovacione kapacitete, sposobnost da poveća konkurentnost i potencijal da održi visok i rastući životni standard. Izveštaj takođe pokazuje da zemlje sa relativno visokim nivoom ekonomskog prosperiteta, zaostaju u izgradnji privrede zasnovane na znanju - visokoproduktivne ekonomije su upravo pretrpele najviše gubitaka u pogledu zaposlenosti, plata ili kod obe varijable u uslovima krize.

Prema najnovijem Izveštaju EBRD¹¹, 2012. godinu generalno karakteriše reformska stagnacija (ili spore reforme), a ne preokret u reformskim procesima. U Srbiji nije postignut značajniji napredak - prosečna ocena progrusa u tranziciji 3,17 je nepromenjena, a u odnosu na zemlje iz okruženja veća je samo od vrednosti za Bosnu i Hercegovinu (3,00). Prema EBRD indikatorima Srbija zaostaje za većinom zemalja u okruženju u oblasti privatizacije velikih sistema, upravljanja i restrukturiranja preduzeća i sprovodenju politike konkurentnosti.

U najnovijem Doing business 2013¹², Srbija je zauzela 86. poziciju na rang listi od 185 zemalja (95. pozicija u 2011. godini). Od evropskih zemalja, Srbija ima bolju poziciju jedino od Ukrajine (137), Bosne i Hercegovine (126), Rusije (112) i Malte (102). Komparativna analiza dinamike i tempa poboljšanja poslovnih indikatora sa zemljama u okruženju ukazuje na brzinu reformi i konkurentnost privrede. Dok u 2011. godini nije ostvaren ni jedan reformski pomak, Srbija se u 2012. godini ponovo našla među 10 zemalja koje su najviše unapredile poslovni ambijent u odnosu na prethodnu godinu i sprovele reforme u najmanje u 3 od 10 ključnih oblasti na kojima se bazira istraživanje Svetske banke. Lider u ostvarivanju reformi je Poljska (skok sa 74. na 55. poziciju), a od zemalja regiona najveći pomak je napravila Srbija, koja je poboljšala svoj rang za 9 pozicija i unapredila uslove poslovanja u oblasti osnivanja preduzeća, izvršavanja ugovora i rešavanja nesolventnosti. Najznačajnije poboljšanje ranga Srbija je ostvarila u oblasti osnivanja preduzeća ukidanjem obaveze uplate minimalnog kapitala, tako da je popravila svoje mesto za 49 pozicija, što je doprinelo da se nađe iznad proseka zemalja Zapadnog Balkana, ali i proseka Evropske unije. Uglavnom nepromenjene vrednosti ostalih indikatora

¹¹ Evropska banka za obnovu i razvoj u svom Izveštaju o tranziciji prati ekonomski razvoj i napredak reformi u evropskim tranzisionim zemljama, što omogućava komparativno sagledavanje stepena i kvaliteta preduzetih reformi, više videti: EBRD (2012).

¹² Svetska banka već više od deset godina analizira uslove poslovanja kroz razvoj preduzeća od otpočinjanja poslovanja, kroz poštovanje zakonskih obaveza i regulativnih mera, mogućnosti kreditiranja poslovanja, zaštite investitora do zatvaranja preduzeća. Podaci se odnose na postignuta rešenja u tekućoj, a koja će važiti u narednoj godini. Izveštaj i rangiranje zemalja po lakoći poslovanja Svetske banke, sadrži indikatore poslovnog okruženja, koji mogu olakšavati ili biti prepreka u poslovanju privrednih subjekata, više videti: World Bank (2012).

poslovanja, uz pogoršanje njihovih pozicija u odnosu na prethodnu godinu, ukazuju da u Srbiji nije došlo do značajnijeg poboljšanja poslovног ambijenta, a da su pojedine zemlje snažnim strukturnim reformama uspele da unaprede svoje poslovanje i ublaže posledice globalne ekonomskе krize.

Konkurentnost privrede Srbije merena prema različitim kriterijumima je na nivou slabije razvijenih zemalja u okruženju, a u nekim aspektima čak i slabija od njih. Niska konkurentnost direktno utiče na mogućnosti za privredni razvoj, visinu ostvarenog dohotka i nivoa blagostanja. Zato je neophodno da se otklone sve uočene slabosti i ograničenja i stvari poslovni ambijent koji će omogućiti razvoj preduzeća koja će biti konkurentna i uspešna na globalnom tržištu. Posmatrano u svetskim okvirima, osnovni nosioci konkurentnosti i održivog privrednog razvoja su preduzeća iz visokotehnoloških sektora.

3. Razvijenost sektora visoke tehnologije u Srbiji i njegov značaj za izgradnju dugoročne konkurentnosti

Privedu zasnovanu na znanju karakteriše brzi razvoj preduzeća koje svoje poslovanje zasnivaju na znanju i novim tehnologijama bilo da se radi o proizvodnim ili uslužnim delatnostima. Iako se privreda zasnovana na znanju ne može poistovetiti sa sektorima visoke tehnologije¹³, sektori visoke tehnologije predstavlja najznačajniji deo i motor razvoja savremene privrede zasnovane na znanju. U privredi zasnovanoj na znanju tehnologije i znanje postaju sve složeniji, raste značaj i mogućnosti za povezivanja preduzeća sa drugim preduzećima i istraživačkim organizacijama čime se stvaraju nove mogućnosti za sticanje novih znanja i razvoj, primenu i širenje inovacija, što vodi daljem razvoju i jačanju konkurentnosti sektori visoke tehnologije i privrede u celini.

Stvaranje, upotreba i komercijalizacija novih tehnologija je neophodnost u globalnoj konkurentskoj utakmici. Sektori visoke tehnologije su ključni pokretači privrednog rasta, produktivnosti i blagostanja, i generalno izvor visoke dodate vrednosti i dobro plaćenih poslova.¹⁴ Tehnološki intenzivna preduzeća se obično nazivaju visokotehnološka preduzeća. Ona su od vitalnog značaja za konkurentsku poziciju zemlje, jer:

- su povezana sa inovacijama i, samim tim, imaju tendenciju da povećavaju svoj deo na tržištu, stvaraju nova tržišta za proizvode i usluge i efikasnije koriste resurse. Takođe, ekološki činioци igraju sve važniju ulogu u ovom kontekstu;

¹³ Sektori visoke tehnologije (engl. high-tech) obuhvataju: Visokotehnološku proizvodnju (Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata i Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda) i Visokotehnološke usluge zasnovane na znanju (Kinematografska, televizijska i muzička produkcija, Programske aktivnosti i emitovanje, Telekomunikacije, Računarsko programiranje i konsultantske delatnosti, Informacione uslužne delatnosti i Naučno istraživanje i razvoj)

¹⁴ European Commission (2009), p. 151

- su povezana sa proizvodnjom visoke dodate vrednosti i uspehom na stranim tržištima, što im omogućava da ostvaruju veći prinos po radniku (produktivnost rada);
- aktivnosti IR u industriji omogućavaju efekat prelivanja na ostale oblasti poslovanja što omogućava razvoj novih proizvoda i procesa, a što je povezano sa rastom produktivnosti i širenjem poslovanja, kao i stvaranjem visoko plaćenih radnih mesta.¹⁵

Dostignuti stepen razvoja sektora visoke tehnologije je dobar pokazatelj u kojoj meri je neka privreda postala privreda zasnovana na znanju. Najrazvijenije privrede danas su upravo privrede u kojima sektori visoke tehnologije imaju značajnu ulogu i predstavljaju osnovu novog rasta, zapošljavanja i konkurentnosti. U skladu sa tim, u nastavku se istražuje dostignuti nivo razvoja sektora visoke tehnologije u Srbiji i upoređuje sa prosekom Evropske unije i pojedinačnim zemljama, a posebno sa zemljama u okruženju članicama Evropske unije.

U 2010. godini u Srbiji je 8.067 preduzeća poslovalo u sektorima visoke tehnologije (2,8% ukupnog broja preduzeća¹⁶). Sektor visoke tehnologije u Srbiji manji je u odnosu na prosek EU 27 (863.921- 4,8%) i većinu članica EU (učešće ovog sektora u Srbiji veći je samo u odnosu na Bugarsku – 2,7%, Španiju – 2,2%, Litvaniju – 2,0% i Portugaliju – 2,0%). Od zemalja u okruženju¹⁷ učešće sektora visoke tehnologije veći je jedino u odnosu na Bugarsku, a u odnosu na ostale zemlje značajno je manji (Mađarska – 7,5%, Rumunija – 4,2%, Slovenija – 7,1%, i Hrvatska – 3,4%). Različita je i struktura sektora visoke tehnologije u Srbiji i EU. U Srbiji je značajno veće učešće visokotehnološke proizvodnje (23,1% - 1.860 preduzeća) u sektoru visoke tehnologije u odnosu na EU (5,6% - 48.100 preduzeća). U sektoru visoke tehnologije u Srbiji visokotehnološke usluge zasnovane na znanju učestvuju sa 76,9% (6.207 preduzeća), dok je njihovo učešće u EU 94,4% (815.821 preduzeće).

Manja zastupljenost sektora visoke tehnologije u odnosu na većinu zemalja EU i zemalja u okruženje ukazuje na zaostatak Srbije u izgradnji moderne privrede zasnovane na znanju u odnosu na zemlje Evropske unije i većinu zemalja u okruženju. Razlika u strukturi samog sektora visoke tehnologije ukazuje da nedovoljan broj preduzeća iz oblasti visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju što se značajno odražava na veličinu samog sektora.

¹⁵ European Commission (2010), p. 219

¹⁶ U analizu nisu uključeni sektori (A, B, D, E i F): Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo; Rudarstvo, Snabdevanje električnom energijom, gasom i parom; Snabdevanje vodom i upravljanje otpadnim vodama i Građevinarstvo

¹⁷ podaci su raspoloživi samo za zemlje u okruženju koje su članice EU – Bugarska, Mađarska, Rumunija, Slovenija i Hrvatska

**Tabela 1. Veličina i struktura privrede i zaposlenosti u EU i Srbiji
prema tehnološkoj intenzivnosti u 2010.**

Sektori		Broj preduzeća				Zaposlenost			
		Evropska unija 27		Srbija		Evropska unija 27		Srbija	
		Broj	učešće u %	Broj	učešće u %	Broj (u 1000)	učešće u %	Broj (u 1000)	učešće u %
1	Ukupno (3+8) *	18.130.333	100,0	284.155	100,0	183.366	100,0	1.002	100,0
2	Sektori visoke tehnologije (4+11)	863.921	4,8	8.067	2,8	8.052	4,4	51	5,1
3	Preradivačka industrija (4-9)	2.129.488	11,7	54.385	19,1	34.392	18,8	374	37,5
4	Visoka tehnologija	48.100	0,3	1.860	0,7	2.332	1,3	16	1,6
5	Srednje visoka tehnologija	213.495	1,2	3.632	1,3	9.715	5,3	69	6,9
6	Srednje niska tehnologija	744.298	4,1	14.356	5,1	9.579	5,2	96	9,7
7	Niska tehnologija	1.123.595	6,2	34.537	12,2	12.766	7,0	192	19,3
8	Usluge zasnovane na znanju (9+14)	16.000.845	88,3	229.770	80,9	148.974	81,2	627	62,5
9	Usluge intenzivne znanjem (10-13)	4.540.101	25,0	52.651	18,5	83.239	45,4	158	15,4
10	Tržišne usluge zasnovane na znanju	3.724.280	20,5	33.811	11,9	12.665	6,9	80	7,6
11	Visokotehnološke usluge zasnovane na znanju	815.821	4,5	6.207	2,2	5.720	3,1	34	3,4
12	Finansijske usluge zasnovane na znanju	-	-	2.244	0,8	6.485	3,5	7	0,7
13	Ostale usluge zasnovane na znanju	-	-	10.389	3,7	58.369	31,8	37	3,7
14	Manje na znanju zasnovane usluge	11.460.744	63,2	177.119	62,3	65.735	35,8	469	47,0

*Preradivačka industrija i usluge zasnovane na znanju (sektori A, B, D, E i F nisu obuhvaćeni)

Izvor: Eurostat (online data code: htec_emp_sbs2, htec_emp_nat2), Accessed 20/07/2013

U Evropskoj uniji u 2010. godini 8,1 mil. od 183,4 mil. radnika je zaposleno u sektoru visoke tehnologije (4,4%). U Srbiji od 1,0 mil. zaposlenih u privredi u sektoru visoke tehnologije je zaposleno 51 hiljada radnika, odnosno 5,1%. Domaća preduzeća imaju veće učešće zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije u odnosu na prosek EU, kao i u odnosu na većinu zemalja EU (manje učešće ima samo od Belgije, Češke, Danske, Irske, Malte, Finske i Švedske). U odnosu na zemlje u okruženju manje učešće zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije samo je u odnosu na Mađarsku (5,9%) i Sloveniju (6,1%), a veće je u odnosu na Bugarsku (3,4%), Rumuniju (3,0%) i Hrvatsku (3,7%). Veće učešće zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije u odnosu na prosek i većinu zemalja EU ne znači da domaća preduzeća iz sektora visoke tehnologije u proseku zapošljavaju više radnika u odnosu na druge zemlje već da domaća preduzeća u drugim sektorima privrede zapošljavaju u proseku značajno manje radnika od

većine zemalja EU (videti tabelu 3). U okviru sektora visoke tehnologije u visokotehnološkoj proizvodnji zaposleno je 16,4 hiljada radnika (32,4%), dok je u visokotehnološkim uslugama zasnovanim na znanju zaposleno je 34,3 hiljada radnika (67,6%). Posmatrano prema strukturi zaposlenosti u okviru sektora visoke tehnologije ne postoji velika razlika između preduzeća iz Srbije i EU. Veličina zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije je značajna u svakoj privredi jer su više zastupljeni zaposleni sa visokim stručnim (fakultetskim) obrazovanjem i zarade su po pravilu u proseku veće u odnosu na ostale sektore u privredi.

Tabela 2. Veličina i struktura prometa i dodate vrednosti u EU i Srbiji prema tehnološkoj složenosti u 2010.

Sektori	Promet	Bruto dodata vrednost					
		Evropska unija 27		Srbija		Evropska unija 27	
		Vrednost (mil. EUR)	učešće u %	Vrednost (mil. EUR)	Učešće u %	Vrednost (mil. EUR)	učešće u %
1	Ukupno (3+8) *	19.335.185	100,0	56.561	100,0	4.715.377	100,0
2	Sektori visoke tehnologije (4+11)	1.495.051	7,7	3.362	5,9	600.324	12,7
3	Preradivačka industrija (4-9)	6.410.413	33,2	17.197	30,4	1.587.298	33,7
4	Visoka tehnologija	521.191	2,7	1.178	2,1	163.551	3,5
5	Srednje visoka tehnologija	2.218.980	11,5	2.855	5,0	555.911	11,8
6	Srednje niska tehnologija	1.896.296	9,8	4.621	8,2	428.291	9,1
7	Niska tehnologija	1.773.946	9,2	8.544	15,1	439.545	9,3
8	Usluge zasnovane na znanju (9+14)	12.924.772	66,8	39.364	69,6	3.128.079	66,3
9	Usluge intenzivne znanjem (10-13)	2.486.355	12,9	6.304	11,1	1.080.376	22,9
10	Tržišne usluge zasnovane na znanju	1.512.495	7,8	2.732	4,8	643.603	13,6
11	Visokotehnološke usluge zasnovane na znanju	973.860	5,0	2.184	3,9	436.773	9,3
12	Finansijske usluge zasnovane na znanju		0,0	581	1,0		0,0
13	Ostale usluge zasnovane na znanju		0,0	806	1,4		0,0
14	Manje na znanju zasnovane usluge	10.438.417	54,0	33.060	58,5	2.047.703	43,4

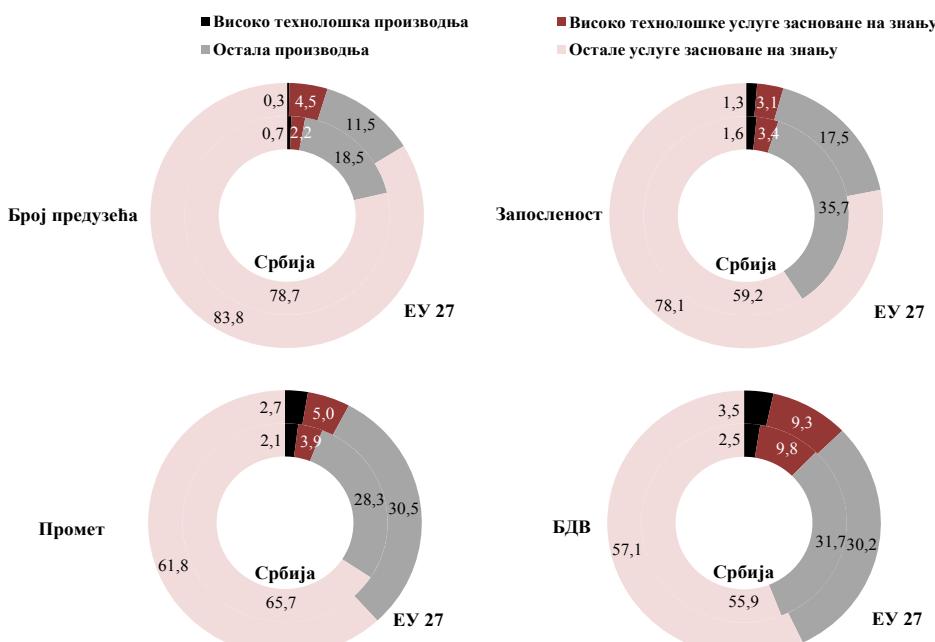
*Preradivačka industrija i usluge zasnovane na znanju (sektori A, B, D, E i F nisu obuhvaćeni)

Izvor: Eurostat (online data code: htec_emp_sbs2, htec_emp_nat2), Accessed 20/07/2013

Domaća preduzeća iz sektora visoke tehnologije u 2010. godini ostvarila su promet u vrednosti od 3,4 mlrd. EUR, što čini 5,9% ukupnog prometa. U Evropskoj uniji, preduzeća iz sektora visoke tehnologije ostvarila su promet od 19.335,2 mlrd. EUR, odnosno 7,7% ukupnog prometa. U odnosu na

pojedinačne zemlje EU¹⁸, srpska preduzeća iz sektora visoke tehnologije imala su veće učešće prometa ukupnom prometu jedino u odnosu na Litvaniju (3,7%), Austriju (5,0%) i Portugaliju (5,5%). Veće učešće prometa sektora visoke tehnologije u odnosu na preduzeća iz Srbije imaju i preduzeća iz zemalja u okruženju (Mađarska – 14,5%, Rumunija – 6,6% i Slovenija – 7,6%). Manje učešće prometa sektora visoke tehnologije u Srbiji u odnosu na posmatrane zemlje ukazuje na manju poslovnu aktivnost preduzeća iz sektora visoke tehnologije u Srbiji u odnosu na druge sektore u privredi. U okviru sektora visoke tehnologije u visokotehnološkoj proizvodnji je stvoreno 35,0%, a u visokotehnološkim uslugama zasnovanim na znanju 65,0% prometa sektora, što je gotovo identično preduzećima u EU.

Grafikon 1: Učešće sektora visoke tehnologije - visokotehnološke proizvodnje i visokotehnološke usluge zasnovane na znanju – u privredi u 2010. godini



Izvor: Eurostat (online data code: htec_emp_sbs2, htec_emp_nat2), Accessed 20/07/2013

Preduzeća iz Srbije koja posluju u sektorima visoke tehnologije u 2010. godini ostvarila su 10,6 mlrd. EUR dodate vrednosti, što čini 12,4% ukupno stvorenih dodata vrednosti u privredi. Neznatno veće učešće u ukupnoj dodatoj vrednosti (12,7%) ostvarila su preduzeća iz EU koja posluju u sektoru visoke tehnologije (4.715,4 mlrd. EUR). Od 18 zemalja EU za koje su raspoloživi

¹⁸ podaci nisu raspoloživi za 10 zemalja: Belgija, Bugarska, Irska, Grčka, Kipar, Letonija, Luksemburg, Malta, Švedska i Hrvatska.

podaci¹⁹ veće učešće bruto dodate vrednosti preduzeća iz sektora visoke tehnologije u odnosu na preduzeća iz Srbije imaju samo tri zemlje: Danska (15,1%), Mađarska (16,3%) i Finska (30,6%), što ukazuje na veći značaj koji je sektor visoke tehnologije imao za stvaranje nove vrednosti u uslovima ekonomске krize u Srbiji u odnosu na posmatrane zemlje. U okviru sektora visoke tehnologije u visokotehnološkoj proizvodnji je stvoreno 20,5%, a u visokotehnološkim uslugama zasnovanim na znanju 79,5% dodate vrednosti sektora, što se razlikuje od proseka EU gde je u visokotehnološkoj proizvodnji je stvoreno 27,2%, a u visokotehnološkim uslugama zasnovanim na znanju 72,8% dodate vrednosti sektora. Iako ima manje učešće u broja preduzeća u sektoru visoke tehnologije, visokotehnološke usluge zasnovane na znanju u Srbiji (79,5%) imaju veće učešće u stvaranju dodate vrednosti nego što je to slučaj u EU (72,8%). Razlog tome je gotovo duplo niža produktivnost domaćih preduzeća koja posluju u visokotehnološkoj proizvodnji u odnosu na preduzeća iz visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju.

Prethodna komparativna analiza koja se zasniva na osnovnim pokazateljima poslovanja pokazuje razvijenost sektora visoke tehnologije u Srbiji u odnosu na prosek i pojedinačne zemlje Evropske unije, sa posebnim akcentom na zemlje u okruženju. Značaj, doprinos i konkurentnost domaćih preduzeća iz sektora visoke tehnologije može da se sagleda na osnovu analize izvedenih pokazatelja poslovanja. U tom cilju u nastavku se komparativnom analizom upoređuje prosečna veličina preduzeća, poslovna aktivnost i produktivnost domaćih preduzeća iz sektora visoke tehnologije u odnosu na ostatak privrede, prosek i pojedinačne zemlje EU.

U 2010. godini prosečno preduzeće u Srbiji zapošljavalo je 3,5 radnika, što je značajno niže u odnosu na EU gde je prosečno preduzeće zapošljavalo 10,1 radnika. U Evropskoj uniji prosečno preduzeće iz sektora visoke tehnologije zapošljava 9,3 radnika što je ispod proseka privrede (10,1) i Prerađivačke industrije (16,2), na nivou je preduzeća iz oblasti usluge zasnovane na znanju (9,3) i više od preduzeća iz oblasti manje na znanju zasnovane usluge (5,7). U Srbiji je situacija drugačija. Prosečno preduzeće iz sektora visoke tehnologije zapošljava 6,3 radnika što je iznad proseka privrede (3,5) i oblasti usluge zasnovane na znanju (2,7) i manje na znanju zasnovane usluge (2,6), ali ispod proseka Prerađivačke industrije (6,9). Iako preduzeća iz EU u proseku imaju više zaposlenih radnika od preduzeća iz Srbije u svim sektorima ova razlika je najviše izražena kod preduzeća iz visokotehnološke proizvodnje. Domaća preduzeća iz visokotehnološke proizvodnje u proseku zapošljavaju 8,8 zaposlenih, a preduzeća iz EU 5,5 puta više (48,5 zaposlenih). To može da ukazuje da su domaća preduzeća koja posluju u oblasti visokotehnološke proizvodnje iz EU znatno veća od domaćih preduzeća.

¹⁹ podaci nisu raspoloživi za 10 zemalja: Belgija, Bugarska, Irska, Grčka, Kipar, Letonija, Luksemburg, Malta, Švedska i Hrvatska.

U Evropskoj uniji prosečno preduzeće u 2010. godini je ostvarilo promet od 105,4 hiljada EUR po zaposlenom što je više nego duplo od prometa koji ostvari prosečno preduzeće u Srbiji (56,5 hiljada EUR po zaposlenom). Nesrazmerna u poslovnoj aktivnosti preduzeća je još izraženija kod preduzeća iz sektora visoke tehnologije jer prosečno preduzeće iz ovog sektora u EU ostvari promet od 185,7 hiljada EUR po zaposlenom, a u Srbiji tri puta manje (66,3 hiljada EUR po zaposlenom). Manja poslovna aktivnost preduzeća iz Srbije iz sektora visoke tehnologije je i u odnosu na sve pojedinačne zemlje EU, osim Litvanije u kojoj preduzeća iz ovog sektora u proseku ostvare 63,5 hiljada EUR prometa po zaposlenom. Veći prosečan promet po zaposlenom ostvaruju i preduzeća iz zemlja u okruženju (Rumunija – 68,4 hiljada EUR po zaposlenom, Slovenija – 99,8 i Mađarska – 158,9). U okviru domaće privrede, preduzeća iz sektora visoke tehnologije ostvaruju veći promet po zaposlenom u odnosu na prosek privrede (56,5), kao i u odnosu na prosek Preradivačke industrije (45,9) i usluge intenzivne znanjem (39,9), ali manje od proseka manje na znanju zasnovane usluge (70,5). U okviru sektora visoke tehnologije visokotehnološka preduzeća ostvarila su veći promet po zaposlenom od visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju, ali manji od preduzeća iz finansijskih usluga zasnovanih na znanju.

Tabela 3. Pokazatelji poslovanja sektora visoke tehnologije, 2010

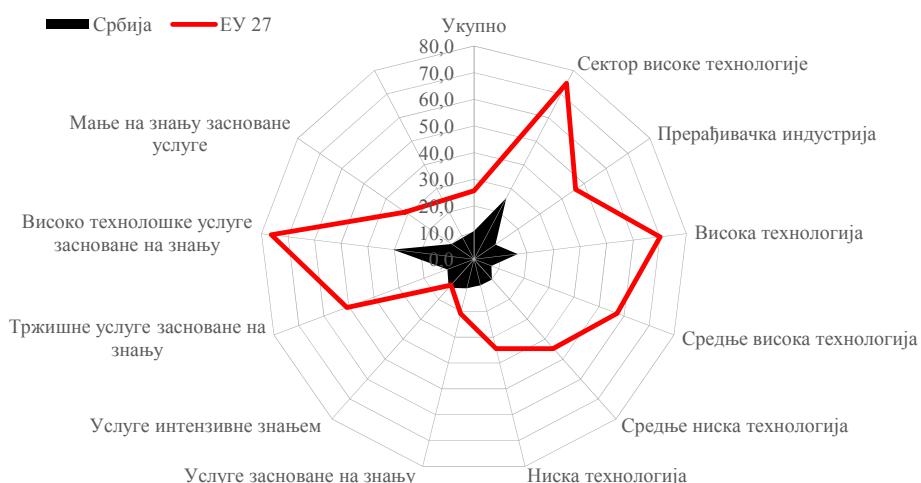
		Zaposlenost po preduzeću		Promet po zaposlenom		Produktivnost	
		EU 27	Srbija	EU 27	Srbija	EU 27	Srbija
1	Ukupno	10,1	3,5	105,4	56,5	25,7	10,6
2	Sektor visoke tehnologije	9,3	6,3	185,7	66,3	74,6	25,9
3	Preradivačka industrija	16,2	6,9	186,4	45,9	46,2	9,7
4	<i>Visoka tehnologija</i>	48,5	8,8	223,5	71,7	70,1	16,5
5	Srednje visoka tehnologija	45,5	19,0	228,4	41,3	57,2	7,0
6	Srednje niska tehnologija	12,9	6,7	198,0	47,9	44,7	10,1
7	Niska tehnologija	11,4	5,6	139,0	44,4	34,4	10,0
8	<i>Usluge zasnovane na znanju</i>	9,3	2,7	86,8	62,8	21,0	11,2
9	Usluge intenzivne znanjem	18,3	3,0	29,9	39,9	13,0	14,3
10	Tržišne usluge zasnovane na znanju	3,4	2,3	119,4	34,1	50,8	10,6
11	<i>Visokotehnološke usluge zasnovane na znanju</i>	7,0	5,5	170,3	63,6	76,4	30,5
12	Finansijske usluge zasnovane na znanju		2,9		89,2		14,1
13	Ostale usluge zasnovane na znanju		3,6		21,7		7,2
14	Manje na znanju zasnovane usluge	5,7	2,6	158,8	70,5	31,2	10,1

*Preradivačka industrija i usluge zasnovane na znanju (sektori A, B, D, E i F nisu obuhvaćeni)

Izvor: Eurostat (online data code: htec_emp_sbs2, htec_emp_nat2), Accessed 20/07/2013

Prosečno preduzeće u Evropskoj uniji u 2010. godini ostvarilo je 25,5 hiljada EUR dodate vrednosti po zaposlenom što je za 2,5 puta više od prosečnog preduzeća u Srbiji (10,6 hiljada EUR po zaposlenom). Preduzeća iz Srbije iz sektora visoke tehnologije u odnosu na zemalja EU su produktivnija od preduzeća iz Litvanije i Rumunije koja su ostvarila 25,2 i 25,4 hiljada EUR dodate vrednosti po zaposlenom respektivno. Od srpskih preduzeća iz sektora visoke tehnologije produktivnija su i preduzeća iz Mađarske (33,7 hiljada EUR dodate vrednosti po zaposlenom) i Slovenije (39,5 hiljada EUR dodate vrednosti po zaposlenom).

Grafikon 1. Sektorska produktivnost u EU i Srbiji u 2010



Izvor: Eurostat (online data code: htec_emp_sbs2, htec_emp_nat2), Accessed 20/07/2013

U Evropskoj uniji preduzeća iz sektora visoke tehnologije sa produktivnošću od 74,6 hiljada EUR dodate vrednosti po zaposlenom predstavljaju naproduktivniji i najkunkurentniji deo evropske privrede. Slična situacija je i u Srbiji iako domaća preduzeća iz sektora visoke tehnologije su gotovo tri puta manje produktivna od prosečnog preduzeća iz EU koje posluje u sektoru visoke tehnologije. Sa ostvarenom dodatom vrednošću od 25,9 hiljada EUR po zaposlenom sektora visoke tehnologije je najproduktivniji deo privrede Srbije, a u odnosu na oblasti Prerađivačke industrije, usluge intenzivne znanjem i manje na znanju zasnovane usluge, sektor visoke tehnologije je više nego duplo produktivniji što ga čini i najkonkurentnijim delom privrede Srbije.

U Srbiji u okviru sektora visoke tehnologije postoji velika razlika u produktivnosti između visokotehnološke proizvodnje i visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju što u Evropskoj uniji nije slučaj. U Srbiji su preduzeća iz visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju (30,5 hiljada EUR

dodate vrednosti po zaposlenom) gotovo duplo produktivnija od visokotehnoloških preduzeća (16,5 hiljada EUR dodate vrednosti po zaposlenom) i predstavljaju ubedljivo najproduktivniji deo privrede Srbije.

Velika razlika u konkurentnosti u korist sektora visoke tehnologije u okviru privrede Srbije i veliko zaostajanje u odnosu na prosek i pojedinačne članice Evropske unije ukazuje na neophodnost promene ekonomske politike u pravcu stvaranja uslova za snažnije jačanje i dinamičniji razvoj sektora visoke tehnologije. Razvojna ekonomska politika treba da uvažava razvojne mogućnosti pojedinih delova privrede, njihov doprinos zapošljavanju, kreiranju dohotka, nove vrednosti i potencijalu za ostvarivanje dugoročne konkurentnosti. U skladu sa tim, postoji potreba za definisanje novih sistemskih mera i aktivnosti koje će biti usmerene na pomoć (poboljšavanje uslova finansiranja i kreditiranja, olakšavanje povezivanja, stimulativna poreska politika, pomoć u usavršavanju zaposlenih i dr) preduzećima iz sektora visoke tehnologije kao bi bila u stanju da sustignu produktivnost i konkurent preduzeća iz sektora visoke tehnologije iz Evropske unije i budu osnov razvoja privrede zasnovane na znanju, novog zapošljavanja i održive konkurentnosti privrede Srbije.

4. Zaključak

Rastuća uloga znanja za odvijanje privrednih aktivnosti dovela je do prelaska tradicionalne privrede u „privrednu zasnovanu na znanju“ koja se sve manje zasniva na ulaganju fizičkog kapitala, a sve više na znanju i inovacijama. Pored znanja koje je u osnovi koncepta, privrednu zasnovanu na znanju karakteriše i brojne druge pojave poput globalizacije tržišta, globalne konkurenčije, razvoj multinacionalnih i transnacionalnih preduzeća, novi oblici povezivanja i saradnje između preduzeća, razvoj novih metoda i sistema upravljanja, razvoj potpuno novih proizvoda i nastanak novih privrednih grana i dr. Privreda zasnovana na znanju je složena pojava koja je nastala na osnovu istovremenog delovanja velikog broja faktora, a njen uspešan razvoj u najvećoj meri zavisi od sposobnosti preduzeća da prime postojeća i stvore nova znanja i razviju kreativnost i inovacije. Privrede zasnovane na znanju karakteriše pojačani naglasak na inovacije, a iako sve inovacije ne nastaju kao rezultat znanja, znanje je najvažniji faktor razvoja inovacija. Odnos između znanja, inovacija i privrede zasnovane na znanju je složen i međuzavistan jer znanje omogućava razvoj novih inovacija, a inovacije menjaju i izgrađuju društvo zasnovano na znanju.

Konkurentnost neke privrede je složeni fenomen jer predstavlja celokupnost razvoja pojedinih delova (privrednih grana) i društva u celini. Privreda je konkurentna ako u njoj posluje veliki broj uspešnih preduzeća, ako nema veliku nezaposlenost i ako omogućava održivi visoki standard stanovništva. Rast produktivnosti je u osnovi rasta konkurentnosti jer omogućava postizanje održivog rasta po glavi stanovnika, a posledično i rast raspoloživog dohotka,

kupovne moći i životnog standarda stanovništva. Privrede zasnovane na znanju konkurentnost zasnivaju na stvaranju novog i razmernu postojećeg znanja, razmernu poslovnih i tehnoloških rezultata istraživanja i razvoja, novim inovacijama, obrazovanju i obučavanju zaposlenih i dr. U privredi zasnovanoj na znanju preduzeća moraju stalno da preispituju konkurentnost svojih proizvoda, usluga, procesa, organizacije, marketinga i ostalih aktivnosti koje određuju položaj i uspeh na globalizovanom tržištu.

U cilju praćenja nacionalne konkurentnosti veliki broj međunarodnih i nacionalnih organizacija i institucija razvile su veći broj pokazatelja i različitih pristupa za merenje konkurentnosti. Najčešće se radi o složenim indikatorima koji se sastoje od većeg broja pojedinačnih pokazatelja sa ciljem da što vrnije i potpunije obuhvate i izmere konkurentnost neke zemlje. Prema najnovijim različitim merilima konkurentnosti Srbija je na evropskom začelju u rangu sa najslabije razvijenim zemljama u okruženju. Prema najnovijem Indeksu globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, od 144 obuhvaćene zemlje, Srbija zauzima 95. i nalazi se na začelju grupe od 33 zemlje (faza 2 Privrede vođene efikasnošću) koje kroz povećanje efikasnosti teže da ostvare ekonomski rast i poboljšaju svoju ukupnu konkurentsku poziciju. Prema ovom izveštaju, Srbija se nalazi u veoma nepovoljnem konkurentskom položaju, jer je prema većini pokazatelja ispod proseka zemalja iz druge faze razvoja, a to znači da je daleko od proseka zemalja članica Evropske unije. Prema drugom izveštaju Svetski ekonomski forum pod nazivom The Europe 2020 Competitiveness Report koji prati napredak konkurentnosti na osnovu Strategije Evropa 2020, Srbija se nalazi na poslednjem mestu od svih 32 posmatranih evropskih zemalja (28 zemalja članica i 4 zemlje kandidata). Najnoviji Izveštaj EBRD pokazuje da u Srbiji nije postignut značajniji napredak u reformskim procesima i da Srbija na ovom polju zaostaje za većinom zemalja u okruženju, a posebno u oblasti privatizacije velikih sistema, upravljanja i restrukturiranja preduzeća i sprovođenju politike konkurentnosti. U najnovijem Doing business 2013, Srbija se nalazi na 86. mestu na rang listi od 185 zemalja. U ovom izveštaju Srbija se u 2012. godini ponovo našla među 10 zemalja koje su najviše unapredile poslovni ambijent u odnosu na prethodnu godinu i sprovele reforme u najmanje u 3 od 10 ključnih oblasti. Najznačajnije poboljšanje ranga Srbija je ostvarila u oblasti osnivanja preduzeća ukidanjem obaveze uplate minimalnog kapitala. Pored napretka u ovim oblastima u drugim oblastima su uglavnom neepromjenjene vrednosti ostalih indikatora poslovanja, uz pogoršanje njihovih pozicija u odnosu na prethodnu godinu, što sve zajedno ipak ukazuje da u Srbiji nije došlo do značajnijeg poboljšanja poslovnog ambijenta, i da Srbija nije sprovedla značajne strukturne reforme kako bi unapredila svoju globalnu konkurentnost.

U privredi zasnovanoj na znanju tehnologije i znanje postaju sve složeniji, raste značaj i mogućnosti za povezivanja preduzeća čime se stvaraju nove mogućnosti za sticanje novih znanja, razvoj novih inovacija i jačanje

konkurentnosti. Osnovna karakteristika privrede zasnovane na znanju je brzi razvoj proizvodnih i uslužnih preduzeća koje svoje poslovanje zasnivaju na znanju i novim tehnologijama. Iako se ne može poistovetiti samo sa ovim preduzećima, sektori visoke tehnologije predstavlja najznačajniji deo i pokretač ukupnog razvoja privrede zasnovane na znanju.

Najrazvijenije privrede su privrede u kojima sektori visoke tehnologije imaju značajnu ulogu, tako da je dostignuti stepen razvoja sektora visoke tehnologije dobar pokazatelj razvoja privrede zasnovane na znanju. Sektor visoke tehnologije u Srbiji je manji u odnosu na prosek i većinu članica EU, a od zemalja u okruženju veći je jedino u odnosu na Bugarsku (manji je od Mađarske, Rumunije, Slovenije i Hrvatske). Različita je i struktura sektora visoke tehnologije u Srbiji i EU jer je u odnosu na EU značajno veće učešće visokotehnološke proizvodnje u odnosu na visokotehnološke usluge zasnovane na znanju što ukazuje da nedovoljan broj preduzeća iz ove oblasti. Ukupno gledano, manja zastupljenost sektora visoke tehnologije u odnosu na većinu zemalja EU i zemalja u okruženje ukazuje na zaostatak Srbije u izgradnji moderne privrede zasnovane na znanju u odnosu na zemlje Evropske unije i većinu zemalja u okruženju.

U Evropskoj uniji od ukupnog broja zaposlenih 4,4% je zaposleno u sektoru visoke tehnologije, dok je u Srbiji učešće veće i iznosi 5,1%. Takođe, Srbija ima veće je učešće zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije od većine zemalja EU (manje učešće ima samo od Belgije, Češke, Danske, Irske, Malte, Finske i Švedske). U odnosu na zemlje u okruženju manje učešće zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije samo je u odnosu na Mađarsku i Sloveniju, a veće je u odnosu na Bugarsku, Rumuniju i Hrvatsku. Veće učešće zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije nije odraz veće razvijenosti sektora visoke tehnologije u Srbiji već je posledica manje zaposlenosti u drugim sektorima privrede. Za svaku zemlju je važna veličina zaposlenosti u sektoru visoke tehnologije jer su u strukturi zaposlenosti više zastupljeni zaposleni sa visokim stručnim (fakultetskim) obrazovanjem koji ostvaruju i veće zarade u odnosu na ostatak privrede.

Sektor visoke tehnologije u Srbiji u ukupnom prometu učestvuje sa 5,9% što je niže u odnosu na EU gde je učešće 7,7%. U odnosu na pojedinačne zemlje EU, veće je učešće jedino u odnosu na Litvaniju, Austriju i Portugaliju, a manje u odnosu na zemlje iz okruženja (Mađarsku, Rumuniju i Sloveniju). Manje učešće prometa sektora visoke tehnologije u Srbiji ukazuje na manju poslovnu aktivnost preduzeća iz sektora visoke tehnologije u Srbiji u odnosu na druge sektore u privredi.

Sa učešćem od 12,4% u stvaranju ukupne dodate vrednosti sektora visoke tehnologije u Srbiji ne razlikuje se značajno u odnosu na prosek EU (12,7%). Od 18 zemalja EU veće učešće u odnosu na Srbiju imaju samo Danska, Mađarska i Finska, što ukazuje na naveliki značaj koji sektor visoke tehnologije

ima za stvaranje nove vrednosti u Srbiji. U okviru sektora visoke tehnologije u oblasti visokotehnološke proizvodnje je stvoreno 20,5%, a u visokotehnološkim uslugama zasnovanim na znanju 79,5% dodate vrednosti sektora, što se razlikuje od preduzeća iz EU. Iako ima manje učešće u broju preduzeća u sektoru visoke tehnologije, visokotehnološke usluge zasnovane na znanju u Srbiji (79,5%) imaju veće učešće u stvaranju dodate vrednosti nego što je to slučaj u EU (72,8%) usled duplo niža produktivnost domaćih preduzeća koja posluju u oblasti visokotehnološke proizvodnje u odnosu na preduzeća iz u visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju.

U Srbiji u 2010. godini prosečno preduzeće zapošljavalo je 3,5 radnika, što je značajno niže u odnosu na EU (10,1 radnika). U Evropskoj uniji prosečno preduzeće iz sektora visoke tehnologije zapošjava 9,3 radnika, a u Srbiji 6,3 radnika. U Srbiji je prosečna zaposlenost u sektoru visoke tehnologije iznad proseka privrede i usluga zasnovanih na znanju i manje na znanju zasnovane usluge, ali ispod proseka Prerađivačke industrije. Razlika u prosečnoj zaposlenosti u Srbiji u odnosu na EU najviše je izražena kod preduzeća iz visokotehnološke proizvodnje gde domaća preduzeća u proseku zapošjavaju 8,8 radnika, a preduzeća iz EU 48,5 zaposlenih. Ova razlika u prosečnoj zaposlenost može da ukazuje na različitu veličinu domaćih i preduzeća iz EU.

Prosečno preduzeće u Evropskoj uniji ostvarilo je više nego duplo veći promet od prosečnog preduzeće u Srbiji. Nesrazmerna u poslovnoj aktivnosti preduzeća je još izraženija kod preduzeća iz sektora visoke tehnologije jer prosečno preduzeće u EU ostvari promet koji je tri puta veći nego preduzeće u Srbiji. Poslovna aktivnost preduzeća iz Srbije iz sektora visoke tehnologije manja je i u odnosu na sve pojedinačne zemlje EU (osim Litvanije), kao i zemlje u okruženju (Rumunija, Slovenija i Mađarska). U Srbiji, preduzeća iz sektora visoke tehnologije ostvaruju veći promet po zaposlenom u odnosu na prosek privrede, kao i u odnosu na prosek Prerađivačke industrije i usluga intenzivnim znanjem ali manje od proseka manje na znanju zasnovanih usluga. U okviru sektora visoke tehnologije, veći promet po zaposlenom ostvarila su preduzeća iz visokotehnološke proizvodnje od preduzeća iz visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju, ali manji od preduzeća iz finansijskih usluga zasnovanih na znanju.

U Evropskoj uniji prosečno preduzeće stvorilo je 2,5 puta veću dodatu vrednost po zaposlenom od prosečnog preduzeća u Srbiji. U odnosu na pojedinačne članice EU, domaća preduzeća iz sektora visoke tehnologije su produktivnija samo od preduzeća iz Litvanije i Rumunije, a manja od preduzeća iz zemalja u okruženju (Mađarske i Slovenije).

Iako je sektor visoke tehnologije u Srbiji tri puta manje produktivan u odnosu na EU, on kao i u EU predstavlja najproduktivniji deo privrede. Kako je u odnosu na ostale sektore u privredi (Prerađivačke industrije, usluga intenzivnih znanjem i

manje na znanju zasnovanih usluga) više nego duplo produktivniji predstavlja i najkonkurentniji deo privrede Srbije. U okviru samog sektora visoke tehnologije postoji velika razlika u produktivnosti (što nije slučaj u EU). Preduzeća iz visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju duplo su produktivnija od preduzeća iz visokotehnološke proizvodnje. Može se zaključiti da su preduzeća iz visokotehnoloških usluga zasnovanih na znanju najkonkurentniji deo privrede Srbije. Velika razlika u konkurentnosti u korist sektora visoke tehnologije (posebno visokotehnološke usluge zasnovane na znanju) u okviru privrede Srbije i značajno zaostajanje u odnosu na prosek i pojedinačne članice Evropske unije ukazuje na neophodnost promene ekonomске politike i snažnije i veće pomoći razvoju sektora visoke tehnologije. Zato je potrebno osmisliti i realizovati čitavu lepezu novih mera (npr. iz oblasti finansiranja i kreditiranja, povezivanja, poreske politike, obrazovanja i dr) koje će domaćim preduzećima iz sektora visoke tehnologije omogućiti brži razvoj i jačanje konkurentnosti na globalnom tržištu. Brži razvoj sektora visoke tehnologije povećaće njegov doprinos zapošljavanju, kreiranju dohotka, nove vrednosti i značajno će unaprediti ukupnu konkurentnost privrede Srbije i razvoj privrede zasnovane na znanju.

Literatura

- Drucker, P. F. (1998), *From capitalism to knowledge society - The Knowledge Economy*, Woburn MA: Butterworth.
- EBRD (2012), *Transition Report 2012 – Integration across border*, London
- European Commission (1999), *The competitiveness of European industry*, Report, Nederlands Economisch Institut –NEI, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung – WIFO, Luxembourg
- European Commission (2004), *Innovation Management and the Knowledge - Driven Economy*, Directorate-general for Enterprise, Brussels-Luxembourg
- European Commission (2009), *Science, technology and innovation in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Commission (2010), *A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*", EUROPA 2020, Brussels.
- European Commission (2010), *Science, technology and innovation in Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- European Commission (2012), "The cost competitiveness of European industry in the globalisation era", Industrial Policy and Economic Reform Papers No. 15, Brussels.
- European Commission (2012), *EU industrial structure 2011 - Trends and Performance*, DG for Enterprise and Industry, Brussels.
- European Commission (2012), *Industrial performance scoreboard*, DG for Enterprise and Industry, Brussels.
- European Commission (2012), *European Competitiveness Report 2012*, DG for Enterprise and Industry, Brussels.
- European Communities (2005), *EU sectoral competitiveness indicators*, DG for Enterprise and Industry, Brussels

- Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave (2012), *Konkurentnost i strukturne promene* 2012, Sektor za strateške analize i istraživanje, Beograd.
- OECD (1996), *The Knowledge-Based Economy*, STI Outlook, Paris.
- World Bank (2012), *Doing Business 2012*. Washington DC.
- World Bank (2012), *World Development Report*. Washington DC.
- World Economic Forum (2012), *The Global Competitiveness Report 2012/2013*, Oxford University Press, New York.
- World Economic Forum (2012), *The Europe 2020 Competitiveness Report*, Oxford University Press, New York.
- Republički zavod za statistiku, <http://webrzs.stat.gov.rs> [Accessed 25/07/2013]
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [Accessed 20/07/2013]

DEVELOPING A KNOWLEDGE-BASED ECONOMY AS A FACTOR TO RAISE THE COMPETITIVENESS OF THE SERBIAN ECONOMY

Abstract: The most developed and most competitive countries today (including the leading countries of the European Union) are so-called “knowledge-based economies”, where knowledge, information and highly sophisticated skills play an important role in the development of the business and public sector. Knowledge and technology are becoming ever more complex, participation in knowledge-based economic activities is significantly increased (high-tech production and knowledge-based services), and connecting companies in these areas with private and public institutions facilitates development and the successful application of new innovations, thus raising the level of competitiveness of companies, industries and the country as a whole. In the last few years, rapid growth in the international trade of high-tech products and knowledge-based services has significantly changed a large number of countries' international competitiveness. These trends show that creating, implementing and commercializing new technology and knowledge facilitates the development of high-tech products and knowledge-based services, which have become an important source of increasing productivity and manufacturing and export competitiveness. Thus high-tech sectors have become an important source of high added value and well-paid jobs, plus sustainable economic growth and global competitiveness. According to the World Economic Forum's competitiveness rankings, Serbia is 95th out of 144 countries and is in the group of the 33 countries whose competitiveness is efficiency-driven. The achieved level of competitiveness of the domestic economy and the achieved level of economic development (Serbia is 75th in the world for GDP per capita in dollars) points to low productivity in the use of available (human, capital, financial, etc.) resources accompanied by high current spending, which is not a situation that is sustainable in the long-term. The research starts from the assumption that the development of high-tech- and knowledge-based activities plays a significant role in strengthening the competitiveness of the economy. A comparative analysis examines the link between the lagging Serbian economy in terms of competitiveness and the slower development of a knowledge-based economy, compared to the most highly developed European countries and selected countries in the region. A structural analysis and comparison of the most important business indicators (employment, productivity and added value) of high technology and knowledge-based companies shows the development and basic characteristics of the knowledge-based economy in Serbia and the macro-competitive position of Serbia compared to the leading and neighboring European Union countries. The paper also identifies the most important

factors of developing a knowledge-based economy in Serbia, which needs to be improved to facilitate significant development of high-tech and knowledge-based activities as the basis for the future competitiveness of the domestic economy. The final objective of the paper is to point out the need for more substantial and faster development of a knowledge-based economy as a prerequisite for achieving long-term international competitiveness and sustainable development of the Serbian economy.

Key words: knowledge-based economies, competitiveness, high-technology sectors

STATISTIČKI DODATAK

Tabela 4: Pokazatelji poslovanja sektora visoke tehnologije, 2010

Zemlja	Broj preduzeća		Zaposlenost		Promet		BDV	
	broj	ukupno u %	u 1.000	ukupno u %	u mil. EUR	ukupno u %	u mil. EUR	ukupno u %
Evropska unija 27	863.921	4,8	8.052	4,4	1.495.051*	7,7	600.324*	12,7
Bugarska	7.623	2,7	85	3,4	--	-	-	-
Češka	34.583	4,4	209	5,1	24.513	7,4	6.881	10,5
Danska	13.311	7,9	148	6,0	31.819	8,6	14.023	15,1
Nemačka	92.559	5,1	1.627	4,7	294.840	6,8	123.565	10,9
Estonija	2.566	5,9	20	4,2	2.179	7,3	659	12,2
Irska	-	-	129	8,0	-	-	-	-
Grčka	-	-	97	2,8	-	-	-	-
Španija	45.321	2,2	604	3,8	94.181	6,3	39.828	10,4
Francuska	101.586	5,0	1.020	4,5	228.315	7,7	87.763	12,0
Italija	108.061	3,4	742	3,8	153.450	6,5	64.598	11,6
Kipar	-	-	8	2,5	-	-	-	-
Letonija	3.059	4,2	30	3,9	-	-	-	-
Litvanija	2.026	2,0	26	2,4	1.650	3,7	655	8,5
Luksenburg	1.661	9,3	9	4,7	-	-	-	-
Madarska	35.595	7,5	190	5,9	30.187	14,5	6.397	16,3
Malta	-	-	8	5,5	-	-	-	-
Holandija	54.030	8,4	322	4,7	72.252	6,7	29.556	12,0
Austrija	17.260	6,6	150	4,3	24.812	5,0	10.519	8,3
Poljska	53.527	4,4	429	3,6	37.218	6,0	13.141	11,5
Portugalija	15.098	2,0	112	2,9	15.289	5,5	5.982	9,6
Rumunija	16.293	4,2	166	3,0	11.353	6,6	4.214	12,4
Slovenija	6.638	7,1	49	6,1	4.890	7,6	1.937	13,1
Slovačka	9.731	3,2	88	4,6	11.239	9,1	2.960	11,6
Finska	8.806	5,0	141	6,7	45.497	33,3	9.960	30,6
Švedska	50.279	9,6	223	5,5	-	-	-	-
Velika Britanija	145.848	10,8	1.208	4,7	255.481	9,0	111.830	14,9
Hrvatska	5.685	3,4	42	3,7	-	-	-	-
Srbija	8.067	2,8	51	5,1	3.362	5,9	1.317	12,4

*procena **Preradivačka industrija i usluge zasnovane na znanju (sektori A, B, D, E i F nisu obuhvaćeni)

Izvor: Eurostat (online data code: htec_emp_sbs2, htec_emp_nat2), Accessed 20/07/2013

Tabela 5: Pokazatelji poslovanja sektora visoke tehnologije, 2010

	Prosečna zaposlenost	Prosečan promet	Produktivnost
		u 000 EUR	u 000 EUR
Evropska unija 27	9,3	185,7	74,6
Bugarska	11,2		
Češka	6,0	117,3	32,9
Danska	11,1	215,0	94,8
Nemačka	17,6	181,2	75,9
Estonija	7,8	109,0	33,0
Španija	13,3	155,9	65,9
Francuska	10,0	223,8	86,0
Italija	6,9	206,8	87,1
Letonija	9,8		
Litvanija	12,8	63,5	25,2
Luksenburg	5,4	0,0	0,0
Madarska	5,3	158,9	33,7
Malta	6,0	224,4	91,8
Holandija	8,7	165,4	70,1
Austrija	8,0	86,8	30,6
Poljska	7,4	136,5	53,4
Portugalija	10,2	68,4	25,4
Slovenija	7,4	99,8	39,5
Slovačka	9,0	127,7	33,6
Finska	16,0	322,7	70,6
Švedska	4,4		
Velika Britanija	8,3	211,5	92,6
Hrvatska	7,4		
Srbija	6,3	66,3	26,0

*procena ** Preradivačka industrija i usluge zasnovane na znanju (sektori A, B, D, E i F nisu obuhvaćeni)

Izvor: Eurostat (online data code: htec_emp_sbs2, htec_emp_nat2), Accessed 20/07/2013



**SOCIAL CHALLENGES ARE OPPORTUNITIES
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT:
TRACING IMPACTS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP
THROUGH INNOVATIONS AND VALUE CREATION**

Iva Konda

School of Business and Management Novo mesto, Slovenia

✉ iva.konda@guest.arnes.si

Jasmina Starc

Faculty of Business and Management Sciences Novo mesto, Slovenia

✉ jasmina.starc@guest.arnes.si

Barbara Rodica

School of Business and Management Novo mesto, Slovenia

✉ barbara.rodica@guest.arnes.si

UDK
005.961:
005.914.3:
316.3
Pregledni rad

Abstract: Today the world faces many social challenges in the economic, social and environmental spheres that needs to be overcome. The public debate has been focused on finding solutions to them and one of these has been addressed as social entrepreneurship. This phenomenon combines the resourcefulness of traditional entrepreneurship with a mission to change society. Observing the positive social impact of entrepreneurs providing basic needs, this paper recognizes their unique role in efficiently contributing to the achievement of sustainable development goals. The purpose of this article is to introduce the connection of social innovations and sustainable growth as an important phenomenon in today's real economy. Based on the interviews with the focus group and the cases of good practice, the authors have established the development of social innovation and social entrepreneurship in Slovenia. It is important in numerous fields, especially in employment, social inclusion, demographic changes, health care, education, finance, political structures and social integration. We found that the obstacle in the development of social entrepreneurship is scattered, unrelated or absent support mechanisms that do not offer the right incentives for the creation and the development of social enterprises. Another conclusion is that cooperation with partners from different sectors of the society is an important fundament in their work with social entrepreneurship.

Primljeno:
12.01.2015.
Prihvaćeno:
26.06.2015.

Keywords: social challenges, sustainable development, social entrepreneurship, social innovation, methodology

1. Introduction

Today, the world is faced with numerous social challenges in terms of economy, society and the environment that it needs to tackle. More than 1 billion people are still living in extreme poverty and income inequality within and among many countries has been rising; at the same time, unsustainable consumption and production patterns have resulted in huge economic and social costs and may endanger life on the planet. Achieving sustainable development will require global actions to deliver on the legitimate aspiration towards further economic and social progress, requiring growth and employment, and at the same time strengthening environmental protection (Desa, 2013, V). When we refer to social challenges, broadly speaking, we are referring to the 'grand challenges' currently faced by the global community. These include challenges ranging from climate change to ageing societies, financialization, poverty, social exclusion, migration and social conflicts. These challenges can manifest themselves on a global scale, or on a smaller scale within local communities. Senge et al. (2008, 6-7) establish that these challenges are interconnected and represent the symptom of a larger unbalanced global system. As soon as we come to understand that, our perspective of the issue will shift and we will be able to see the extraordinary potential for innovations. Social innovations are thus coming (or have come) into the forefront of social development plans, which will be based largely on sustainability principles.

Even though the understanding of innovations has shifted in the course of time, innovation theories are still focusing on the economic effect of innovations and innovation's contribution to economic growth. Nevertheless, in recent times the belief that innovations should be implemented into every aspect of social and economic life – including the private and public sector, as well as social welfare – is gaining traction, partly on account of the increase of innovations in the service sector. Nowadays, it is hard to imagine that a successful company could keep up in the long run with other companies without innovations. A successful company, which is oriented toward sustainable development leverages technological and social innovations, which are largely the result of entrepreneurship.

Social innovations are new ideas, organisations or modes of operation, which are more efficient than previous alternatives in meeting social needs and improving social welfare. Today, millions of people around the world create better ways to address social issues such as climate change, chronic illness, social exclusion and material poverty. Often, their ideas are brought to life with the help of collaborations between the public and private sector, civil society and households. What is more, social innovations can and should come from any sector. The fact is that successful innovations are largely the result of mutual collaborations of more than one sector (SIE, 2012, 6). Murray et al.

(2010, 168, 197) state that there are different ways of corporate involvement with regard to social innovations such as corporate social responsibility, hybrid business models that combine business capacities and social objectives, partnerships between social enterprises and corporations. An important reason for the emergence of social innovation is apparently the incapacity of existing structures and policies to solve the most pressing economic and social problems. The authors also point out that many social innovations are conceived in informal life, e.g. over coffee, at lunch or in a bar, within a network of acquaintances. Networks of acquaintances are a rather underestimated source of social innovation. They are successful mostly in the field of environmental protection, health care and nursing care, where they are often ahead of businesses and the state.

According to BEPA (2011, 34), social innovation represents new solutions for existing social conditions or issues and influence the process of social interactions. However, not every new way of resolving social issues can be considered a social innovation. Just like technical innovations are considered innovations only after they can be marketed, social innovations must bring to users *permanent benefits*. There is no uniform definition of social innovations in the European Union, but they are commonly defined as a process of developing ingenious solutions in a social enterprise setting in order to find solutions for social needs and issues, which the market and public sector failed to provide. Social innovations are thus innovations that are not only good for society, but also enhance society's capacity to act. For the OECD (2010, 196) social innovation implies conceptual, process or product change, organisational change and changes in financing, and can deal with new relationships with stakeholders and territories. They cover a wider range – from new types of childcare, home health care and internet social networks, to the development of a global fair trade chain and encouraging city dwellers to use bikes instead of cars.

It is not surprising that *social entrepreneurship* is becoming increasingly important. Social entrepreneurship is a process, a logic of action, which can take place in different organisational contexts: a charity, a commercial organisation, a government organisation, a community organisation, or through a new venture. It is characterized by a set of principles that are typically present: focus on value creation not capture, focus on innovation, not the status quo, focus on sustainable solution not sustainable organisation, and focus on empowerment of participants in the value chain not control of industry forces. The essence of social entrepreneurship is a simultaneous action to create public good by detecting and identifying social problems, as well as using entrepreneurial principles to attain positive social changes. *In fact, social entrepreneurship is social innovation*, because social enterprises demonstrate how successful the combination of business with social and environmental topics can be. Yunus (2009) believes that there are new and fascinating opportunities for

implementing social enterprises in the market, and the market is becoming increasingly interesting, attractive and competitive. Rather than focusing on generating profit, social enterprises aim at a good cause, in this way acting as a vector of change. They provide products, services, customers, markets, inflows and outflows; however, their underlying guideline is social usefulness. Yunus provides an alternative option – companies geared toward maximizing profit, but held by poor people.

For a social entrepreneur and social innovation, a group of people from different fields and with different competences, working together toward a particular idea and realizing it by means of support mechanisms is key. Although social entrepreneurs usually start with small, local efforts, they often target problems that have a local expression, but global relevance, such as access to water, promoting small-business creation, or waste management. The innovative solutions that social entrepreneurs validate in their local context often get replicated in other geographies and can spin new global industries (Zahra et al., 2008). The examples of successful social entrepreneurship are impressive. Most famously, the Grameen Bank has shown that social innovation can change even the most conservative of institutions (banking) in a deeply conservative society (Bangladesh) (Yunus (2009).

Osburg and Schmidpeter (2013, 319) state that social innovation will be more and more adding the social or responsible dimension to company innovations. Current focus areas for innovations, like e-Health or e-Mobility, offer huge business opportunities for many companies, but a lot of research still has to be done about the social implications of those innovations. For example, the silent cars could be a possible danger for blind people. Then, there is a dilemma whether elderly people really want to stay at home instead of going to the doctor. Today, many questions are unresolved and offer huge opportunities for true social innovation in its pure sense – a new cross-sectorial collaboration to create societal value.

In terms of methodology, the authors of the article reference the findings arising from the research of bibliography, analysis of relevant documents and in-depth interviews, as well as a secondary analysis of statistic data. The article initially undertakes to define social innovations and introduce the development process of social innovations and their significance in society. Next, it demonstrates how a society oriented toward sustainability can contribute to a higher quality of life and goes on to introduce social innovations and social entrepreneurship in the EU and Slovenia. The article closes with a future perspective.

2. The Future of Global Society Lies in Social Innovations

Innovation is social when it is socially acceptable and diffused widely throughout society or within certain societal groups; transformed or complemented depending on the circumstances; and ultimately institutionalized as new social practice or made routine (Howaldt and Schwartz, 2010, 21). As with any innovation, "new" does not necessarily equal "good", but in the case of social innovation this at least implies "socially desirable". Occasionally, economic innovation that generates consumer goods can contribute to the development of human welfare just by expanding and diversifying the offering, e.g. by introducing new medications. If such innovations provide users durable benefits, they are deemed social. It follows that social innovations are not exclusive of the non-profit sector. Owing to the increase of corporate social responsibility, they are more and more prominent in successful companies. The development of social innovations can be powered by the government by means of concrete actions through various policies (e.g., new public health care models), markets (e.g., open source software or organically grown food), movements (e.g., fair trade) and academia (e.g., teaching models for childcare), as well as through social enterprises (microcredits and homeless magazines). Social entrepreneurs create institutions to fill gaps in social provision. In the developed world, particularly in Europe, social entrepreneurs face densely populated and high-capability institutional networks for the provision of public goods. Here, social innovations compete with other solutions from the public, private and citizen sector.

Table 1 Innovation Development Cycle

Stage of the innovation cycle	Promotional instrument
Generation of new ideas from the bottom-up and mobilizing citizens for employment creation and social inclusion	Small grants to local employment initiatives, NGOs, or organisations championing disadvantaged groups in society
Development, testing and validation of innovative approaches and practices	Project support to stakeholders and public administrations with a view to mobilizing and empowering them to embrace reforms
Accumulation and consolidation of a body of good practice and success stories to be spread and transferred	Service contracts to set up suitable repositories of knowledge/information and the creation of facilities for its dissemination
Enabling social innovations and change by building bridges and exploiting synergies between unrelated systems, institutions or actions of support	Stimulating and facilitating the establishment of new forms of partnerships between key stakeholders and governments
Testing of hypotheses through experimentation	Support of social experiments, in particular the methods and tools for sound evaluation, and for scaling up what has proven of value
Increase of awareness; building capacities and mobilizing for change amongst governmental administrators and decision-makers	Support of mutual learning platforms and networks, in particular peer-to-peer learning
Supporting change in structures, organisations and institutional frameworks	Top-down support to replicate, adapt and scale up tested innovations which have a clear advantage over current practice

Source: BEPA, 2011

An innovative idea without buyers is not worth much. The whole process from idea to market success of a particular product/service requires great effort in terms of energy and time from the (social) entrepreneur. In their practice of promoting social innovation, the services of the European Commission have developed a typology of promotional instruments necessary for each stage of the development cycle (Table 1).

Murray et al. (2010) propose six steps how to realize a social innovation. The steps are not always sequential and sometimes it is necessary to leave time between two steps to gather feedback on the progress. Despite this, they make up a useful scheme of supportive activities which innovators and innovations need in order to grow and flourish.

Prompts, inspirations and diagnoses: At this stage, we outline all areas that require innovation/improvement. We identify the problem, and rather than just identifying its symptoms, we find the real source of it. Asking the right questions is the first step in the direction toward finding right answers.

Proposals and ideas: Next, we generate ideas. There are several methods to develop creativity and new ideas. It is crucial for the ultimate success of social innovation to include a wide circle of actors as early as in the inception process.

Prototyping and pilots: It is essential that ideas be refined through trial and error. The key at this stage is to act swiftly, operate at low costs and obtain feedback from potential buyers/users and experts.

Sustaining: Only a small portion of ideas will survive this entire process and ultimately flourish. When we start to address a certain problem in a new way – with a new idea, we often come across various alternative ways to solve the same problem. Therefore, improvements continue to be important. The main factor is naturally the response of the target audience, but we also cannot disregard different evaluation methods. In the public sector, maintaining an innovation means integrating it into the budget. Beyond the public sector, it means that the idea must be viable in the market – so that the company can cover its expenses with the service/product.

Scaling and diffusion: This stage, there are different possible strategies as to how to disseminate the innovation e.g. via licensing or franchising. Alternatively, if the idea is inspiring or someone else simply copied it, it can be disseminated unorganized. Perhaps the potential of social innovation will be recognized by decision-makers and the new idea will become a successful model for solving particular problems – normally, this is associated with more available public finances. Above all, dissemination relies on an exchange of ideas and knowledge with other organisations.

Systemic change: This is the ultimate goal of social innovation. A change in the system is usually an interaction of social movements, business models, legislation and regulations, data and infrastructure and, of course, a completely

new mindset and course of action. Here, we often confront with the previous regulation of the respective field. In order for the innovation to succeed, it needs to be economically viable, supported by new technologies, supply chains, institutions, knowledge and regulatory fiscal support. Social innovation often denotes transformations in the public and private sector, and it usually takes time for one to gain ground.

According to Senge et al. (2008, 45) managers have to consider three things in the process of social innovation:

- See the bigger systems in which companies operate;
- Cooperate with the internal and external environment of the organisation; or to collaborate across boundaries; and
- Focus on what really matters to create the future they truly want.

By definition sustainable development as a new paradigm represents a form of social innovation that has the potential to influence almost every aspect of human existence and cut across all sectors of our societies. Sustainable development innovation must, in contrast to economic innovations, incorporate the added constraints of social and environmental pressures and consider future generations (Hall and Vrendenburg, 2003). Mulgan (2010) describes that two sources exist to derive a social change, either by heroic and energetic individuals (e.g. Nobel-peace winner Muhammad Yunus) or movements of millions of people (e.g. environmentalism). It still seems that one more source needs to be added: The business or commercial opportunity within a social innovation that might also serve as an origin to develop positive social change.

Recently, social innovations came into prominence because they are an alternative to the existing methods on how to overcome the crisis, offering long-term solutions to current issues and new development opportunities.

3. Social Entrepreneurship and Value Creation

Many social entrepreneurs operate in developing countries that have no structures or resources that would enable and support traditional entrepreneurship. Therefore, social entrepreneurs must create novel business models and organisational structures, and unique strategies for brokering between very limited, disparate and often dynamic resources to create social value.

Even though value can be assessed in monetary and non-monetary terms, value has been generally conceptualized as a cost-benefit trade-off. Different assessments and perceptions of value between firms, customers, and cultures increase the complications. The process of value creation also varies strongly depending on the specific source that leads the process and the level of competition and isolating mechanisms about the created value (Lepak et al.,

2007). In social entrepreneurship, value creation is generated from following the organisation's mission as social entrepreneurs—who are individuals, groups, networks, organisations, or private-public partnerships—look for novel ways to solve societal issues through pattern breaking. Social innovation as a “novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions and for which the value created accrues primarily to society as a whole rather than private individuals” (Phills et al., 2008, 36). This definition implies that by creating value for society, social innovation would contribute value to communities and therefore improve productivity by creating new and sustainable capabilities, assets or opportunities for change.

To approach the question of how value is created, Ney et al. (2014, 60) mention that, first, value creation refers to the design and delivery of products and services. Some social entrepreneurs will introduce entirely new practices to the provision of public goods and social services. Second, value creation also involves the financing practices, human resource management and marketing regimes to deliver products. Some social entrepreneurs may provide a rather common product or service, say health care, but are radically innovative in their financing, managing and marketing practices. In this way, the framework captures social innovations that create value in terms of the services or products, in terms of management and in terms of both.

Social innovations aim to create value for society (e.g., Mulgan et al. 2010; Phills et al. 2008). In the BEPA study (2011, 102-105) the authors underline that the measurement of innovation has recently progressed thanks to the attention of policy-makers to develop new innovation metrics (e.g. EU innovation scoreboard), but the lack of agreed tools to measure the social value and social returns produced by social innovations is a major obstacle. They link it to the wider ongoing debate about the values of environmentally or socially related activities not accounted for in the gross domestic product.

4. Methodology

There is no generally accepted methodology for measurement of social innovation now. Problems with establishing uniform measures and procedures start with the lack of a generally accepted definition of social innovation, a method for establishing variables, and the issue of measuring social innovation's performance or effect. Due to the restrictions imposed by national or international standards, e.g. IFRS and US-GAAP, the financial accounting can only be made up from transactions that have direct influence on the organisation within the boundaries of its system. Another issue about measuring social innovation is the lack of objectivity (e.g., what is good for society) and the inability to standardize procedures, etc. (see for instance Mulgan, 2010; Osburg and Schmidpeter, 2013).

The article is based on primary and secondary data sources. Secondary sources are represented by technical articles from academic databases and electronic documents (e.g., analyses, reports, estimates, proposals, etc.) of national and European institutions and literature. Primary data were obtained by means of performing in-depth interviews with a focus group of players from the state, private and civil (non-profit) sector and social entrepreneurs in Slovenia.

It builds on the assumption that social innovations provide one way to achieve sustainable development of the society. Social innovations complement economic innovations, and their focus lies primarily on assuring social welfare. We believe that their development is of key importance for overcoming the economic crisis in the Slovenian setting.

Testing of the thesis was narrowed down to the Slovenian perspective; we were interested in how social innovations are developing in Slovenia, the current state of affairs in Slovenia in this field and whether it is justified to expect a systemic development of social innovation by the state. In a time when social and economic issues are getting more and more severe and when old problem-solving methods fail to work, social innovations seem as a new suitable option or alternative. Starting points of our research are sustainably oriented society and social entrepreneurship from the EU's viewpoint.

4.1 European Union and Sustainable Development

A *sustainably oriented society* must ensure a healthy environment, clean water, air, and safe food. It should support a healthy human development without jeopardizing future generations. This means that a sustainably oriented society demands a long-term business activity, which strives for optimum profit by reducing the exploitation of natural resources to the minimum, relying instead on their sustainable use. Its development is focused on the process of transformations over a longer period, in which the use of natural resources, directing of investments, technological development and institutional progress are adapted to the needs of the present and future generations.

In addition to social benefits, social enterprises pursue sustainability in the field of environment and economy. This means that *social enterprises* generate at least one portion of its revenues in the market so they are not completely dependent on national funds and subsidies.

We also should not forget that profit-oriented companies or entrepreneurs too could contribute to the implementation of broader social objectives, if they incorporate the *corporate social responsibility* standard in their quality standards. This means that they accept as their mission a commitment to donate part of the generated profit for the realization of wider community needs, to the community in which it operates. Entrepreneurs are increasingly aware that they

can attract clients and enhance their image through socially and environmentally friendly operations. This has led to a series of collaborations between businesses and third or public sector organisations; developments in the field of corporate social responsibility; increased private sector provision of public services in some countries and; the development of new social business models (The Young Foundation, 2010, p. 42).

The European Union is faced with great budget restrictions, demographic changes and globalization. Competitiveness, the ability to create jobs and a decent living standard of EU citizens are relying more and more on the capacity to encourage innovation in terms of products, services, business and social processes and models. Innovations, whether classic such as technological, service and organisational, or new social innovations are at the heart of the new Europe 2020 strategy, as they are supposed to represent the best way to successfully overcome economic and social issues. Europe 2020 gives priority to knowledge and innovations (smart growth) and promotes a more competitive and green economy (sustainable growth), enhancing the economy through a high employment rate which strengthens social and territorial cohesion (inclusive growth).

The framework of Europe 2020, the flagship initiative Innovation Union, the European platform against poverty and social exclusion and the Single Market Act are documents, which relate to social innovations, too. The Commission places its focus on social economy and social innovation, both in terms of territorial cohesion and in terms of finding original solutions for social issues, especially regarding the fight against poverty and social exclusion, in order to promote a "highly competitive social economy" (European Commission, 2011).

In the framework of innovations, social innovations provide an opportunity to create new solutions, to connect with citizens and promote better quality of life. In the words of Barroso (2011, 3): "Social innovation should be at the core of our social market economy and also contribute to make our social market economy more competitive. If we are prepared to adapt to our fast-changing world, if we address today's social and economic challenges in a smart way, it has the potential to unleash fresh waves of creativity and innovation and create new sources of sustainable growth and jobs."

The Commission supports the following most common methods in the field of social innovations (BEPA, 2011, 81 – 96):

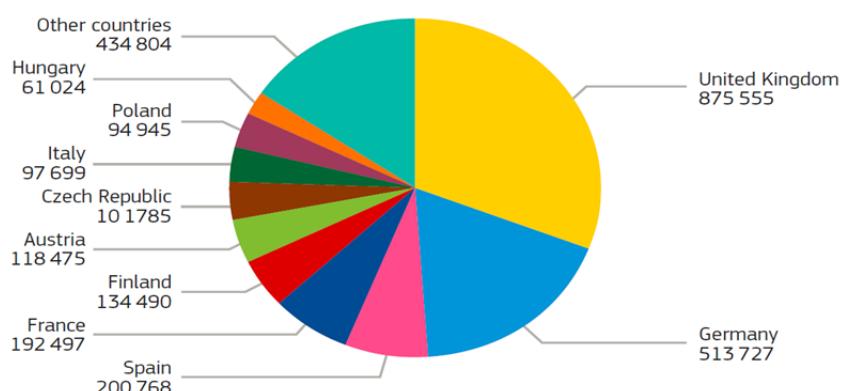
- knowledge-sharing and dissemination;
- participative processes for stakeholders in the preparation and implementation of policies;

- policy coordination and capacity building; supporting studies, research and evidence for good practice for policy planning and policy development and for advancing knowledge on social innovation;
- support of social experiments;
- support of social entrepreneurs and enterprises; infrastructure and enabling factors to support and nurture social innovation.

There are numerous organisations/networks/companies that are involved with social innovations in the EU. Among them are for instance: NESTA – UK's Innovation Foundation (<http://www.nesta.org.uk>), The Young Foundation in England (<http://www.youngfoundation.org>), ZSI – Centre for Social Innovation in Austria (<https://www.zsi.at>), globalna skupnost SIX – Social Innovation Exchange, which includes individuals and organisations both from civil society and global companies, public agencies and academia, all of whom are dedicated to promoting social innovation and spreading the interest in this respective field (<http://www.socialinnovationexchange.org/>). The European Commission is the main financier of the Euclid network, which connects actors from the civil sector (NGOs, non-profit and voluntary organisations) and acts as an important advocate and promoter of social innovation (<http://www.euclidnetwork.eu/>).

Social economy is currently one of the fastest growing sectors of business activity in the EU, employing, according to some data, more than 11 million people, which is 6 % of the total of persons employed. As social enterprises are not homogeneously defined and could take different legal forms, most countries do not collect information on the number of social enterprises; instead, they collect data on the number of organisations with particular legal forms — i.e. the number of social cooperatives, associations, social purpose companies, and so on. Approximately one of four newly founded businesses is supposed to be a social business. The largest share can be found in Belgium, Finland and France (European Commission, 2011).

Figure 1 Social Economy Organisations by Country (Top 10)



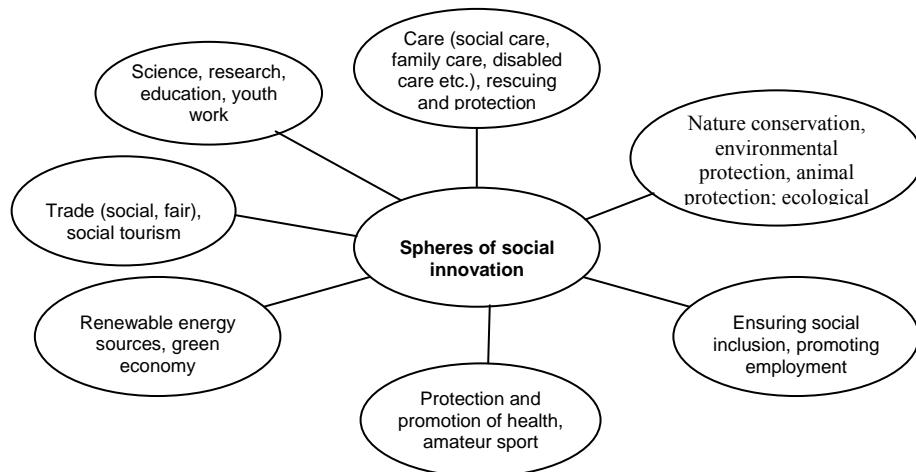
Source: European Commission, 2013, p. 47

Social economy enterprises in the EU make up 3 million organisations or 10 % of all European companies, employing 6 % of the total working population. With a staggering 70 %, the largest share is employed by nonprofit organisations, followed by cooperatives with 26 % and mutual societies with 3 %. Social economy enterprises are present in almost every economic sector, such as banking, insurance, agriculture, crafts, various commercial services, health care and social services etc. (European Commission, 2014). According to a research conducted by Črnak-Meglič and Rakar (2009), the social economy sector or the third sector in Slovenia employs a meager 0.74 % of the workforce. This means that this sector in Slovenia has the potential to provide jobs for almost 48,000 people.

4.2 Social Innovations and Social Entrepreneurship in Slovenia

As a developed country and an EU member, promoting innovations is in the forefront of Slovenia's economic and social recovery strategy (e.g., National Reform Programme 2014-2015, Resolution on the National Research and Development Programme 2011-2020). Understanding innovations in these documents is from a traditional economic point of view – emphasizing products, processes, the organisation and marketing. The role of social innovation is less prominent, as it is only found in indirect connections and methods with which social innovation can contribute to implement national objectives. The reason for this may be that in Slovenia the structure of the social security system and public services did not really change that much from the socialist period. The economic crisis puts pressure on the state with regard to public finances, which has additionally hampered the payment of social benefits and other expenses (public sector wages, pensions, employment subsidies, etc).

Figure 2 Spheres of Social Innovation



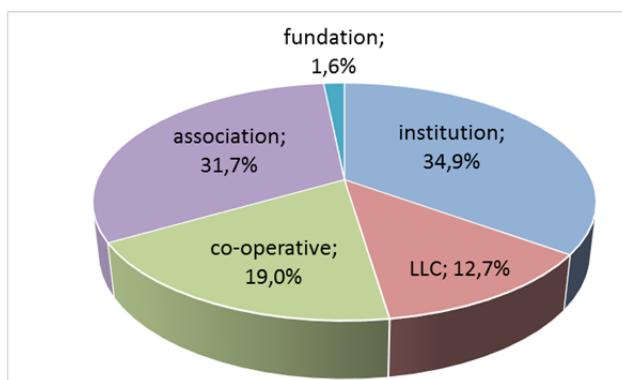
A step forward in the development of social innovations in Slovenia is the Social Entrepreneurship Act (OJ of RS, No. 20/2011) which entered into force in early 2012. This document is the most direct instrument to promote the development of social innovation by promoting the development of social enterprises. The fields and activities of social enterprises include all vital elements for ensuring social and economic welfare where social innovation can play a crucial role (see Figure 2).

Social innovations are also less prominent due to their relative recentness and distinct features. An important feature of social innovations is their double process dimension, acting from the bottom up and from the top down. In addition to cooperation and carrying out activities at the international community level, there is also a need for regional, national and local incentives. The most social innovations come about at grass-root level.

Interviewees believe that the *supportive environment for social innovations and social entrepreneurship in Slovenia is poorly developed*. If we want an advanced society, we need continuous innovations in politics, public administrations, NGOs – at all social events, really.

In addition to some public funds and foundations, which are not specifically aimed at social innovations, the Social Entrepreneurship Act opened the door to the first social incubators (promoters and intermediaries between the demand and supply of social innovations) and other similar support services for social innovations, even though still lacking any real financial support and investments. There are several companies, organisations and individuals in Slovenia, which act socially innovative without defining their operations as such. However, it is evident from the records of social enterprises that there were 63 social enterprises registered in Slovenia as at 18 December 2014 (Figure 3).

Figure 3 Records of Social Enterprises



Source: Ministry of labour, family, social affairs and equal opportunities, 2014.

According to European standards, around 18,000 operational societies, 250 foundations, 250 private institutes that are defined as non-profit companies, 150 companies for the disabled and some ten co-operatives could be classified as such in the social economy sector (Radej, 2011). Since in Slovenia the state plays the main role in providing public goods and services, this might be the reason for the underutilized potential of social innovation in the country.

Interviewees agree that the concept of social innovation and social entrepreneurship *in Slovenia has not yet been generally accepted*, in large part due to the word "social". Alluding to the past socialist system, it creates terminological confusion and leads to the inadequate understanding by many decision-makers about the added value of social innovations – which is an active and dynamic contribution to comprehensive economic development – seeing "social" only as passive rescuing of vulnerable groups. An important pillar for the development and implementation of social innovations is the development of the civil sector. Social innovations provide great opportunities for addressing the needs of residents (e.g., recycling and home assistance), even though there are many factors hampering their development through the actions of civil society (and social enterprises). These factors are mostly a legacy from the past and include the following (OECD/MDDSZ, 2010, 12):

- Conceptual confusion;
- Stigmatization of entrepreneurship and a lack of positive vision of entrepreneurs and entrepreneurship;
- The lack of entrepreneurial capabilities of social economy organisations;
- No clear role for the social economy in the Slovenian social system;
- Strong stigmatization of certain target groups;
- The distance between the social economy, the state, and their low level of communication. The state does not consider social economy organisations as serious partners in meeting the needs of people or does not consider important their contribution to general social welfare; and
- A lack of intermediary public bodies between municipalities and the state – incomplete decentralization, which is particularly important for meeting regional needs in light of Slovenian regional diversity.

According to interviewees, social innovations are *important for Slovenia and beyond*, for the whole world, even as pointed out by Stritar (2014), adding that social innovations are mostly important for those people who are marginalized by technological innovation. In particular, interviewees highlight youth employment, the pension and health care system and self-sufficiency as those areas, where Slovenia needs social innovations the most. Puh (2014) when thinking in terms of social economy provided an interesting perspective. Social economy plays an important role in association with the local and national structure. It connects profit-making with solidarity (ethical economy); generates

high-quality jobs adjusted to individuals (ergonomics); supports sustainable development – environmental and technological innovations (ecology); strengthens social, economic and local/regional bonding, generates social capital, promotes active citizenship and most of all, puts the human into the forefront of all this. All three principles are the pillars of the eTRI business model, which enables sustainable implementation of social entrepreneurship in Slovenia in the form of eTRI franchises. Their mission is to create green jobs for vulnerable groups. This is a concrete example of social innovation, which offers a new innovative solution and an alternative to existing business models.

Social innovations are not only important for society and the environment, but also *for saving the economy*, is the consensus of the interviewees. Addressing social and environmental problems, in fact, means saving the economy, as all three elements are interconnected. Mitrovič (2014) highlights the strategic importance of social responsibility and at the same time innovative embedding of social responsibility in the corporate context of a company trying to find its competitive edge in this process. Nearly all activities in this value chain of the company touch on various communities in which the company operates, generating either positive or negative effects. Many times employees of a company and clients are much more aware of sustainable actions and impacts on the social environment. In other words, a company, which is aware of the significance of social innovations, can find a great source of inspiration in its employees and users, who are keen to participate. According to Špec Potočar (2014), values are mainly left to us in that we maintain and improve the quality of life. Against this background, rural environment and local self-sufficiency are crucial. Possibilities for entrepreneurship, for inclusion of partnerships and the development of social innovations are numerous in these spheres; we just need to pursue them actively, instead of waiting for state incentives or others for funding. Bačar (2014) points out Google and Facebook as two examples of classic (economic) social innovations, which revolutionized communication in society. He believes that social innovations create a better world by efficiently solving existing cultural, social, environmental and economic challenges. Individuals, groups or organisations develop them, and they may take place in the nonprofit, profit or public sector. In fact, practice shows that *social innovations successfully connect all three sectors*. Slapnik (2014) points out cooperatives and corporate social responsibility as an important link between social innovation and the economy. An example from the UK is provided where volunteerism and social responsibility are highly cherished, unlike in Slovenia. Perhaps a greater emphasis on social innovations in Slovenia in the future could turn this situation around. The interviews also reveal that *social innovators in Slovenia collaborate*, encourage and help each other, but mostly operate on an individual basis. Cooperatives in Italy, Spain and the UK are given as examples in terms of collaboration.

Among the problems of social innovations, interviewees highlight the lack of funds, failure to grasp the significance of social innovation, unwillingness to take risks and lack of intersectorial connection. Their views on the role of sectors in encouraging and implementing social innovation, however, differ. Most believe that civil society is the initiator and executor, as it is in direct contact with the field and is therefore capable of quickly identifying opportunities or issues as they arise. The education sector could play a more decisive part, mostly with regard to illuminating this topic, raising awareness and encourage youngsters; if it was more flexible and socially responsible, it could also implement social innovation. Teaching about the significance of the social and environmental dimension starts as early as in kindergarten where children are taught to save water and separate waste. The state can promote innovation by eliminating bureaucratic obstacles, in addition to including the economy – also through state measures. Successful companies have figured out that without social innovations there is no chance for long-term growth and development.

In order to specifically investigate social entrepreneurship, the existing GEM survey (Global Entrepreneurship Monitor) needed to be complemented with specific screening questions that could identify social entrepreneurs in the population. The GEM is a multi-country initiative with the explicit objective of facilitating cross-country comparison of entrepreneurial activity by using the exact same measurement approach in all countries involved in the study. Initiated in 1997, GEM has expanded to over 80 participating countries in the past decade. Each year GEM surveys representative population samples of at least 2,000 randomly selected adults in each participating country. The surveys are conducted by telephone or face-to-face between May and August in the national language(s) and facilitated by a translation and back-translation of questions. From each individual interviewed in the GEM sample, records are collected of gender, employment status, educational background, and household income. Once collected, the data are weighted to reflect the national population and harmonized with the other countries by the GEM coordination team. A study conducted by GEM (Rebernig et al., 2010, 112) showed that society in Slovenia expects companies to give part of their profit back to the community by supporting important social and environmental projects. Additionally, companies should invest more into corporate social responsibility activities if they want to restore the trust of the public, which they had lost because of the global crisis. It is also interesting to note that entrepreneurs than the government – something that all interviewees agree with, in general, can address social and environmental issues and community issues more efficiently.

5. Conclusion

Sustainable development has become a global metaphor that guides many international efforts, and supports specific framing of the complex set of problems and opportunities underlying economic and social growth and development. The phenomenon of social entrepreneurship challenges our assumptions about human behavior and economic action. It also challenges our beliefs about the role of entrepreneurship in society. Social entrepreneurship is a complementary economic approach that is based on value creation and operates by its own rules and logic. Social innovations are important for addressing social, environmental and economic problems, because they greatly shape sustainable development. In Slovenia, social innovations are important in various fields, especially employment, social inclusion, demographic changes, health care, education, finance, political structures and social integration. In general, interviewees showed greater awareness and support for social innovations, so one might say that social innovations in Slovenia are to an extent fairly well developed. The greatest difficulty with the implementation of social innovation into the social setting is the weak supportive environment, lack of funds and the unwillingness of the state and other important actors to take risks and make changes.

Compared to other European countries, the civil sector in Slovenia is poorly developed and/or supported by the state and companies. There are also only a handful of examples of market-oriented civil society organisations. The Social Entrepreneurship Act is expected to boost the growth of this sector. The private sector is witnessing the trend of social innovation or, at least, social responsibility. At the state level, the trend of social innovation is existent, but not specifically aimed at this field. The obstacle in the development of social entrepreneurship is scattered, unrelated or absent support mechanisms that do not offer the right incentives for the creation and the development of social enterprises. The existing entrepreneurial supportive environment requires a thorough overhaul and upgrade by developing social entrepreneurship incubators and co-working spaces. The key is to create an understanding, supportive environment, which is aware of the significance of social effects/impact brought on by social innovations. With this goal in mind, the Ministry of Labour, family, social affairs and equal opportunities commissioned a study on measuring its social effects. Setting up rules on how to measure social effects might help companies to prove such effects and help users to make purchases of products and services offered by e.g. social enterprises.

Considering the answers we had obtained and the reflections on the significance of social innovations for the economy, all surveyed individuals displayed great consensus with regard to the fact that social innovations are

necessary for the sustainable development of society and key for Slovenia's journey toward overcoming the economic crisis.

While reviewing EU's perspectives in the field of social innovation, the authors have established that there are two fundamental reasons why the EU supports social innovation. First of all, constituting a new approach to address current issues, social innovations can help remedy the situation in the EU and steer it back to the path of successful economic development. Second, should this strategy succeed, it could provide a new groundwork in the global economy so that the EU can once again become competitive and successful on the international scene. This is why it has adopted a new strategy, prompting member countries to attempt to remedy the situation in their respective areas in line with their circumstances and resources. However, the EU has also assumed a part of the responsibility upon itself by promoting and funding individual countries or local activities, projects, programmes, etc. EU's innovation policies support the authors' thesis that social innovations and value creation importantly drive forward the sustainable development of society and that their development is also crucial for Slovenia's way out of the crisis. The thesis, however, can be confirmed only in part. There is no uniform methodology in place for the purpose of studying the influence and success of social innovations and value creation, which could demonstrate their actual success through numbers and indicators.

To sum up social entrepreneurship could be an important means to flexibly adapt to and take care of the changing scales and types of social needs underlying sustainable development dynamic that challenges our ability to grow in a way that is compatible with both our current needs and the emerging needs of future generations.

References

- Baćar, F. (2014). Interview with the author. Novo mesto, 24. April.
- BEPA (2011). Empowering people, driving change: Social Innovation in the European Union, http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf.
- Černak-Meglič, A., Rakar, T. (2009). The role of the third sector in the Slovenian welfare system. *Teorija in praksa*, 46(3): 237–254.
- Desa (2013). World Economic and Social Survey 2013: Sustainable Development Challenges. New York: United Nations.
- European Commission (2011). Social Business Initiative - Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation (SEC(2011) 1278 final).
- European Commission (2013). Social economy and social entrepreneurship - Social Europe guide, Volume 4, Luxembourg, Publications Office of the European Union.
- European Commission (2014). Social Economy, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/#h2->.

- Hall, J. and Vrendenburg, H. (2003). The Challenges of Innovating for Sustainable Development. *MIT Sloan Management Review*, (3): 61-68.
- Howaldt, J., Schwarz, M. (2010). Social innovation: Concepts, research fields and international trends, http://www.asprea.org/imagenes/IMO%20Trendstudie_Howaldt_englisch_Final%20ds.pdf.
- Lepak, D. P., Smith, K. G., Taylor, M. S. (2007). Value Creation and Value Capture: A Multilevel Perspective. *Academy of Management Review*: 32 (1), 180-194.
- Mitrovič, Z. (2014). Interview with the author. Novo mesto, 6. June.
- Mulgan, G. (2010). Measuring Social Value, http://www.ssireview.org/articles/_entry/measuring_social_value.
- Murray, R., Caulier-Grice, J., Mulgan, G. (2010). The Open Book on Social Innovation, <http://www.nesta.org.uk/publications/open-book-social-innovation>.
- Ney, S. et al. (2014). Social entrepreneurs and social change: tracing impacts of social entrepreneurship through ideas, structures and practices. *Int. J. Entrepreneurial Venturing*, 6 (1): 51 – 68.
- OECD (2010). Social Entrepreneurship and Social Innovation. In SMEs, Entrepreneurship and Innovation, http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/_docs/conference/oecd_en.pdf.
- OECD/MDDSZ (2010). Izboljšanje socialne vključenosti na lokalni ravni preko socialne ekonome: Poročilo za Slovenijo, http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti__pdf/seminar_soc_podjet_oecd_porocilo.pdf.
- Osburg, T., Schmidpeter, R. (2013). Social Innovation: Solutions for a Sustainable Future, http://www.thomasosburg.com/_Osburg_Social_Innovation.pdf.
- Phills, J. A. J., Deiglmeier, K., Miller, D. T. (2008). Rediscovering Social Innovation. *Stanford Social Innovation Review*, 6 (4), 34 - 43.
- Puh, L. (2014). Interview with the author. Novo mesto, 24. April.
- Radej, B. et al. (2011). *Presečno določanje razvojnih prioritet*. Ljubljana: Slovensko društvo evaluatorjev.
- Rebernik, M. et al. (2010). *Slovensko podjetništvo v letu krize. GEM Slovenija 2009*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Senge, P. et al. (2008). *The Necessary Revolution. How individuals and Organisations Are Working Together to Create a Sustainable World*. New York: Doubleday.
- SIE (2012). Social Innovation Europe. Financing Social Impact; funding social innovation in Europe – mapping the way forward, European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/funding-social-innovation_en.pdf.
- Slapnik, T. (2014). Interview with the author. Novo mesto, 24. April.
- Stritar, T. (2014). Interview with the author. Novo mesto, 24. April.
- Špec Potočar, M. (2014). Interview with the author. Novo mesto, 24. April.
- Zahra, S. A., Rawhouser, H. N., Bhawe, N., Neubaum, D. O., & Hayton, J. C. (2008). Globalization of Social Entrepreneurship Opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(2): 117-131.



ANALIZA KULTURNIH RESURSA ZEMALJA JUGOISTOČNE EVROPE KAO FAKTORA KONKURENTNOSTI U TURIZMU

Sonja Jovanović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ sonja.jovanovic@eknfak.ni.ac.rs

Snežana Đekić

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ snezana.djekic@eknfak.ni.ac.rs

Ivana Ilić

Student doktorskih studija, Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu, Srbija
✉ ivanica1404@yahoo.com

UDK
338.483.12
(4-12)
Originalni
naučni rad

Apstrakt: Nekadašnja uloga turizma u pogledu pružanja usluga smeštaja i ishrane je povezana sa ponudom sve više uključujući dodatne sadržaje, kao što su posete raznim kulturnim dobrima, materijalnim i nematerijalnim i događajima koji turisti doživljavaju vizuelno. U savremenim turističkim kretanjima, kulturni resursi zemalja Jugoistočne Evrope predstavljaju bitan faktor koji utiče na održanje konkurentnosti u uslovima sve veće konkurenциje u svetskim razmerama. Kulturni resursi direktno utiču na turizam, ali javlja se i inverzan odnos uticaja turizma na kulturne resurse koji postaju važan činilac za izbor turističke destinacije. Predmet ovog rada jeste sagledavanje doprinosa kulturnih resursa razvoju turističke destinacije uz pomoć analize elemenata Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma – TTCI (Travel and Tourism Competitiveness Index).

Primaljeno:
20.11.2014.
Prihvaćeno:
27.03.2015.

Ključne reči: kulturni resursi, konkurentnost, turizam, TTCI, zemlje Jugoistočne Evrope.

Uvod

Turizam se karakteriše kao specifična delatnost koja ima direktni uticaj na održivi ekonomski i socijalni razvoj, s obzirom na značaj njegovog doprinosa bruto domaćem proizvodu. Prepoznat je kao jedan od ključnih sektora razvoja u mnogim zemljama sveta, značajan izvor prihoda, radnih mesta i uspešan način za generisanje bogatstva. Takođe, on ima ulogu u promovisanju neke zemlje i na taj način je značajan činilac domaće politike. Zbog složenosti svih uloga koje sektor turizma ima, postoje izazovi u izražavanju njegove konkurentnosti. U poslednjih nekoliko godina, konkurentnost predstavlja jedan od najčešćih koncepata kojima se određuje održivi razvoj sektora putovanja i turizma. Determinisanje konkurentnosti sektora turizma neke zemlje predstavlja važan faktor za kreatore politike pri donošenju konkretnih odluka. Upravljanje konkurentnošću turističkih destinacija u savremenim uslovima poslovanja predstavlja jedan od najvažnijih segmenata politike razvoja turizma. U svrhu merenja konkurentnosti sektora putovanja i turizma razvijena je metodologija Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma – TTCI (*Travel and Tourism Competitiveness Index*) od strane Svetskog ekonomskog foruma (*World Economic Forum*). Ovaj Indeks omogućava da se sagledaju faktori i politike koji čine da neka zemlja bude održivo mesto za ulaganje u sektor putovanja i turizma. Naime, Indeks daje detaljan uvid u konkurenčnost sektora putovanja i turizma kroz analizu uticajnih faktora koje obuhvata u svojoj strukturi. Takođe, ukazuje i na ključna područja u kojima bi trebalo popraviti stanje zarad povećanja konkurenčnosti ovog sektora u odnosu na druge zemlje, a samim tim ostvariti ekonomski razvoj posmatrane zemlje. *Predmet analize* u ovom radu jeste istražiti uticaj kulturnih resursa na konkurenčnost sektora putovanja i turizma. Cilj rada je da se ukaže na stepen uticaja komponenti kulturnih resursa na sveukupnu vrednost pilara - *kulturni resursi*.

Pregled literature

Sektor putovanja i turizma prepoznat je kao ključan sektor i katalizator za ekonomski rast i razvoj u mnogim zemljama na svetu. U zemljama nižeg stepena razvoja, sektor turizma se smatra važnim u vođenju politike smanjenja siromaštva. Turizam ima potencijal da generiše devizne prihode i poveća zaposlenost u konkurentnoj destinaciji. Ovo može da pomogne da se diverzifikuje ekonomска aktivnost, što omogućava zemljama da se preraspodeli bogatstvo i radna mesta iz razvijenih područja ka manje razvijenim. (WEF, 2007). Na taj način, turizam ima ulogu uravnoveženja regionalnog razvoja. Zbog svega toga, tendencija u razvoju, kako nerazvijenih, tako i razvijenih zemalja je da turizam tretiraju kao ekonomski i društveni fenomen i potencijalno profitabilnu investicionu oblast (Berberoglu, 1988). Sa efektom povećanja konkurenčije, zemlje koje posluju na međunarodnom turističkom tržištu su

stalno primorane da traže najbolji način za pružanje zadovoljstva kupcima (Turanli, Guneren, 2003). Drugim rečima, konkurenca između popularnih turističkih zemalja utiče na to da se vodi stalna borba za unapređenje i uspostavljanje konkurentne prednosti (Cimat, Bahar, 2003). Konkurentnost turističkih destinacija, i generalno, ukupna konkurentnost sektora putovanja i turizma, postala je od velikog značaja za opstanak turističkih destinacija na međunarodnom tržištu, u uslovima povećanja slobodnog vremena i rasta nivoa raspoloživog dohotka (Echtner, Ritchie, 2003). Prema podacima UNWTO (*World Tourism Organization*) 1950. godine je top petnaest turističkih destinacija privuklo skoro sve turiste od ukupnog broja u svetu (98%), a nakon šezdeset godina taj procenat je smanjen na 57% (UNWTO, 2008). Fokus turističkih organizacija u današnje vreme je, umesto jednostavnog privlačenja što većeg broja turista, prebačen na stvaranje konkurentnih turističkih destinacija.

Konkurentnost turističke destinacije je složen i relativan pojam, a deo ove složenosti proizilazi iz samog definisanja turističke destinacije. Kako svaka destinacija ima različitu tradiciju, istoriju, kulturne i prirodne resurse, ali i jedinstvene ambicije i sredstva za ostvarivanje ciljeva, stvoreni su različiti modeli za merenje konkurentnosti turističke destinacije. Najčešće korišćeni jesu integrativni konceptualni model Ritcihea i Croucha (Ritcihe, Crouch, 2003) i drugi model koji je razvio Svetski ekonomski forum za potrebe izrade Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma.

Na konkurentnost turizma utiče širok skup faktora ili determinanti. Literatura o turizmu priznaje turističku konkurenčnost kao relativan, višedimenzionalni, složeni koncept određen nizom ekonomskih, političkih, ekoloških i kulturnih varijabli (Craigwell, 2007).

Svetski ekonomski forum je aktivno angažovan u istraživanju nacionalne konkurenčnosti u cilju boljeg razumevanja i identifikovanja pokretača rasta i razvoja. Razvojem TTCI ostvaren je cilj obezbeđivanja benchmarking alata koji omogućava zemljama da identifikuju ključne prepreke za unapređenje konkurenčnosti i dostizanje nivoa konkurenčnosti najbolje destinacije ili zemlje. U takvim okolnostima obezbeđuje se platforma za dijalog između vlade, poslovnog i civilnog sektora kako bi zajedničkim aktivnostima mogli da otklone identifikovane slabosti. U tom kontekstu, osnovni cilj Indeksa konkurenčnosti putovanja i turizma jeste da istraži faktore koji su noseći za konkurenčnost sektora putovanja i turizma. Na taj način se dobija osnova za definisanje i sprovođenje politike razvoja turizma na nivou države. Postoji razlika u definisanju nosećih faktora za razvoj turizma u zavisnosti od razvijenosti zemlje. Iako su neki od faktora „must have“ za ekonomije sa visokim prihodima, oni možda nisu od suštinskog značaja za zemlje u razvoju. Značaj pojedinih faktora koji čine TTCI varira u zavisnosti od faze razvoja svake zemlje. Politička stabilnost je, na primer, preduslov za bilo koju zemlju koja nastoji da privuče turiste (Dwyer, Kim, 2003). Svetski savet za putovanje i

turizam - WTTC (*World Travel and Tourism Council*) sugerise da se TTCI može koristiti da se odrede smernice i strategije kako zemlje u različitima fazama ekonomskog razvoja mogu da sektor putovanja i turizma učine konkurentnijim. Jedna od važnih pretpostavki jeste da vlade zemalja kreiraju okruženje koje stvara mogućnosti za razvoj sektora putovanja i turizma. Analiza TTCI može biti značajna u rasvetljavanju snaga, slabosti, šansa i pretnji neke države za dalji razvoj turizma.

Takođe, WTTC ističe da za uspešan razvoj sektora putovanja i turizma jeste važna i razvijenost celokupne privrede zemlje. Tako, ekonomski jake države, da bi poboljšale svoj sektor putovanja i turizma trebalo bi da nastoje da u potpunosti iskoriste svoje postojeće potencijale favorizujući očuvanje spomenika, turističkih lokacija i područja prirodne lepote. Nasuprot ovim zemljama jesu ekonomije sa niskim prihodima, koje bi trebalo da u razvoju sektora putovanja i turizma sagledaju moguće benefite u pogledu prihoda i novih radnih mesta.

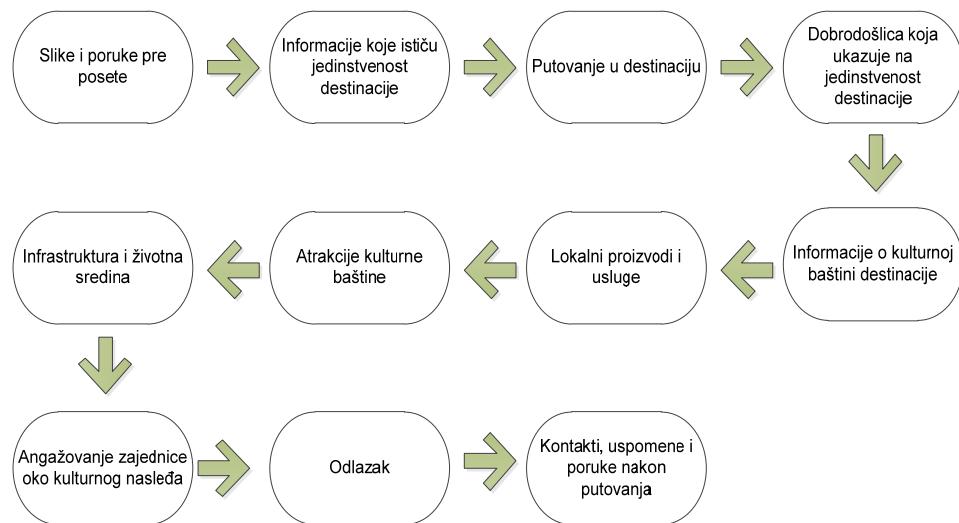
Za potrebe merenja dostignutog nivoa konkurentnosti sektora putovanja i turizma na međunarodnom nivou, definisan je 2007. godine *Indeks konkurentnosti putovanja i turizma* od strane Svetskog ekonomskog foruma. Strukturu ovog Indeksa čine tri podindeksa i to: 1) *regulatorni okvir*, koji obuhvata elemente koji se odnose na politiku i u nadležnosti su vlade; 2) subindeks, koji razmatra *poslovno okruženje i infrastrukturu* pri čemu ocenjuje ukupan poslovni ambijent i privrednu infrastrukturu svake zemlje; 3) subindeks, vezan za *ljudske, kulturne i prirodne resurse* svake zemlje. U okviru subindeksa *ljudski, kulturni i prirodni resursi*, kao značajan stub (pilar) ramatranju se kulturni resursi koji su jedan od kritičnih pokretača konkurentnosti sektora putovanja i turizma širom sveta. Kulturni resursi su kolektivni dokaz o dosadašnjim aktivnostima i dostignućima ljudi (New York Archaeological Council Standards Committee, 2000). Prema važećem Zakonu o kulturnim dobrima Republike Srbije (Službeni glasnik RS, 71/94), sva ostvarenja čoveka, bilo materijalne ili duhovne prirode, objedinjenja su pojmom kulturno dobro. Prema ovom Zakonu, kulturna dobra su definisana kao stvari i tvorevine materijalne i duhovne kulture koja imaju takva svojstva da zadovoljavaju deo ili ukupnu kulturnu potrebu savremenog čoveka. Kao takva, ona su nezaobilazan deo turističkih kretanja, odnosno deo sociokulturnog i prostornog fenomena. „Kulturno nasleđe uključuje razmatranje izgrađenog nasleđa (istorijsko i arhitektonsko), arheološkog i sociokulturnog nasledja“ (Cooper et al., 2008). Naime, kulturni resursi su važan element turističkog proizvoda i ključan nosilac atraktivnosti neke destinacije. Očekuje se da „stanovništvo postane sve više kulturno diferencirano jer unapređenje procesa komunikacije, povećanje bogatstva i mobilnost stimulišu ljude da se sve više interesuju da razumeju druge kulture“ (Cooper et al. 2008).

Destinacije koje su u stanju da ponude turistima pristup jedinstvenom iskustvu kroz lokalnu kulturu, ostvaruju konkurenčku prednost i osnov za generisanje publiciteta među turistima. Prema Mieczkowski (1995), kulturni turizam je deo alternativnih oblika turizma kao što su edukativni, naučni, avanturistički i agroturizam.

Konkurenčka prednost ostvarena pomoću kulturnih resursa koje neka destinacija poseduje, u funkciji je dugoročnog održivog rasta i razvoja turizma kroz valorizaciju kulturnog nasleđa i zaštitu životne sredine. „Turizam bi trebalo da obezbedi korist za lokalnu zajednicu i pruži važna sredstva i motivaciju kako bi one preuzele brigu za očuvanje sopstvenog nasleđa i kulturne baštine“ (ICOMOS 1999). Saradnja svih steikholdera (lokalna zajednica, turooperatori, kreatori politike, konzervatori) može doprineti dostizanju održivog kulturnog turizma.

Koncept održivog kulturnog turizma ima nekoliko principa i predstavlja veoma kompleksan proces koji zahteva pažljivo razmatranje. Ovaj proces ima nekoliko faza ili koraka gde „svaki korak predstavlja princip i smernicu, što je važno u osiguranju realizacije ciljeva u stvarnosti“ (Richards 2005, str. 8). Proces i principi održivog kulturnog turizma prikazani su na slici 1.

Slika 1. Održivi kulturni turizam i putovanja



Izvor: Richards 2005, str. 8.

Potrebno je da se dobro osmisli put od izvornih kulturnih resursa kojima obiluje neka destinacija do krajnjeg turističkog proizvoda koji će tu destinaciju učiniti drugačijom od ostalih i pogodnom za razvijanje kulturnog turizma. Kulturni turizam predstavlja integraciju turizma sa kulturom i doprinosi

konzervaciji kulturnih dobara. „Interesovanje za lokalnu kulturu, umetnost, zanate, istorijska mesta, može da dovede do buđenja svesti i osećaja ponosa“ (Collier 2007, str. 366). Osnovni cilj kulturnog turizma jeste da podstakne i motiviše turiste da putuju i upoznaju se sa lokalnim kulturnim vrednostima. Trebalo bi istaći da kulturni turizam nije samo pasivno posmatranje i upoznavanje, već i aktivno učešće, razmišljanje i doživljavanje ostvareno u sociokulturnim procesima.

Pilar Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma - *kulturni resursi* u svojoj strukturi, kao komponente, sadrži: broj UNESCO lokaliteta kulture svetske baštine, kapacitet sportskih stadiona, broj međunarodnih sajmova i izložbi u zemlji i izvoz proizvoda „kreativne“ industrije. Od velikog značaja za podizanje konkurenčke prednosti neke destinacije, jeste *broj UNESCO lokaliteta kulture svetske baštine* koji se nalaze na njoj i privlače veliki broj turista širom sveta. Kulturna nasleđa (spomenici, spomeničke celine i spomenička područja) koja se nalaze na listi svetske baštine neminovno poseduju izuzetnu univerzalnu vrednost. Cilj je da se kulturno dobro zaštiti uz produžetak njegovog veka trajanja i očuvanja kvaliteta i vrednosti. Dakle, uz primenu načela održivog razvoja, turizam može biti sredstvo kojim će se ostvariti koristi i veći životni standard za lokalno stanovništvo, ali uz očuvanje i unapređenje lokaliteta za buduće generacije. *Kapacitet sportskih stadiona* bitan je za razvoj sportskog turizma koji podrazumeva putovanje gde je primarna motivacija aktivno ili pasivno angažovanja u sportu i sportskim aktivnostima. Sport doprinosi razvitku turizma na pojedinim destinacijama gde se održavaju bitniji sportski događaji koji privlače veći broj turista, u pogledu ekonomskog učinka, obogaćivanja ponude i jačanju turističkog imidža. Za diverzifikaciju turističke ponude neke destinacije kapacitet sportskih stadiona je važan uz povećanje atraktivnosti te destinacije. *Međunarodni sajmovi i izložbe* posmatraju se kao značajni za turističku ponudu mesta održavanja. Njihovim organizovanjem na određenoj destinaciji ostvaruje se podsticaj privrednim, umetničkim, odrazovnim i drugim značajnim aktivnostima društvenog života. Pored toga što upotpunjavaju turističku ponudu, sajmovi i izložbe promovišu turizam na određenoj turističkoj destinaciji i imaju direktnе društvene i kulturne implikacije na njihove učesnike. Poslednja komponenta pilara TCCI - *kulturni resursi*, ali ne i najmanje bitna, jeste *izvoz proizvoda „kreativne industrije“*. Pod ovime je obuhvaćen izvoz filmova, fotografija, nakita, muzike, knjiga. Posmatrano sa tog aspekta, „kreativna“ industrija svojim izvozom promoviše određenu zemlju prikazivanjem njenih prirodnih lepota, tradicije, kulture i umetnosti. Na ovaj način moguće je privući veći broj međunarodnih turista i učiniti neku destinaciju konkurentnijom u odnosu na druge (Jovičić, Mikić, 2006).

„Sa sigurnošću se može reći da je kultura važan turistički resurs Evrope i da je održanje konkurentnosti evropskih turističkih proizvoda od vitalnog značaja“ (Richards 2005, str. 10). Sve veći broj destinacija u Evropi zasniva svoj razvoj

na kulturnim resursima kako bi se očuvala dominantna pozicija na međunarodnom turističkom i kulturnom tržištu. Izazov u budućnosti koji se nameće jeste porast konkurentnosti u oblasti kulturne turističke industrije.

Metodologija

Predmet analize u ovom radu jeste sagledati kako kulturni resursi, kao pilar Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma, utiču na konkurentnost sektora turizma. Kroz komparativnu analizu vrši se poređenje vrednosti ovog pilara između nekoliko zemalja Jugoistočne Evrope (Srbija, Makedonija, Bugarska, Albanija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Slovenija i Mađarska). Drugim rečima, u ovom radu se analizira karakter veze između pojedinih elemenata TTCI i ukupnog TTCI.

Imajući u vidu strukturu TTCI, *cilj rada* je da se utvrdi stepen uticaja vrednosti pojedinih komponenti koje obuhvata pilar - *kulturni resursi* na njegovu ukupnu vrednost, kao i kako vrednost pilara - *kulturni resursi* utiče na vrednost subindeksa - *ljudski, kulturni i prirodni resursi* i na ukupnu vrednost TTCI. To znači da bi trebalo uvideti koliki je uticaj kulturnih resursa na konkurentnost, kao i koje su to komponente ovog pilara koje bi trebalo poboljšati radi povećanja ukupne turističke konkurentnosti.

U radu su korišćene metode statističke analize. Poseban akcenat je na primeni korelace i regresione analize. Uz pomoć ovih metoda moguće je utvrditi karakter povezanost, značajnost veze i uticaj pojedinih parametara na TTCI.

Informacionu osnovu istraživanja čine podaci Svetskog ekonomskog foruma, Svetske turističke organizacije, Međunarodne unije za očuvanje prirode i Svetskog saveta za putovanje i turizam. Za potrebe metodoloških objašnjenja i analize korišćeni su podaci iz Izveštaja o konkurentnosti putovanja i turizma Svetskog ekonomskog foruma za period od 2007. do 2013. godine.

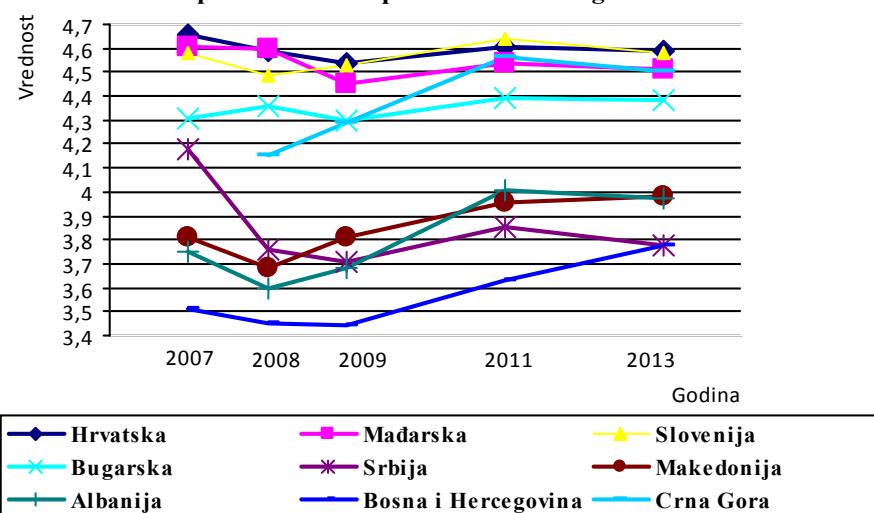
Istraživanje u ovom radu sastoji se iz tri dela: I) U prvom delu je izvršena analiza vrednosti TTCI za zemlje obuhvaćene analizom; II) U drugom delu je razmatrana vrednost subindeksa TTCI - *ljudski, kulturni i prirodni resursi*. Detaljnije istraživanje posvećeno je vrednosti pilara - *kulturni resursi* i njegovim komponentama i to za svaku od posmatranih zemalja; III) Pomoću metoda statističke analize utvrđena je korelacija između pilara - *kulturni resursi* i ukupnog TTCI u razmatranim zemljama. Regresionom analizom испитан je stepen uticaja pilara na Indeks konkurentnosti putovanja i turizma i uticaj komponenti pilara - *kulturni resursi* na njegovu ukupnu vrednost. U ovom delu je urađena i klaster analiza, odnosno posmatrane zemlje su razvrstane u homogene grupe prema nivou konkurentnosti kulturnih resursa.

Rezultati istraživanja i diskusija

I) Ispitivanje konkurentnosti zemalja Jugoistočne Europe prema vrednosti TTCI

Za potrebe istraživanja korišćeni su podaci iz Izveštaja o Indeksu konkurentnosti putovanja i turizma za 2007, 2008, 2009, 2011. i 2013. godinu, odnosno svi raspoloživi izveštaji koji se tiču ovog Indeksa. U različitim godinama, obuhvat broja zemalja je drugačiji. Tako su 2007. godine Izveštajem obuhvaćene 124 zemlje, 2008. godine 130 zemalja, 2009. godine 133 zemlje, 2011. godine 139 i 2013. godine 140 zemalja širom sveta. Kroz Izveštaj za 2007. godinu Srbija i Crna Gora se posmatraju kao jedna zemlja, što je posebno naglašeno i sagledano daljom analizom u ovom radu. Primenom komparativne analize vrednosti ili ranga, svaka zemlja se poredi sa ostalim zemljama iz grupe i sagledava se u analiziranom vremenskom periodu. Dostignuti nivo konkurentnosti u turizmu zemalja Jugoistočne Evrope prema TTCI za period 2007-2013. godina prikazan je na grafiku 1.

Grafik 1. Dostignuti nivo konkurentnosti u turizmu zemalja Jugoistočne Evrope prema TTCI za period 2007-2013. godine



Izvor: The Travel and Tourism Competitiveness Report za 2007, 2008, 2009, 2011 i 2013. godinu, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

Prema rangu TTCI u okviru posmatrane grupe zemalja u 2007. godini visoko su rangirane Hrvatska, Mađarska i Slovenija koje imaju približne vrednosti TTCI. Ovo su ujedno i zemlje koje su visoko rangirane i u okviru 124 zemlje razmatrane u Izveštaju o Indeksu konkurentnosti putovanja i turizma za navedenu godinu. Na osnovu ovog Izveštaja, Bugarska zauzima 54. mesto, a

Srbija i Crna Gora 61. poziciju. Lošije u odnosu na Srbiju i Crnu Goru su rangirane Makedonija (83.), Albanija (90.) i Bosna i Hercegovina (104.). Pozicioniranje zemalja u narednoj 2008. godini slično je kao u prethodnoj, samo što se zapaža da su vrednosti TTCI neznatno manje nego li u 2007. godini. TTCI vrednosti se u grupi analiziranih zemalja u ovoj godini kreću u rasponu od 4,59 do 3,45. Nastavak opadanja vrednosti TTCI karakterističan je i za 2009. godinu, osim za Makedoniju, Albaniju i Crnu Goru kod kojih se uvida rast vrednosti TTCI, a samim tim bolja pozicija na rang listi. U 2011. godini prekida se trend opadanja vrednosti i tada je kod svih zemalja zabeležen rast vrednosti TTCI. Najbolje rangirana iz posmatrane grupe zemalja naznačene godine je bila Slovenija (33.), a najnižu poziciju je imala Bosna i Hercegovina (97.). Srbija je po Izveštaju iz ove godine poboljšala, kako vrednost TTCI, tako i mesto na listi rangiranih zemalja sveta.

Poslednja analizirana godina (2013.) ne donosi bitne promene u vrednosti TTCI za zemlje obuhvaćene istaživanjem u ovom radu, dok je najveći pomak na rang listi napravila Bosna i Hercegovina u odnosu na prethodno analiziranu godinu.¹ Tokom svih godina vrednost TTCI Albanije i Makedonije je rasla, dok se kod Srbije dosta smanjila ako se primeti da je 2007. godine bila 4,18, a 2013. godine 3,78, što je dovelo do pada sa 61. mesta na 89. mesto 2013. godine.

II) *Analiza subindeksa - ljudski, kulturni i prirodni resursi u zemljama Jugoistočne Europe*

Agregatni pokazatelj (vrednost TTCI), nema uvek veliku analitičku vrednost, pa se prelazi na dublju analizu subindeksa - *ljudski, kulturni i prirodni resursi*. Najbolje rangirane zemlje u 2007. godini prema vrednosti ovog subindeksa bile su Hrvatska i Srbija, koje su se našle na jedanestom i trinestom mestu. Ostale zemlje bile su daleko niže na listi svih zemalja, a Bosna i Hercegovina je zauzela 108. mesto, što je i najlošija pozicija u grupi analiziranih zemalja. Tokom 2008. i 2009. godine vrednost subindeksa grupe zemalja opada, što dovodi do pomeranja zemalja na niže pozicije na listi. Blagi rast vrednosti javlja se 2011. godine kada se vrednost subindeksa kretala u rasponu od 4,38 (Crna Gora) do 3,60 (Srbija). Izveštaj iz 2013. godine pokazuje slične vrednosti subindeksa - *ljudski, kulturni i prirodni resursi* kao u 2011. godini, pri čemu su sve analizirane zemlje imale rang manji od 42. Kod Srbije se vrednost posmatranog subindeksa, ali i rang u periodu od 2007. do 2013. godine bitno pogoršao premeštanjem sa 13. pozicije na 109. poziciju rang liste.

Struktura pilara - *kulturni resursi* je drugacija u 2007. godini u odnosu na ostale godine, jer su objedinjeno analizirani prirodni i kulturni resursi. Tada su ovaj pilar činile sledeće komponente: broj UNESCO lokalileta kulturne svetske

¹ U svim izveštajima za posmatrane godine najvišu vrednost TTCI, kao i mesto broj jedan u svetu ima Švajcarska, a najnižu vrednost i rang Čad.

baštine, šteta od ugljen-dioksida (CO₂), nacionalno zaštićene oblasti, poslovna briga za ekosisteme i rizik od malarije i žute groznice (World Economic Forum, 2007). U izveštaju iz 2007. Godine, zemlje su rangirane u opsegu od 26. (Srbija) do 100. pozicije na kojoj se našla Bosna i Hercegovina. Vrednosti pilara bile su dosta niže 2008. godine kada su se odvojeno posmatrali prirodni i kulturni resursi. Kod većine iz grupe analiziranih zemalja zapažaju se prepolovljene vrednosti navedenog pilara u 2008. u odnosu na 2007. godinu. Mađarska je u ovoj godini imala najbolju poziciju na listi (23.), a Albanija najnižu, 75. poziciju. Pad vrednosti pilara karakterističan je i za 2009. godinu kada je Bugarska imala najveći pad. U grupi visoko rangiranih u 2011. godini nalaze se Mađarska i Hrvatska. Albanija sa najnižom vrednošću u ovoj godini bila je na 83. poziciji rang liste, a nešto ispred nje bile su Makedonija i Bosna i Hercegovina. Situacija, što se tiče Mađarske i Hrvatske, ostaje nepromenjena i 2013. godine. U niže rangirane zemlje iz grupe analiziranih zemalja ubrajaju se Albanija, Makedonija, Bosna i Hercegovina i Srbija. Za analizirani period u ovom istraživanju može se uočiti da vrednost pilara i mesto na rang listi po osnovu te vrednosti za Srbiju znatno opada, sa izuzetkom u 2011. godini kada se vrednost pilara malo poboljšala, ali se pad nastavio 2013. godine.

U okviru pilara - *kulturni resursi*, posmatraju se njegove sastavne komponente čije vrednosti formiraju ukupnu vrednost pilara. Podaci o ovim komponentama karakterišu se kao „teški/tvrdi“ podaci dobijeni od međunarodnih organizacija ili iz nacionalnih izvora. Takođe, kod podataka postoji odstupanje u pogledu godine iz koje oni datiraju i godine za koju se preračunava vrednost komponente. *Broj UNESCO lokaliteta kulture svetske baštine* je komponenta pilara – *kulturni resursi* koja je tokom svih godina bila posmatrana. Najveći broj UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine ima Hrvatska i njihov broj se vremenom povećavao. Prema broju slede je Mađarska i Bugarska koje prema poslednjem Izveštaju imaju po devet UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine. Bosna i Hercegovina, Slovenija i Albanija imaju po dva, odnosno tri UNESCO lokaliteta. Makedoniju i Crnu Goru odlikuje svega po jedan UNESCO lokalitet kulturne svetske baštine. Srbija ima četiri UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine. Naznačeni lokaliteti su: Stari Ras sa Sopoćanim (celina koja uključuje manastir Sopoćani i Đurđevi Stupovi, Petrovu crkvu i ostatke tvrđava Ras i Gradina), Manastir Studenica, Gamzigrad i srednjovekovni spomenici na Kosovu (Manastir Dečani, Pećka patrijaršija, Gračanica i crkva Bogorodica Ljeviška) (Turistička organizacija Srbije). Naredna komponenta koja je izračunavana samo 2007. godine jeste *šteta od ugljen dioksida*. Vrednost ove komponente za posmatrane zemlje bila je u rasponu od 0,2 do 1,6. Najnižu vrednost, samim tim i visoku poziciju na rang listi imala je Albanija (27.). Među najniže pozicioniranim zemljama našla se Bosna i Hercegovina (109.). U Izveštajima koji su usledili posle 2007. godine posmatraju se *sportski stadioni* sa aspekta njihovog kapaciteta na milion stanovnika. Prema ovoj komponenti, zemlje iz grupe uzetih za istraživanje se

visoko kotiraju tokom celokupnog vremenskog perioda analize. Crna Gora je prema poslednjem Izveštaju na četvrtom mestu i vodeća je zemlja Jugoistočne Evrope po osnovu kapaciteta sportskih stadiona. Za vremenski period od pet godina (2008-2013. godina) kapacitet sportskih stadiona se u Srbiji nije bitno menjao, što utiče na zadržavanje približno iste pozicije na rang listi tokom vremena. *Nacionalno zaštićene oblasti*, kao komponenta pilara - *kulturni resursi*, u 2007. godini pokazuje procenat nacionalno zaštićenih oblasti na ukupnoj teritoriji. Po oceni Svetskog ekonomskog foruma, na osnovu raspoloživih podataka, 7,5% je nacionalnog zaštićenog zemljišta u Hrvatskoj, što predstavlja i najveće procentualno učešće među razmatranim zemljama. Za Srbiju nije bilo podataka, a najmanji ideo je imala Bosna i Hercegovina. Od 2008. godine uvedene je nova komponenta u analizi ovog pilara konkurentnosti - *broj međunarodnih sajmova i izložbi* održanih svake godine u zemlji. Vrednost ove komponente se za sve zemlje, izuzev Makedonije, povećavala vremenom. Zemlja sa najvećim brojem međunarodnih sajmova i izložbi jeste Mađarska, prema poslednjem Izveštaju o indeksu konkurentnosti putovanja i turizma. U Srbiji se ovaj broj bitno povećao, pa se Srbija sa 64. pozicije u 2008. premestila na 48. poziciju 2013. godine i to sa 45,7 međunarodnih sajmova i izložbi za godinu dana. Kod *poslovne brige za ekosisteme*, u pogledu preduzimanja aktivnosti za njihovo očuvanje, najbolje ocenjena u grupi je Slovenija, a Mađarska je sledi. U grupu zemalja koje neredovno vode brigu za ekosisteme i time utiču na njihovu degradaciju jesu Albanija i Srbija. Komponentu pilara - *kulturni resursi* od 2009. godine čini *izvoz proizvoda „kreativne“ industrije* koji se prikazuje kao ideo zemlje u ukupnom svetskom izvozu ovih proizvoda. Tokom godina, kod svih zemalja Jugoistočne Evrope zapaža se malo procentualno učešće i to od 0% do 0,3%. Mađarska ima najveći procenat izvoza proizvoda „kreativne“ industrije od 0,3%. Zemlje koje uopšte nemaju udela u svetskom izvozu proizvoda „kreativne“ industrije jesu Srbija, Makedonija, Albanija, Bosna i Hercegovina i Crna Gora. *Rizik od malarije i žute groznice* tokom 2007. godine nije postajao u analiziranim zemljama, što ih je sve svrstavalo na prvu poziciju svetske rang liste.

III) Ispitivanje povezanost između pilara - *kulturni resursi* i Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma u zemljama Jugoistočne Evrope

Pomoću statističke metode, koreacione analize, ispitana je povezanost između pilara - *kulturni resursi* i Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma, odnosno karakter i jačina veze. Izračunavanjem Pirsonovog koeficijenta za ove dve navedene varijable u analiziranom vremenskom periodu zapaža se da među njima postoje srednje jake, pa i jake pozitivne korelacije, pri čemu je koeficijent korelacije statistički značajan za svaku posmatranu godinu. Najveći stepen kvantitativnog slaganja među varijablama jeste 2009. godine kada je Pirsonov koeficijent imao vrednost 0.808, što upućuje na veliku usklađenost pilara -

kulturni resursi i vrednosti ukupnog TTCI. Ujedno je u ovoj godini nivo značajnosti (P-value) imao najnižu vrednost od 0,008, što pokazuje da je korelacija između posmatranih varijabli visoko značajna. Spearmanov koeficijent korelacije pokazuje približne vrednosti Pirsonovom koeficijentu korelacije gde se vrednosti koeficijenta rangiraju. Najviša uslađenost rangova je bila 2008. godine, dok je najmanja bila 2007. godine. Na taj način je utvrđeno da povećanje vrednosti pilara - *kulturni resursi* može imati uticaj na povećanje vrednosti Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma, ali njegova ukupna vrednost zavisi i od kretanja ostalih parametara (pilara).

Tabela 1. Vrednosti Pearsonovog i Spearmanovog koeficijenta korelacije između TTCI i pilara - *kulturni resursi* za grupu posmatranih zemalja u periodu 2007-2013. godine

	Pearson Correlation Coefficients	P value	Spearman Correlation Coefficients	P value
2007.	0,758	0,018	0,563	0,114
2008.	0,713	0,031	0,833	0,005
2009.	0,808	0,008	0,800	0,010
2011.	0,759	0,018	0,633	0,067
2013.	0,759	0,018	0,787	0,012

Izvor: obračun autora

Nakon primene korelace analize, nad istim varijablama primenjena je regresiona analiza. Regresionom analizom utvrđuje se zavisnost između dve varijable i to: pilara - *kulturni resursi*, koji oslikava nezavisnu promenljivu i TTCI koji predstavlja zavisnu promenljivu. Na osnovu regresionog modela uvida se koliko jedinično povećanje vrednosti pilara - *kulturni resursi* utiče na promenu vrednosti Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma. Za prvu posmatranu godinu rast vrednosti pilara - *prirodni i kulturni resursi* za jedinicu vrednosti uzrokuje povećanje vrednosti TTCI u proseku za 0,45. Za naredne godine iz analiziranog perioda, izuzev 2009. godine, karakteristično je da jedinično povećanje vrednosti pilara - *kulturni resursi* utiče na promenu vrednosti TTCI približno za 0,3. U 2009. godini je povećanje TTCI u proseku za 0,53 ako se vrednost pilara - *kulturni resursi* poveća za jednu jedinicu. Tokom svih godina koeficijent determinacije je veći od 0,5 i shodno tome model je statistički reprezentativan i može se koristiti za predviđanje opšteg kretanja vrednosti TTCI u zavisnosti od pilara - *kulturni resursi*. Ovime je utvrđeno da je moguće predvideti vrednost zavisne varijable u odnosu na prepostavljenu vrednost nezavisne, kao i efekat promene nezavisne u odnosu na zavisnu varijablu.

Višestrukim regresionom analizom ispitana je uticaj vrednosti komponenti pilara na samu njegovu vrednost. Tokom svih analiziranih godina u radu, iznos koeficijenta determinacije ukazuje da je model statistički reprezentativan. Model višestruke regresije 2007. godine različit je u odnosu na ostale godine jer se posmatraju komponente pilara - *prirodni i kulturni resursi*. Porast komponenti - broj UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine i poslovna briga za ekosisteme za jedinicu vrednosti utiču na porast vrednosti pilara u proseku za 0,105, odnosno za 0,243, dok komponenta šteta od ugljen dioksida prouzrokuje smanjenje vrednosti pilara za 0,856. *Rizik od malarije i žute groznice* trebalo bi da bude što manji, pa promena vrednosti ove komponente za jedinicu vrednosti bitno povećava (0,975) vrednost pilara. *Nacionalno zaštićene oblasti* izražene su procentualno, pa ako se njihova vrednost poveća za 1% to dovodi do neznatnog rasta vrednosti pilara. Za izračunavanje vrednosti pilara - *kulturni resursi* u 2008. godine uzete su komponente broj UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine, sportski stadioni i broj međunarodnih sajmova i izložbi. Jedinično povećanje vrednosti broja UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine i broja međunarodnih sajmova i izložbi doprinosi porastu vrednosti pilara za 0,19, odnosno 0,014. Komponenta sportski stadioni uz povećanje za jedan indeksni poen utiče na povećanje pilara za 0,12. U svim narednim analiziranim godinama, pored prethodno navedenih komponenti, uzima se u obzir i komponenta - izvoz „kreativne“ industrije. Ako se prati uticaj komponente broj UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine za 2009., 2011. i 2013. godinu na vrednost pilara, uočava se da pri njenom jediničnom povećanju dolazi do sve manjeg povećanja vrednosti pilara (0,120 - 0,082). Isti je slučaj i sa komponentom broja međunarodnih sajmova i izložbi, čiji porast za jedinicu uzrokuje izuzetno nizak porast vrednosti pilara koji se tokom godina sve više smanjivao. Sportski stadioni, kao komponenta pilara - *kulturni resursi*, uz uvećanje za jedan indeksni poen izazivaju porast vrednosti pilara približno za 0,1 u svim preostalim analiziranim godinama. Povećanje izvoza proizvoda „kreativne“ industrije od 2009. do 2013. godine za 1% bitno utiče na porast vrednosti pilara - *kulturni resursi*. Najuticajnije komponente na vrednost pilara prema rezultatima dobijenim višestrukim regresijom za odabrani vremenski interval jesu sportski stadioni i izvoz „kreativne“ industrije. Kako bi se poboljšala vrednost pilara - *kulturni resursi*, a time i mesto na svetskoj rang listi prema konkurentnosti u sektoru turizma i putovanja, u Srbiji bi trebalo povećati kapacitet sportskih stadiona i započeti sa izvozom proizvoda „kreativne“ industrije.

Sprovodenjem klaster analize ispitana je međuzavisnost više promenljivih sa ciljem klasifikovanja u grupe na osnovu njihove sličnosti prema nizu posmatranih karakteristika. Grupisanje komponenti pilara - *kulturni resursi* izvršeno je u tri klastera za svaku od godina zasebno. U 2007. godini najveći broj analiziranih zemalja našao se u prvom klasteru u kome su svrstane zemlje koje najveću prednost među posmatranim komponentama daju riziku od

malarije i žute groznice. Svega jedna zemlja je svrstana u drugi klaster koji ističe komponentu broj UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine. U treći klaster klasifikovane su dve zemlje (Bosna i Hercegovina i Albanija). Strukturu pilara – *prirodni i kulturni resursi* u 2007. godini čine drugačije komponente nego li u sledećim godinama, pa su i dobijeni podaci klaster analize dijametralno različini u odnosu na naredne godine. Za 2008. godinu karakteristično je da je od devet analiziranih zemalja samo jedna zemlja (Mađarska) u drugom klasteru koji pridaje važnost broju UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine i broju međunarodnih sajmova i izložbi. U prvom klasteru klasifikovano je šest zemalja kod kojih je kapacitet sportskih stadiona, kao komponenta pilara – *kulturni resursi*, bila izražena. Ostale dve zemlje (Hrvatska i Slovenija) pripadaju trećem klasteru. Kao i prethodne godine, Mađarska je 2009. godine u drugom klasteru koji ima nepromenjene odlike. Takođe, Hrvatska i Slovenija su u trećem klasteru u kome je uticajna komponenta kapacitet sportskih stadiona dok su sve ostale zemlje u prvom klasteru. Identična situacija je bila 2011. godine kada nije došlo do promene sastava ni jednog od klastera. Klaster analiza za 2013. godinu pokazuje da se većina analiziranih zemalja nalazi u trećem klasteru koji obuhvata zemlje koje imaju maksimalnu vrednost za komponentu kapacitet sportskih stadiona. Mađarska je kao i svih ranijih godina u drugom klasteru, a u prvom klasteru su tri zemlje (Hrvatska, Slovenija i Srbija). Zapaža se da je Mađarska tokom svih godina vodeća po broju UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine i broju međunarodnih sajmova i izložbi što je i odvaja u poseban klaster. Ostale zemlje menjale su klaster kome pripadaju u zavisnosti od ocenjene konkurentnosti komponenata.

Zaključak

Sektor turizma, u savremenim uslovima života, ima značajan doprinos ekonomskom razvoju u mnogim zemljama. Njegov doprinos je značajan za razvoj privrede, ali uvek postoji i potencijal za unapređenje i poboljšanje. Od turizma se očekuje da bude interdisciplinaran, kombinujući različite faktore koji utiču na rast. Za uspešnost turizma neophodno je razvijati turistički atraktivne destinacije koje su konkurentnije i u mogućnosti su da privuku veliki broj turista. Kako bi kreatori politike razvoja turizma bili u mogućnosti da strategijskim aktivnostima usmeravaju dalji razvoj turističkog sektora, neophodna je benchmarking analiza, odnosno upoređivanje sa dostignutim nivoom razvijenosti ovog sektora u drugim zemljama. Zbog toga je poznavanje dostignutog nivoa konkurentnosti sektora turizma, kao i analiza faktora koji determinišu njegovu konkurentnost od izuzetne važnosti. U svrhu merenja konkurentnosti neke destinacije, razvijen je od strane Svetskog ekonomskog foruma Indeks konkurentnosti putovanja i turizma. Na osnovu analize TTCI, zemlje su u mogućnosti da procene svoje performanse u odnosu na ostale zemlje sveta i identifikuju sopstvene slabosti i mogućnosti za unapređenje razvoja.

Ljudski, kulturni i prirodni resursi predstavljaju subindeks u okviru Indeksa konkurentnosti putovanja i turizma od koga u velikoj meri zavisi ukupna konkurentnost turističkog sektora svake zemlje. Kulturni resursi jesu pilar u okviru ovog subindeksa koji je predmet posebnog interesovanja u ovom radu. Stavljanjem akcenta na kulturne resurse mnoge zemlje ostvaruju koristi od turizma. U Srbiji kulturni turizam još nije našao mesto u svrshodnjim istraživanjima, kao ni u osmišljavanju strateških razvojnih planova, iako postoje kulturni resursi od međunarodnog značaja. Za poboljšanje konkurentnosti turističkih destinacija u Srbiji u pogledu kulturnih resursa, kao pilara TTCI, zaključak do kog se došlo ovim istraživanjem ukazuje na to da bi trebalo organizovati što veći broj međunarodnih sajmova i izložbi, sportskih dogadaja i podsticati „kreativnu“ industriju kako bi njeni proizvodi učestvovali u što većem procentu u ukupnom svetskom izvozu proizvoda ove industrije.

Grupa posmatranih zemalja Jugoistočne Evrope, nakon izvršene klaster analize, prilično je homogena prema karakteristikama kulturnog turizma. Jedino se izdvajaju Hrvatska i Slovenija koje čine poseban klaster i Mađarska koja se izdvaja od ostalih zemalja prema broju UNESCO lokaliteta kulturne svetske baštine i broju međunarodnih sajmova i izložbi. Srbija, Makedonija, Bugarska, Albanija i Bosna i Hercegovina su prilično homogene prema osnovnim komponentama pilara – *kulturni resursi*. Bez obzira na značajan potencijal u pogledu kulturnih resursa postoji potreba bitnog i kontinuiranog unapređenja svake od komponenti u cilju dostizanja višeg nivoa atraktivnosti i konkurentnosti.

Literatura

- Berberoglu, N. C. (1988) Economic Development Tourism, Eskisehir Anadolu University Faculty of Economics and Administrative Sciences Journal 2: 207–218.
- Cimat, A., Bahar, O. (2003) Arrange the location and importance of the tourism sector in Turkey in Evaluation Economics, Faculty of Economics Mediterranean Magazine,6: 1-18.
- Collier, A. (2007) *Principles of Tourism*, Pearson Education New Zealand.
- Cooper, C., Fletcher, J., Fyall, A., Gilbert, D., Wanhill, S. (2008) *Tourism – Principles and Practice*, England: FT Prentice Hall – Financial Time.
- Craigwell, R. (2007) Tourism competitiveness in small island developing state. United Nations University, UNU-WIDER 2007.
- Dwyer L., Kim C.W. (2003) Destination Competitiveness: a Model and Indicators. *Current Issues in Tourism*, 6 (5): 369-413.
- Dwyer, L., Forsyth, P., Dwyer, W. (2011) The travel and tourism competitiveness index as a tool for economic development and poverty reduction. In L. Moutinho (ed.), *Strategic Management in Tourism*, 2nd ed. Wallingford, UK: CAB International, pp. 33-52.

- Echtner, C.M., Ritchie, J.R.B. (2003) The meaning and Measurement of Destination Image. *The Journal of Tourism Studies*, 14(1): 37-48.
- Grunewald, R., A. (2002) Tourism and cultural revival. *Annals of Tourism Research*, 29 (4): 1004–1021.
- Jovičić, S., Mikić, H. (2006) *Creative industries - Basic facts and policy recommendations for Serbia*, British Council Belgrade.
- ICOMOS (International Council on Monuments and Sites) (1999) International cultural tourism chapter - Managing Tourism at Places of Heritage Significance, Mexico.
- Mieczkowski Z. (1995), *Environmental issues of tourism and recreation*, University press of America, Maryland.
- Law on cultural properties of the Republic of Serbia, Official Gazette of RS, No. 71/94.
- Moutinho, L. (2011) *Strategic Management in Tourism*. CABI
- National Tourism Organisation of Serbia, <http://www.srbija.travel/kultura/unesco-liste/svetska-kulturna-bastina/> (4.2.2014.)
- New York Archaeological Council standards committee (NYAC), (2000) Guidance for understanding and applying the New York state standards for cultural resource investigations.
- Ritchards, G. (2005) Cultural tourism in Europe, CABI, Wallingford.
- Ritchie, J.R.B., Crouch, G.I. (2003) *The competitive destination: A sustainable tourism perspective*, CABI Publishing.
- The Economist, <http://www.economist.com/> (8.2.2014.)
- The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), <http://www.oecd.org/cfe/tourism/Indicators%20for%20Measuring%20Competitiveness%20in%20Tourism.pdf> (1.2.2014.)
- The World Travel & Tourism Council, www.wttc.org (1.2.2014.)
- Tourist Organization of Serbia, World Cultural Heritage, <http://www.srbija.travel/kultura/unesco-liste/svetska-kulturna-bastina/> (25.05.2014)
- Turanli, M., Guneren, E. (2003) Tourism Sector in Demand Forecasting Modeling, Istanbul Commerce University Magazine, 6: 1–13.
- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO), <http://whc.unesco.org/> (10.2.2014.)
- World Economic Forum (2007) The Travel and Tourism Competitiveness Report 2007: Furthering the Process of Economic Development, Geneva.
- World Economic Forum (2008) The Travel and Tourism Competitiveness Report 2008: Balancing Economic Development and Environmental Sustainability, Geneva.
- World Economic Forum (2009) The Travel and Tourism Competitiveness Report 2009: Managing in a Time of Turbulence, Geneva.
- World Economic Forum (2011) The Travel and Tourism Competitiveness Report 2011: Beyond the Downturn, Geneva.
- World Economic Forum (2013) The Travel and Tourism Competitiveness Report 2013: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation, Geneva.
- World Economic Forum (WEF), www.weforum.org (28.1.2014.)
- World Tourism Organization (UNWTO), www2.unwto.org (30.1.2014.)

ANALYSIS OF CULTURAL RESOURCES OF SOUTHEAST EUROPEAN COUNTRIES AS A FACTOR OF TOURISM COMPETITIVENESS

Abstract: The former role of tourism in terms of provision of accommodation and food has become outdated. Tourist offer increasingly includes additional activities, such as visits to various tangible and intangible cultural sites, and events that tourists perceive visually. In the contemporary tourism trends, cultural resources of Southeast European countries have become an important factor that maintains the competitiveness under conditions of the growing competition on a world scale. Cultural resources directly affect tourism, but there is also an inverse relationship reflected in the impact of tourism on cultural resources that are becoming an important factor for the choice of tourist destinations. The subject of this paper is to review the contribution of cultural resources to the development of tourist destinations with the help of the analysis of elements of Travel and Tourism Competitiveness Index – TTCI.

Keywords: cultural resources, competitiveness, tourism, TTCI, the Southeast European countries.



ZNAČAJ UNAPREĐENJA KONKURENTNOSTI SEKTORA MSPP ZA RAZVOJ PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Ivana Kostadinović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ ivana.kostadinovic@eknfak.ni.ac.rs

Marija Petrović Randjelović

Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ marija.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

UDK
334.012.63/.
64(497.11)
Pregledni rad

Apstrakt: Rezultati brojnih izvršenih istraživanja pokazuju da sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (MSPP) predstavlja značajnu pokretačku snagu privrednog razvoja svake zemlje i da je on potencijalni generator preduzetničkih ideja i inovacija. Sa intenziviranjem procesa tranzicije nakon 2000. godine sektor MSPP je postao nosilac privrednog rasta i zapošljavanja i prerastao u najdinamičniji i najefikasniji segment privrede Republike Srbije. Međutim, ova preduzeća se i dalje suočavaju sa brojnim problemima u poslovanju koje je samo dodatno potencirala svetska finansijska i ekonomска kriza. Nizak nivo konkurentnosti ovog sektora u Republici Srbiji predstavlja važno ograničenje njegovog budućeg razvoja. Kao osnovna konkurentska prednost svakog savremenog preduzeća ističe se njegova sposobnost da inovira. Prednost MSPP, pored mnogih drugih, ogleda se i u inovativnosti. Generalno, MSPP zbog svoje fleksibilnosti, kao i homogene strukture imaju dobar i važan preduslov da razvijaju inovativnost i time obezbede tržišnu konkurentnost. Što se tiče njihove fleksibilnosti, ona posebno dolazi do izražaja u periodima usporavanja ili stagnacije privrednih aktivnosti i krize. Stoga, osnovni pravac razvoja sektora MSPP jeste inovativni pristup realnim potrebama tržišta. Imajući to u vidu, cilj ovog rada je da doprinese jasnjem razumevanju uloge i značaja sektora MSPP za privredni razvoj Republike Srbije, kao i da ukaže na značaj unapređenja konkurentnosti i inovativnosti ovog sektora za budući privredni razvoj nacionalne ekonomije.

Primljeno:
13.02.2015.

Prihvaćeno:
26.06.2015.

Ključne reči: sektor MSPP, privredni razvoj, konkurentnost, inovativnost.

Uvod

U poslednjoj deceniji XX veka sektor malih i srednjih preduzeća je, zahvaljujući značajnom povećanju ekonomske aktivnosti, zauzeo značajno mesto na razvojnoj agendi mnogih zemalja, posebno zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji. Danas se s pravom ističe da mala i srednja preduzeća predstavljaju promotor ekonomskog razvoja. Naime, ona promovišu privatnu svojinu i preduzetničke veštine, i doprinose značajnom unapređenju nacionalne konkurentnosti. Prema mišljenju mnogih ekonomista i eksperata, MSPP su sinonim za privatni sektor, i u figurativnom smislu za preduzetništvo. Njihova komparativna prednost ogleda se u njihovoj fleksibilnosti i mogućnosti da se vrlo brzo adaptiraju na promene i da zadovolje sve veće zahteve na tržištu. Ona jačaju ekonomiju na više načina: usmerena su na određene delove tržišta i potrošače, reaguju brže na šanse i pretnje iz okruženja, značajan su izvor preduzetničkih ideja i inovacija, najveći su generator novih radnih mesta i zahvaljujući razvoju interneta i telekomunikacija, sve više doprinose daljoj globalizaciji biznisa.

Kao prednost malih i srednjih preduzeća, svakako bi trebalo istaći mogućnost zadovoljenja specifičnih ili povremenih potreba za nekim proizvodima čija je proizvodnja manjeg obima, i mogućnost bržeg i efikasnijeg delovanja od velikih preduzeća, kada su u pitanju promene organizacione strukture u odnosu na dinamična kretanja tržišta proizvoda i usluga. S druge strane, slabosti malih i srednjih preduzeća ogledaju se prevashodno u nedostatku resursa neophodnih za poslovanje. Kao glavne i najvažnije prepreke za razvoj malih i srednjih preduzeća na domaćem tržištu ističu se: nedostatak znanja i nepostojanje adekvatne institucionalne infrastrukture, kao i nedostatak finansijskih sredstava.

Republika Srbija je 2003. godine pristupila Evropskoj povelji za mala preduzeća. Evropskom poveljom o malim preduzećima date su osnovne smernice za razvoj sektora MSPP, a njihova konkretizacija odnosno opredeljenje za prelazak sa smernica na ciljane aktivnosti sadržano je u dokumentu pod nazivom „Akt o malim preduzećima za Evropu“ (European Commission), usvojenom 2008. godine.

Vlada Republike Srbije usvojila je nekoliko strateških dokumenata koji se odnose na sektor MSPP. Značajno je napomenuti da poslednja strategija, Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine, kroz godišnji akcioni plan po prvi put vezuje ciljeve za budžetska sredstva, mada u praksi budžetsko planiranje na godišnjem nivou i dalje nedovoljno prati strateške smernice ove ili bilo koje druge nacionalne strategije. Ova Strategija je uskladena sa Evropskom poveljom o malim preduzećima (The European Charter for Small Enterprises) i Aktom o malim preduzećima (Small Business Act).

U skladu sa postavljenim ciljem, nakon uvodnih razmatranja u prvom delu rada pažnja će biti usmerena ka objašnjenju uloge i značaja sektora malih i srednjih preduzeća za razvoj privrede Republike Srbije. Nakon toga, biće izvršena analiza i data ocena stanja razvijenosti ovog sektora u Republici Srbiji. Nadalje će biti reči o konkurentnosti sektora MSPP u Republici Srbiji, a potom i o značaju podizanja inovativnosti ovog sektora kao determinante unapređenja njegove konkurentnosti. U zaključku rada biće izvršena sinteza izvršenih razmatranja.

1. Uloga i značaj MSPP u privredi Republike Srbije

U Evropskoj uniji sektor MSPP igra ključnu ulogu u generisanju preduzetničkih znanja, inovacija i zaposlenosti. I u Republici Srbiji koja sledi put evropske integracije, sektor MSPP je prepoznat kao jedan od stubova ekonomskog razvoja zahvaljujući ostvarivanju makroekonomске stabilnosti, kreiranju podsticajnog poslovnog okruženja, tako i izgradnji sistema podsticanja razvoja ovog sektora.

Dinamičan razvoj sektora MSPP u izvesnoj meri je doprineo ostvarivanju pozitivnih makroekonomskih rezultata. „Procenjuje se da je u 2008. godini MSPP učestvovao sa 35% u BDP Republike i 43,2 u ukupnoj zaposlenosti. Spoljnotrgovinskom aktivnošću MSPP u 2008. godini ostvareno je 45,5% izvoza i 59,3% uvoza privrede Srbije. Ovaj sektor (303.449 privrednih subjekata) je u 2008. godini ostvario 66,6% ukupnog prometa, 59,1% bruto dodate vrednosti i 58,7% profita nefinansijskog sektora. Međutim, posebno treba istaći značaj preduzetničkog sekora u smanjivanju socijalnih tenzija, odnosno kontinuiranom povećanju broja zaposlenih” (Republički zavod za razvoj, 2010, str. 30).

Usporen razvoj preduzetničkog sektora nakon 2008. godine jedna je od pojavnih manifestacija negativnih posledica svetske finansijske i ekonomске krize na privedu Srbije. Pogoršanje ambijenta za poslovanje privrednih subjekata (smanjenje spoljne i unutrašnje tražnje, investicija, porast rizika i troškova ulaganja, kao i strah od neuspela) uticalo je na malaksavanje dinamike sprovođenja strukturnih reformi i ukupne privredne aktivnosti. „Smanjena je stopa opstanka novoformiranih MSPP sa 71,9% u 2007. na 61,7% u 2010. godini. Tokom 2011. godine, svakog meseca je oko 3.400 preduzetnika osnivalo nove sopstvene firme (5.000 mesečno u 2007). Od drugog kvartala 2011. jasni su znaci tzv. „W efekta“ – obnavljanja recesije na globalnom nivou i u Srbiji. Tražnja potrošača je dodatno smanjena, dalje gubljenje poslovnog poverenja je negativno uticalo na dostupnost finansijske podrške, što je bitno ograničilo otvaranje novih i razvoj postojećih preduzeća i radnji. Uticaj svetske ekonomске krize se nepovoljno odrazio kako na privredne subjekte u ranoj fazi poslovanja, tako i na već etablimane firme - ima manje poslovnih mogućnosti i teže je započeti biznis, što je kod preduzetnika uslovilo rast straha od neuspela i

niža očekivanja od rezultata započetog poslovnog poduhvata” (Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, 2012, str. 38).

Uprkos činjenici da se u periodu nakon 2009. godine preduzimaju opsežne mere oporavka domaće privrede od posledica krize, ipak moglo bi se konstatovati da je nestabilnost makroekonomskog ambijenta za poslovanje imala višestruko negativne posledice po sektor MSSP u Republici Srbiji. Stopa rasta BDP-a nakon rekordno niske vrednosti od -3,5% u 2009. godini ulazi u zonu jedva pozitivnih kretanja tokom 2010. i 2011. godine, da bi već 2012. uzela negativan predznak usled stagnacije u privredi. U Republici Srbiji je tokom 2012. godine zabeleženo nepovoljno kretanje ključnih makroekonomskih indikatora: zabeležen je pad BDP-a u odnosu na 2011. godinu i ulazak stope rasta BDP-a u zonu negativnih kretanja. Osim toga, manja finansijska ulaganja (17,9% BDP), imala su za posledicu pad obima proizvodnje, i posledično pad prometa u trgovini. Što se tiče izvoza, on je porastao za 4,5%, i to zahvaljujući izvozu izuzetno aktuelne automobilske industrije. Godinu 2012. obeležila je i veća stopa nezaposlenosti (24,6%), što je uslovilo sve izražajnije probleme u privredi i društву.

Tabela br. 1 – Makroekonomski bilans Republike Srbije, 2001 – 2012.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
BDP, mlrd EUR	12,8	16,0	17,3	19,0	20,3	23,3	28,5	32,7	28,9	28,0	31,5	29,9
BDP, realan rast u %	5,3	4,3	2,5	9,3	5,4	3,6	5,4	3,8	-3,5	1,0	1,6	-1,7
Inflacija, kraj perioda	40,7	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	10,1	6,8	6,6	10,3	7,0	12,2
Kurs RSD/EUR prosek perioda	59,78	60,69	65,12	72,69	82,99	84,11	79,96	81,44	93,95	103,04	101,95	113,13
Deficit tekućeg računa, % BDP	2,2	-4,2	-7,8	-13,8	-8,8	-10,1	-17,7	-21,6	-6,6	-6,7	-9,1	-10,5
SDI, % BDP	1,4	3,1	6,9	4,1	6,2	14,3	6,4	5,6	4,7	3,1	5,8	0,8
Rezerve NBS, mlrd EUR	1,3	2,2	2,8	3,1	4,9	9,0	9,6	8,2	10,6	10,0	12,1	10,9
Fiskalni deficit, % BDP	0,0	-3,3	-1,1	0,9	1,1	-1,6	-2,0	-2,6	-4,5	-4,7	-4,9	-6,4
Javni dug, % BDP	105,2	72,9	66,9	55,3	52,2	37,7	30,9	29,2	34,7	44,5	48,2	59,3
Spoljni dug, % BDP	85,5	58,7	55,9	49,8	60,1	60,9	60,2	64,6	77,7	84,9	76,7	85,9
Privatni spoljni dug, % BDP	5,5	4,8	6,7	11,5	21,2	32,6	38,1	44,6	50,8	52,5	42,4	45,2

Izvor: RZS, NBS, MFP, MRRLS – istraživanje

Prema podacima poslednjeg Izveštaja o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, osnovna pozitivna kretanja poslovanja sektora MSPP u odnosu na 2011. godinu su: (Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2013, str. 8)

- povećanje poslovne aktivnosti – ostvareni promet realno veći za 1,5%;
- dinamičan rast izvoza (15,7%) i preuzimanje vodeće uloge u izvozu nefinansijskog sektora privrede (udio od 51,1%) i održana zadovoljavajuća pokrivenost uvoza izvozom iznad (stopa od 51,3%);
- ostvarene nadprosečne stope rasta BDV (3,2%) i dobiti (6,5%) u odnosu na nefinansijski sektor (2,1% odnosno 4,3% respektivno);
- povećanje produktivnosti, koje se delimično može pripisati i smanjenju zaposlenosti. Ostvarena je stopa rasta BDV po zaposlenom od 3,8%, što je više u poređenju sa nefinansijskim sektorom (2,4%) ili velikim preduzećima (0,4%);
- iznadprosečni rast dobiti – 6,5% prema 4,3% u nefinansijskom sektoru i 2,1% kod velikih preduzeća i
- slabi stepen smanjivanja ukupnog broja preduzeća i radnji, odnos broja osnovanih i ugašenih preduzeća znatno je povoljniji u odnosu na prethodnu godinu (1,2:1 naspram 0,6:1), mada je zadržan nepovoljan neto efekat osnivanja novih radnji (0,9:1).

Pored pozitivnih, postoje i neka negativna kretanja koja svakako utiču na poslovanje malih i srednjih preduzeća, među kojima se po značaju ističu: (Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2013, str. 8)

- smanjenje zaposlenosti u sektoru MSPP za 0,6% (za 4.847 radnika);
- smanjenje broja aktivnih privrednih subjekata na kraju 2012. godine za 1,3% u odnosu na kraj 2011. godine (za 4.287 preduzeća i radnji);
- iznadprosečno povećanje spoljnotrgovinskog deficit (20,6%) i uvoza (18%), što je dovelo do povećanja učešća u ukupnom deficitu nefinansijskog sektora sa 66,7% na 74% respektivno;
- na kraju 2012. godine broj aktivnih privrednih subjekata je bio za 1,3% manji (za 4.287 preduzeća i radnji);
- zadržana je nepovoljna tendencija sektorske koncentracije MSPP sa apsolutnom dominacijom prerađivačkih delatnosti i trgovine na veliko i malo i
- regionalne disproporcije i dalje su prenaglašene – nivo razvijenosti sektora MSPP meren pokazateljem BDV po zaposlenom u Gradu Beogradu u odnosu na najnerazvijeniju Pčinjsku oblast iznosi 2,3:1.

Uopšteno posmatrano, privreda Republike Srbije se tokom 2012. godine suočila sa krupnim makroekonomskim problemima (smanjenje izvoza i uvoza, porast inflacije, pad zaposlenosti, pad privredne aktivnosti, blagi rast zarada,

slabljene nacionalne valute), koji su predominantno uslovili i negativna kretanja u sektoru MSPP. Ulazak Srbije u fazu oporavka posle krize podrazumeva primenu *modela privrednog rasta*, zasnovanog na oživljavanju industrijske proizvodnje, stimulisanju izvoza i ulaganja. Treba naglasiti da model mora da bude podržan merama industrijske, monetarne i fiskalne politike.

Tabela br. 2 – Pokazatelji razvijenosti sektora MSPP

	MSPP		Velika		Nefinansijski sektor		Učešće MSPP %	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Broj preduzeća	319.304	317.162	498	506	319.802	317.668	99,8	99,8
Broj zaposlenih	786.873	782.026	418.404	420.019	1.205.277	1.202.045	65,3	65,1
Promet (mil. din.)	5.200.832	5.689.666	2.738.749	3.011.466	7.939.582	8.701.131	65,5	65,4
BDV (mil.din.)	878.245	977.088	712.483	774.252	1.590.729	1.751.340	55,2	55,8
Izvoz (mil.din.)	400.015	498.886	424.975	477.500	824.990	976.386	48,5	51,1
Uvoz (mil.din.)	765.047	973.376	606.815	644.240	1.371.862	1.617.616	55,8	60,2
Robni bilans (mil.din.)	-365.032	-474.491	-181.840	-166.740	-546.872	-641.231	66,7	74,0
Ulaganja (mil.din.)	216.101		259.241		475.342		45,5	

Izvor: MRRLS istraživanje

Nakon nepovoljnih i turbulentnih kretanja izazvanih svetskom ekonomskom krizom, blagi oporavak privredne aktivnosti u 2012. godini vidljiv je u sektoru MSPP koji je realno povećao vrednost većine pokazatelja poslovanja. U odnosu na 2011. godinu, u 2012. godini došlo je do rasta dobiti, izvoza, uvoza, BDV i prometa, i pada zaposlenosti (za 0,6%).

Sektor MSPP je zadržao visoko učešće u formiranju osnovnih pokazatelja poslovanja nefinansijskog sektora privrede Srbije (Republički zavod za razvoj). Sektor MSPP generiše oko 2/3 zaposlenosti, prometa, BDV i uvoza i oko 50% izvoza, dobiti i ulaganja nefinansijskog sektora. Procenjuje se da je u 2012. godini sektor MSPP učestvovao sa oko 34% u BDP Republike. Posmatrajući preduzeća po veličini, moglo bi da se zaključi da nije bilo drastičnijih promena u odnosu na prethodnu godinu. Najbrojnija su i dalje mikro preduzeća (305.321) u sektoru MSPP, dok mala i srednja preduzeća imaju dominantnu poziciju (videti tabelu br. 3) posmatrano prema ključnim pokazateljima (53,8 zaposlenosti, 61,6% BDV, 60,7% prometa, 74,5% uvoza, 77,0% izvoza).

Tabela br. 3 – Pokazatelji poslovanja sektora MSPP u 2012. godini prema veličini preduzeća

	Mikro		Mala		Srednja		MSPP	
	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%
Broj preduzeća	305.321	96,3	9.699	3,0	2.142	0,7	317.162	100
Broj zaposlenih	361.311	45,2	196.492	25,1	224.223	28,7	782.026	100
Promet (mil.din.)	2.237.978	39,3	1.769.859	31,1	1.681.829	29,6	5.689.666	100
BDV (mil.din.)	375.081	38,4	280.026	28,7	321.980	32,9	977.088	100
Zaposlenost po preduzeću	1,2		20,3		104,7		2,5	
Zarada po zaposlenom (hilj.din.)	727		769		888		784	
Promet po preduzeću (mil.din.)	7,3		182,5		785,2		17,9	
BDV po preduzeću (mil.din.)	1,3		28,4		150,3		3,1	
Izvoz (mil.din.)	114.646	23,0	142.997	28,6	241.243	48,4	498.886	100
Uvoz (mil.din.)	248.402	25,5	367.734	37,8	357.241	36,7	973.376	100
Robni bilans (mil.din.)	-133.757	28,2	-224.736	47,4	-115.997	24,4	-474.491	100
Koeficijent izvoz/uvoz		46,2		38,9		67,5		51,3

Izvor: MRRRLS – istraživanje

Osnovni indikatori poslovanja u 2012. godini ukazuju da postoje krupni razvojni problemi i pored velikog uticaja sektora MSPP na ukupan privredni razvoj. Kao najznačajniji se ističu: nepovoljna struktura sa nedovoljnim brojem i niskim nivoom razvijenosti srednjih preduzeća kao pokretača razvoja, ograničenost proizvodno-ekonomskih resursa, niska konkurentnost i nedovoljno učešće na međunarodnim tržištima, kao i izuzetno nepovoljna struktura sektora MSPP po delatnostima. Takođe, treba istaći da je u 2012. godini smanjen broj srednjih preduzeća i da je evidentirano smanjenje broja zaposlenih upravo u pomenutim preduzećima, što je bilo daleko izraženije nego u drugim preduzećima.

2. Poslovanje MSPP u Republici Srbiji – ocena stanja

U toku proteklog perioda broj MSPP je u blagom porastu, koja postaju sve konkurentnija na tržištu. Naime, MSPP su orijentisana na manje delove tržišta, a time i na određene potrošače, koji imaju sve veće zahteve na tržištu. Brže se prilagođavaju izmenjenim uslovima poslovanja, brže prepoznaju i brže reaguju na potencijalne pretnje, ali i na potencijalne šanse.

Ključno je pitanje do kakvih je promena došlo u sektoru MSPP i koliko je Republika Srbija napredovala na tom polju. Prema podacima iz tabele br. 4, evidentno je, da je u 2012. godini zaustavljen negativan trend smanjenja profita i profitabilnosti. Naime, sektor MSPP je u 2012. godini ostvario 364,1 mlrd. dinara dobiti ili 52% nefinansijskog sektora (700,5 mlrd. dinara). Najveći deo dobiti sektora realizovan je u malim preduzećima – 35,4%, odnosno 18,4% dobiti nefinansijskog sektora, dok su mikro i srednja preduzeća stvorila 30,9% i 33,7% (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2013, str. 34).

Veliki uticaj na visinu ostvarene dobiti ima sektor MSPP u svim sektorima poslovanja nefinansijskog dela privrede, izuzev u rudarstvu, snabdevanju električnom energijom, gasom i parom, snabdevanju vodom i upravljanju otpadnim vodama, informisanju i komunikaciji i umetnosti, zabavi i rekreaciji, gde velika preduzeća ostvaruju znatno veći deo dobiti.

Tabela br. 4 - Dobit i nivo profitabilnosti u 2012. godini prema veličini preduzeća

	Mikro	Mala	Srednja	Ukupno MSPP	Velika	Nefinan. sektor
Dobit (mil. din)	112.363	128.880	122.894	364.138	336.361	700.500
Učešće u dobiti MSPP, u %	30,9	35,4	33,7	100,0	-	-
Učešće u dobiti nefinansijskog sektora, u %	16,0	18,4	17,5	52,0	48,0	100,0
Profitabilnost	30,0	46,0	38,2	37,3	43,4	40,0
Nivo profitabilnosti (profitabilnost MSPP= 100 indeksnih poena)	80,4	123,5	102,4	100,0	-	-
Nivo profitabilnosti (profitabilnost nefinansijskog sektora = 100 indeksnih poena)	74,9	115,1	95,4	93,2	108,6	100,0

Izvor: MRRRLS – istraživanje

MSPP su 2012. godine zabeležila neznatno povećanje obima aktivnosti. Prema podacima iz tabele br. 6 može se zaključiti da je u nefinansijskom sektoru privrede Srbije 2012. godine ostvareno 1.751 mlrd. dinara bruto dodate vrednosti (5 mil. dinara po preduzeću). U sektoru MSPP ostvareno je 977 mlrd. dinara BDV ili 55,8% BDV nefinansijskog sektora. U poređenju sa 2011. godinom učešće MSPP u stvaranju BDV nefinansijskog sektora povećano je za nekih 0,6 strukturnih poena.

Tabela br. 5 – Sektorska profitabilnost MSPP u 2012. godini

Sektori	Dobit MSPP (mil. din.)	Učešće u dobiti MSPP (%)	Učešće u dobiti nefinansijskog sektora (%)	Profitabilnost	Nivo profitabilnosti (profitabilnost MSPP = 100 indeksnih poena)	Nivo profitabilnosti (profitabilnost nefin.sektora = 100 indeksnih poena)
Trgovina	116.634	32,0	16,7	43,3	116,1	108,3
Preradjivačka industrija	99.166	27,2	14,2	39,9	107,0	99,8
Gradevinarstvo	31.499	8,7	4,5	38,9	104,3	97,3
Saobraćaj	26.084	7,2	3,7	38,5	103,2	96,3
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	23.763	6,5	3,4	57,2	153,4	143,0
Stručne, naučne i inovacione i tehn.del.	19.540	5,4	2,8	21,9	58,7	54,8

Izvor: MRRRLS - istraživanje

**Tabela br. 6 - BDV nefinansijskog sektora u 2012. godini prema veličini
i obliku organizovanja privrednih subjekata**

Oblik organizovanja	MSPP		Velika		Ukupno	struktura (%)
	u mlrd. dinara					
Preduzeća	765,4		774,3		1.539,7	87,9
Preduzetnici	211,7				211,7	12,1
Ukupno	977,1		774,3		1.751,3	100,0
Struktura (%)	55,8		44,2		100,0	

Izvor: MRRRLS – istraživanje

Tabela br. 7 – Izvedeni pokazatelji BDV 2011-2012. godine

	BDV po preduzeću		BDV po zaposlenom		BDV/promet	
	hilj. din.	stopa rasta 2011- 2012 (%)	hilj. din.	stopa rasta 2011-2012 (%)	u %	stopa rasta 2011-2012 (%)
Mikro	1.228	3,6	1.038	2,3	16,8	1,6
Mala	28.872	1,6	1.425	1,6	15,8	-1,0
Srednja	150.318	8,3	1.436	8,3	19,1	4,5
MSPP	3.081	3,9	1.249	3,8	17,2	1,7
Velika	1.530.142	-0,8	1.843	0,4	25,7	-1,2
Ukupno	5.513	2,8	1.457	2,4	20,1	0,5

Izvor: MRRRLS - istraživanje

Posmatrajući pokazatelje produktivnosti moglo bi se zaključiti da su najpovoljniji kod velikih preduzeća. Naime, BDV po preduzeću i BDV po zaposlenom su daleko viši od proseka MSPP i nefinansijskog sektora. U poređenju sa 2011. godinom u sektoru MSPP realna vrednost BDV po

preduzeću je 3,9% prema 2,8% u privredi, dok je BDV po zaposlenom (3,8% prema 2,4%), što neposredno dovodi do zaključka da je došlo do porasta vrednosti BDV sektora MSPP.

3. Konkurentnost sektora MSPP

Vlada Republike Srbije usvojila je više strateških dokumenata u cilju pružanja podrške razvoju malih i srednjih preduzeća. Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine kroz godišnji akcioni plan po prvi put vezuje definisane ciljeve za budžetska sredstva. Cilj Strategije je razvoj preduzetničke ekonomije, zasnovane na znanju i inovativnosti, koja stvara snažan, konkurentan i izvozno orijentisan sektor MSPP, ali i značajno doprinosi povećanju životnog standarda u Republici Srbiji. Njena primena u narednom periodu bi trebalo da omogući stvaranje efikasnijeg i fleksibilnijeg okruženja za poslovanje sektora malih i srednjih preduzeća, uravnoteženost broja MSPP i podsticanje bržeg razvoja tog sektora. Osim toga, Strategija je u potpunosti uskladjena sa Zakonom o malim preduzećima (Small Business Act), dokumentom koji je usvojila Evropska komisija juna 2008. godine.

U tabeli br. 8 dat je uporedni pregled pozicije Srbije na skali globalne konkurentnosti u odnosu na zemlje iz njenog okruženja (Albanija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Grčka, Mađarska, Makedonija, Crna Gora, Rumunija, Slovačka i Slovenija) za period od 2007. do 2013. godine.

Tabela br. 8 – Pozicija Srbije na skali globalne konkurentnosti u odnosu na odabrane zemlje regiona, 2010-2014. godina

	2010		2011		2012		2013		2014	
	GCI rang	ocena								
Albanija	88	3,9	78	4,1	98	3,9	95	3,8	97	3,8
Hrvatska	77	4,0	76	4,1	81	4,0	75	4,1	77	4,1
Bugarska	71	4,1	74	4,1	62	4,3	57	4,3	54	4,4
Mađarska	52	4,3	48	4,4	60	4,3	63	4,2	60	4,3
Makedonija	79	4,0	79	4,1	80	4,0	73	4,1	63	4,3
Crna Gora	79	4,4	60	4,3	72	4,1	67	4,2	67	4,2
Rumunija	67	4,2	77	4,1	78	4,1	76	4,1	59	4,3
Srbija	96	3,8	95	3,9	95	3,9	101	3,8	94	3,9

Izvor: The World Competitiveness Report, različite godine (2010, 2011, 2012, 2013, 2014)

Moglo bi se uočiti da, u odnosu na odabrane zemlje regiona, Republika Srbija dosta zaostaje po pitanju nivoa konkurentnosti. Ovu konstataciju potvrđuje činjenica da se u celom posmatranom periodu Republika Srbija nalazi na samom

začelju, kako u pogledu GCI ranga, tako i u pogledu njegove vrednosti. Izvesno poboljšanje pozicije Republike Srbije na skali globalne konkurentnosti primetno je u 2014. godini, budući da je došlo do pomeranja ranga za 7 pozicija naviše u odnosu na 2013. godinu.

Prema istraživanju Svetskog ekonomskog foruma, Srbija je najnekonkurentnija zemlja na evropskom kontinentu. Uzroci nekonkurentnosti srpske privrede leže upravo u njenom sporom osavremenjivanju i prestrukturiranju. Jedna od najvažnijih odrednica konkurentnosti je ulaganje u obrazovanje, jer uspeh i razvoj kako preduzeća, tako i privrede zavisi od intelektualnih mogućnosti koji jedna zemlja poseduje. Nedovoljno razvijen sektor MSPP Srbije nije se snašao u novonastalim okolnostima. (Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2013, str. 44)

Konkurentske prednosti se, za razliku od komparativnih prednosti, zasnivaju na preduzetničkom okruženju, obrazovanju, strukturi, kvalitetu proizvodnje i infrastrukture, što na neki način pruža mogućnost rasta produktivnosti, izvoza i investicija. Neophodno je identifikovati ključne faktore koji će stimulisati restrukturiranje realnog sektora i koji će uticati na povećanje sveukupnog konkurenetskog potencijala Srbije. Treba uzeti u obzir da su pojedina preduzeća prerađivačke industrije uspela da unaprede svoje proizvodne kapacitete, promene organizacionu strukturu i način poslovanja i upravljanja preduzećem, uvedu neophodne standarde koji se zahtevaju u razvijenim zemljama i povećaju svoje izvozne potencijale, što je svakako zahtevalo velika investiciona ulaganja. Upravo, takva preduzeća su ostvarila visoke stope rasta BDV i uspela da se uključe u tržišnu konkureniju.

Evidentno je, da za zadržavanje nepromjenjenog nivoa konkurentnosti MSPP, rast produktivnosti mora biti dovoljno visok da nadoknadi i realni rast zarada i apresijaciju valute. Upravo iz tog razloga, jedan od strateških zadataka nadležnih državnih organa u narednom periodu odnosi se na vođenje takve politike koja će pružiti snažnu podršku razvoju i unapređenju konkurentnosti sektora MSSP-a, kao izvora privrednog rasta, kreiranja novih radnih mesta i održivog razvoja srpske privrede. Osim toga, unapređenje konkurentnosti sektora MSSP predstavlja važnu kariku na putu evropskih integracija Republike Srbije, i preduslov za ispunjavanje kriterijuma iz Kopenhagena koji se se odnose na sposobnost zemlje kandidata da izdrži pritisak konkurenциje i tržišnih snaga unutar EU.

Uporedni pregled pokazatelja poslovanja sektora MSSP u Srbiji i izabranim zemljama EU na osnovu kojeg se mogu izvesti ocene o nivou konkurentnosti ovog sektora u Srbiji i definisati prioritETni pravci aktivnosti dat je u tabeli broj 9.

Moglo bi se uočiti da je sektor MSSP Srbije prema učešću u broju preduzeća i zaposlenosti, kao i ostvarenom prometu i BDV-u, na nivou proseka EU. Međutim, ovaj sektor daleko je ispod proseka EU, ako se posmatraju promet po zaposlenom, BDV po zaposlenom i profit po zaposlenom.

Tabela br. 9 - Osnovni pokazatelji poslovanja sektora MSPP u izabranim zemljama EU i Srbiji u 2012. godini

	EU	Bugarska	Češka	Madarska	Poljska	Rumunija	Slovenija	Srbija	
		2012						2011	2012
Broj preduzeća, u 000	20.703,2	310,5	938,9	570,3	1.393,4	530,2	106,7	319,3	317,2
Broj zaposlenih, u 000	87.477,0	1.457,6	2.381,7	1.795,9	5.498,5	2.692,1	413,3	786,9	782,0
Promet, u mlrd. EUR	12.464	72,8	248,3	152,5	441,0	129,4	52,1	51,0	50,3
BDV, u mlrd. EUR	3.587,5	11,4	46,6	25,6	86,3	25,4	11,3	8,6	8,6
Br. MSPP na 1.000 stanovnika	41,2	42,4	89,4	57,4	36,1	24,8	51,9	44,4	44,1
Broj zapos. po preduzeću	4,2	4,7	2,5	3,1	3,9	5,1	4,0	2,5	2,5
Prom. po zap. u 000 EUR	142,5	50,0	104,3	84,9	80,2	48,1	126,0	64,8	64,3
BDV po zap. u 000 EUR	41,0	7,8	19,6	14,3	15,7	9,4	27,2	10,9	11,0
PROCENTUALNO UČEŠĆE MSP U NEFINANSIJSKOM SEKTORU									
Broj preduzeća	99,8	99,8	99,9	99,9	99,8	99,7	99,8	99,8	99,8
Broj zaposlenih	66,8	75,7	69,8	72,8	68,0	67,2	70,5	65,3	65,1
Promet	59,1	69,5	60,7	59,9	58,1	60,3	65,0	65,5	65,4
BDV	58,3	61,9	55,7	53,8	51,6	52,4	62,8	55,2	55,8

Izvor: MRRLS – istraživanje na osnovu podataka EUroStat, dG enterprise and Industry i P3C.

Budući da u 2012. godini privreda Republike Srbije ulazi u novu recessionu fazu, u skladu sa takvim tendencijama nije začuđujuće što je u poređenju sa 2011. godinom došlo do smanjenja broja MSSP-a. U 2012. godini osnovano je 8.648 (za oko 2% više nego u 2011. godini), a ugašeno je 7.388 (za oko 45,6% manje u odnosu na 2011. godinu). Osim toga, u 2012. godini beleži se trend smanjenja osnivanja novih radnji, (osnovano je 30.206 novih radnji što predstavlja smanjenje za 8,7% u odnosu na prethodnu godinu), i trend smanjenja gašenja novih radnji (ugašeno je 33.071, odnosno za oko 6,2% manje u odnosu na prethodnu godinu). Neto efekat, tj. odnos broja osnovanih i ugašenih preduzeća je u 2012. godini povoljniji u odnosu na prethodne godine i iznosi 1,2:1. Tako, na primer, u 2007. godini na svakih 6 osnovanih preduzeća gašeno je 1 postojiće, a u 2011. godini taj odnos je 0,6:1. Neto efekt osnivanja novih radnji je u 2012. godini na nivou iz prethodne godine (0,9:1), iako je primetno da neto efekat radnji slabi po godinama, premda usporenje (2007. godine na svakih 10 radnji koje su prestajale sa radom osnovano je 15, a u 2011.

i 2012. godini 9 novih radnji). Osim toga, u 2012. godini na svakih 1.000 stanovnika poslovalo 44,1 MSPP, što je daleko iznad proseka EU (41,2%), a više nego u Bugarskoj (42,4%), Poljskoj (36,1%), Rumuniji (24,8%). Međutim, posmatrano sa aspekta razvojnih potreba zemlje broj MSPP po stanovniku je nedovoljan kako bi postao generator novih radnih mesta i novih poslova, a time i faktor ublažavanja socijalnih tenzija u privredi Republike Srbije.

Za razvoj i unapređenje konkurentnosti malih i srednjih preduzeća «zaslužna» je pored ostalog i ekonomski kriza. Vrlo je interesantna činjenica, da se recesija može posmatrati i kao prilika za preduzetništvo i uspostavljanje prednosti u odnosu na slabije konkurente, jer se menja svest ljudi, a društvo čini otvorenijim za promene. Naime, u takvim uslovima stimuliše se razvoj ideja za novim proizvodima i proizvodnim metodama i inspirišu preduzetnici da ove ideje uvode na tržište.

4. Inovativnost kao determinanta unapređenja konkurentnosti MSPP u Republici Srbiji

Povećanje konkurentnosti MSPP sektora u značajnoj meri zavisi i od nivoa inovativnih aktivnosti. Inovacija, kako se definiše u EU, predstavlja primenu novog ili značajno poboljšanog proizvoda, procesa ili usluge, marketinške ili nove organizacione metode u poslovanju, organizaciji rada ili odnosima preduzeća sa okruženjem.

Inovativnost predstavlja neophodan činilac razvoja. Naime, ona uvek vodi ka novim rešenjima, novim idejama, novim vidovima poslovanja, i to posebno u sektoru MSPP. Osnovna konkurentska prednost svake savremene kompanije ogleda se u njenoj sposobnosti inoviranja sopstvenog poslovanja. Generalno, inovativnost kompanije ima za rezultat prednost u odnosu na konkurenčiju, a ostvarena konkurentska prednost ima za rezultat povećanje profita, što je i osnovni cilj svake savremene kompanije.

U svakom preduzeću neophodan je organizovani i primenjiv razvoj koji će za rezultat imati novi inovativni proizvod ili uslugu koja je konkurentna na tržištu. Vrlo često inovacije zahtevaju mnogo manja ulaganja, a postižu mnogo veće rezultate. Preduzetnici moraju da razmišljaju o novim procesima, novim načinima rada, kao i o novim proizvodima, posebno u periodu krize i tranzicije. Njima nije cilj samo da opstanu na tržištu, već da nižom cenom, kvalitetnijim proizvodom ili uslugom, unaprede postojeću tržišnu poziciju. Na taj način dolaze do novih ideja, novih poslova, koji donose i nova radna mesta. Budućnost MSPP-a je upravo u razvoju poslovanja baziranih na znanju. Preduzeće koje bude u stanju da ponudi resurs kvalitetnog intelektualnog kapitala, sigurno će naći partnere na tržištu. Upravo je najtraženija roba, kao i usluga ona koja je bazirana na inovativnosti i na znanju.

Pod inovacijom podrazumeva se „novost koja se umeće u postojeće stanje”. Po karakteru i opsegu ta se novost može ispoljiti kao zamjena i kao obnova (dopuna). U svakom slučaju, radi se o promeni dotadašnjeg i uvođenju novog, čime budućnost prekriva postojeću stvarnost. (Ožanić, 1989, str. 21)

Ono što svakako treba istaći je da proces inovacije započinje idejom koja se pretvara u predlog, dok predlog postaje plan. Dalje, kada se ideja pretvorи u plan, nastupa detaljnija izrada biznis plana u koji može dobro da se investira. Investicija, kada je realizovana uvećava vrednost organizacije i donosi profit, koji predstavlja i glavni cilj celokupnog procesa.

P. Drucker sve uzroke pojave inovacija svrstava u sedam grupa (Drucker, 1991, str. 62)

- 1) neočekivani: uspeh, promašaj i spoljni dogadjaj,
- 2) nepodudarnost između sadašnje i normativne stvarnosti,
- 3) potreba uzrokovana nekim procesom,
- 4) promene: u strukturi privrede ili tržišta,
- 5) demografska kretanja,
- 6) promene: u opažanjima, raspoloženjima i značenjima i
- 7) nova: naučna i nenaučna saznanja.

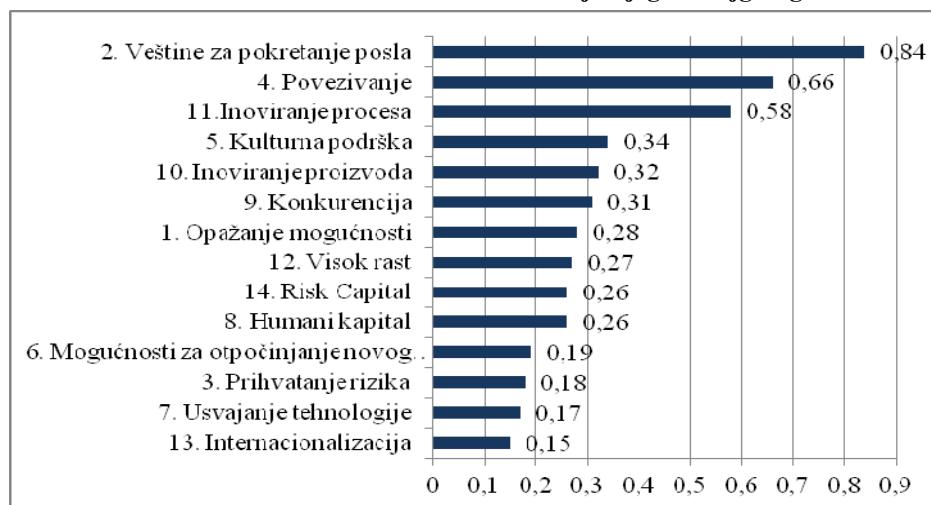
Nizak nivo inovativnosti jedan je od ključnih faktora nedovoljne konkurentnosti sektora MSPP u Republici Srbiji. Ovu konstataciju potvrđuje i slabo rangiranje Republike Srbije prema GEI. „Globalni indeks preduzetništva pruža detaljan pogled na preduzetnički ekosistem nacije, kombinovanjem individualnih podataka sa institucionalnim komponentama... Ovaj kompozitni indeks individualnih i institucionalnih podataka za svaku zemlju predstavlja korisno oruđe kreatorima ekonomске politike za razumevanje preduzetničkih prednosti i slabosti njihovih privreda, i omogućavajući im pritom da implementiraju politike koje podstiču produktivno preduzetništvo”. (Ács, Szerb, Autio, 2014, str. 2) GEI predstavlja kompozitni indeks zasnovan na 14 stubova koji su grupisani u tri pod-indeksa, koji se nazivaju 3A:

1. preduzetničke sklonosti,
 - opažanje mogućnosti,
 - veštine za pokretanje posla,
 - prihvatanje rizika,
 - povezivanje,
 - kulturna podrška,
2. preduzetničke sposobnosti,
 - mogućnosti za otpočinjanje novog posla,
 - usvajanje tehnologije,
 - humani kapital,
 - konkurencija,

3. preduzeničke težnje,
- inoviranje proizvoda,
 - inoviranje procesa,
 - visok rast,
 - internacionalizacija,
 - riskiranje kapitala.

Prema podacima iz Izveštaja o Global Entrepreneurship Index 2015, Republika Srbija je u 2014. godini rangirana na 78. mestu u grupi od 130 zemalja obuhvaćene ovim izveštajem, i na prethodnjem 38. mestu u grupi od 39 evropskih zemalja. Prema ovom međunarodnom indikatoru kvaliteta preduzetništva i inovacija, koji je u velikoj meri uslovjen individualnim i institucionalnim faktorima, Republika Srbija ima komparativnu prednost u veštinama koje poseduju početnici u biznisu, budući da se u ovom segmentu beleže najveće vrednosti. Međutim, nedovoljan nivo internacionalizacije sektora MSPP, nizak stepen uvođenja nove tehnologije, manja sklonost ka preuzimanju rizika i nedovoljno prilika za pokretanje novih firmi predstavljaju izražene slabosti koje su opredelile znatno niži rang Republike Srbije među zemljama regionala, ali i sveta.

Slika br. 1 – Ocene GEI stubova od najboljeg do najgoreg



Izvor: Sopstveni grafički prikaz prema Zoltán J. Ács, László Szerb, Erkko Autio, 2014, Global Entrepreneurship Index 2015, The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington, D.C., USA, str. 228.

U tabeli br. 11 izračunat je Spirmanov koeficijent korelacije ranga Republike Srbije prema GEI i GCI, koji ukazuje na inverznu vezu između ova dva pokazatelja. Takođe, korelacija nije statistički značajna, jer je realizovani

nivo značajnosti (Sig. (2-tailed)) veći od 0.05. Međutim, treba imati u vidu da je usled ograničene dostupnosti podataka uzet kraći vremenski period za utvrđivanje korelacije i da je u praksi potvrđeno da između ova dva pokazatelja postoje odnosi uzajamne povezanosti i međusobne zavisnosti.

Tabela br. 10 - GEI rang Republike Srbije i nacionalna konkurentnost

	2010	2011	2012	2013	2014
GEI rang	62	80	81	69	78
GCI rang	96	95	95	101	94

Izvor: Global Entrepreneurship Index, različite godine, i The World Competitiveness Report, različite godine

Tabela br. 11 - Korelacija

			GEI	GCI
Spearman's rho	GEI	Correlation Coefficient	1.000	-.564
		Sig. (2-tailed)	.	.322
		N	5	5
	GCI	Correlation Coefficient	-.564	1.000
		Sig. (2-tailed)	.322	.
		N	5	5

Izvor: Izračunavanja autora na osnovu podataka iz tabele 10.

Analizirajući konkurentsku poziciju Republike Srbije primenom Porterovog modela konkurentnosti, moguće je identifikovati ključne konkurentске prednosti i nedostatke na osnovu podataka iz poslednjeg Izveštaja o globalnoj konkurentnosti za 2014-2015. godinu. (Schwab, 2014) Prvo, u odnosu na 2013. godinu, 2014. godine vrednost GCI za Srbiju je povećana za 0,1. Za razliku od 2013. godine, u kojoj se pad vrednosti GCI od 0,1 u odnosu na 2012. godinu smatrao značajnim, budući da se vrednost GCI nalazila na nivou istorijskog minimuma u periodu od 2007. do 2013. godine, u 2014. godini vrednost GCI je povećana za 0,1. To je dovelo do pomeranja ranga Republike Srbije na skali globalne konkurenčnosti naviše za 7 pozicija (sa 101. na 94. mesto). Poredjenjem vrednosti indikatora globalne konkurenčnosti i njihovog ranga u prethodne dve godine, moglo bi se zaključiti da je došlo do izvesnog poboljšanja kvaliteta poslovnog ambijenta, budući da svi indikatori slede uzlazni trend.

Drugo, na osnovu nivoa godišnjeg BDP per capita podatka i metodologije Svetskog ekonomskog foruma, Srbija se sa 7.787 US\$ BDP per capita u 2014. godini (International Monetary Fund) svrstava u red efikasnošću vođenih ekonomija, pa je logično i prepostaviti da su konkurentski nedostaci

najizraženiji u trećoj, uslovi tražnje, i posebno u četvrtoj komponenti Porterovog dijamanta, povezane i podržavajuće aktivnosti. Ključni konkurenčki nedostaci u ovom segmentu i dalje odnose se na nizak nivo razvoja klastera (115. mesto), pa samim tim i obima inovativnih aktivnosti, koji se ogleda u kapacitetu za inovacije (130. mesto) i ulaganju kompanija u istraživanje i razvoj (125. mesto), ali i nedovoljnim javnim nabavkama naprednih tehnoloških proizvoda (122. mesto).

Brojna istraživanja upravo potvrđuju da se preduzetničke performanse značajno razlikuju u zavisnosti od razvojne faze u kojoj se nalazi jedna zemlja. Tako, preduzetničke performanse efikasnošću vođenih ekonomija se značajno razlikuju od inovacija vođenih ekonomija "u svim indikatorima osim u jednom. Izuzetak čini potencijal za opažanje mogućnosti". (Acs, Szerb, 2010, str. 22) Osim toga, „faktorski vođene i efikasnošću vođene zemlje su imaju dosta sličnosti u pogledu preduzetničkih indikatora, ali su razlike najveće u slučaju indikatora preduzetničkih sklonosti. To ukazuje da je razvoj preduzetničkih sklonosti od značaja za one zemlje koje se nalaze na prelazu iz faktorski u etapu efikasnošću vođenih ekonomija... Najveća razlika između zemalja koje se nalaze u drugoj i trećoj etapi odnosi se na nove proizvode, internacionalizaciju i risk kapital" (Acs, Szerb, 2010, str. 22) Ovu konstataciju potvrđuju i ocene GEI stubova za Republiku Srbiju (videti sliku br. 1).

Zaključak

Joseph Alois Schumpeter je pre više od sto godina istakao da je preduzetništvo od ključnog značaja za razumevanje privrednog razvoja. Danas uprkos globalnoj recesiji, preduzetništvo doživjava renesansu u svetu. Dinamika procesa se dosta razlikuje u zavisnosti od institucionalnog konteksta i nivoa razvoja jedne privrede. (Acs, Szerb, 2010, str. 2)

Sektor MSPP se danas smatra okosnicom rasta i razvoja nacionalnih ekonomija, budući da on ostvaruje najveći doprinos povećanju zaposlenosti, BDV i prometa. Za zemlje u tranziciji razvoj ovog sektora je posebno značajan, budući da apsorpcijom viškova radne snage, kao neminovne posledice tranzicije i svojinske transformacije državnih i društvenih preduzeća, izvršava značajnu socijalnu funkciju i doprinosi smanjivanju socijalnih tenzija. MSPP poseduju brojne prednosti, kako u pogledu veličine i fleksibilnosti, tako i u pogledu sklonosti ka inovativnim i rizičnim poslovnim poduhvatima, i veće mogućnosti za specijalizaciju. Ove prednosti im omogućavaju da se lakše i brže od velikih poslovnih sistema prilagođavaju kontinuiranim promenama u zahtevima potrošača i savremenim, turbulentnim uslovima poslovanja na globalnom tržištu.

Podsticanje razvoja sektora MSSP je definisano kao jedan od prioritetnih ciljeva ekonomске politike Republike Srbije na samom startu tranzicionih i reformskih procesa. U skladu sa takvim opredeljenjem, sektor MSPP u

značajnoj meri je odredio dinamiku privrednog rasta Republike Srbije u periodu od 2001. do 2008. godine. U ovom periodu svi pokazatelji poslovanja MSPP beleže uzlazni trend, odnosno ostvaren je dinamičan rast zaposlenosti, bruto dodate vrednosti i izvoza. U periodu nakon efekta negativnih posledica svetske finansijske i ekonomске krize na privredu Republike Srbije evidentno je usporavanje razvoja preduzetničkog sektora, što je uz pogoršanje ambijenta za poslovanje privrednih subjekata uticalo je na malaksavanje dinamike sprovođenja strukturnih reformi i ukupne privredne aktivnosti. Nakon nepovoljnih kretanja izazvanih svetskom ekonomskom krizom, u sektoru MSPP vidljiv je blagi oporavak privredne aktivnosti tokom 2012. godine, budući da je u njemu došlo do povećanja vrednosti većine pokazatelja poslovanja.

Međutim, nedovoljna konkurentnost i dalje predstavlja ključno razvojno ograničenje sektora MSPP i onemogućava punu apsorpciju razvojnih koristi ovog sektora po privredu Republike Srbije. Osim toga, rezultati terenskog istraživanja o stanju, potrebama i problemima malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (MSPP) u Srbiji u 2012. godini, pokazuju da „anketirani MSPP nisu toliko posvećeni inovativnom poslovanju, što je veoma nepovoljno sa aspekta nužnog povećanja konkurentnosti ovog sektora... tek svako peto preduzeće sprovodi sopstvene inovativne aktivnosti, a svako šesto ostvaruje inovativnu saradnju sa drugim privrednim subjektima ili institucijama“ (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2013, str. 37).

Osim toga, među ključne probleme u poslovanju koji deluju kao barijera za unapređenje konkurentnosti i inovativnosti ovog sektora anketirani preduzetnici navode sledeće: nedostatak povoljnijih izvora finansiranja, zakonodavni okvir poslovanja, nedostatak radnika sa određenim znanjem i kvalifikacijama, neusklađenost poslovanja sa zahtevima standarda kvaliteta, nedostatak informacija o tržištima i tehnologiji, i problemi nelikvidnosti i rokovi plaćanja i naplate.

Razvoj ovog sektora u narednom periodu nalaže potrebu za unapređenjem faktora koji utiču na uspešnost poslovanja, među kojima se po značaju najviše ističu sledeći (Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2013, str. 37): povećanje podrške države i poslovnih banaka (53% i 36%, respektivno), zatim značajnija podrška lokalne samouprave (29%), jačanje lične inicijative i veština (23%) i bolja međusobna saradnja (22%). Osim toga, unapređenje konkurentnosti ovog sektora u velikoj meri je određeno i podzanjem konkurenčnosti nacionalne ekonomije, i to posebno sinergetskim poboljšanjem ključnih parametara u onim segmentima u kojima Republika Srbija beleži konkurenčne nedostatke, koji su naročito izraženi u segmentu uslovi tražnje i povezane i podržavajuće aktivnosti Porterovog dijamanta nacionalne konkurenčnosti.

Naime, treba naglasiti da su konkurenčnija ona MSPP koja su istovremeno i inovativna. Pored toga, uspešne organizacije se ne bave samo inovacijama. One

se bave inovacijama s ciljem, a to znači da stalno prate želje i potrebe ljudi, tako da stiču uvid u realno stanje. Neophodno je da organizacija brže i bolje od konkurenčije sagledava potrebe potošača na tržištu. To naravno, zahteva da organizacija poseduje ljude sa vizijom koji rade zajedno i koji stvaraju sliku kakva će budućnost biti. Inovativna mala i srednja preduzeća prihvataju filozofiju, da uvek postoji bolji i efikasniji način poslovanja i zato stalno tragaju za novim idejama, koje će povećati njihovu vrednost, odnosno smanjiti troškove. Da bi se pospešila komponenta inovativnosti u malim i srednjim preduzećima, na tržištu se nude konsalting usluge, koje imaju za cilj da preduzeću obezbede preporuke i savete, u cilju unapređenja već postojećeg poslovanja ili rešavanja problema u okviru određenih oblasti poslovanja.

Inovativni pristup realnim potrebama tržišta jeste pravac u kojem mala i srednja preduzeća u Republici Srbiji mogu da se razvijaju. To naročito iz razloga što je ključni preduslov za opstanak svakog preduzeća stalno unapređenje konkurentnosti, to jest ulaganje u inoviranje proizvoda i usluga.

Literatura

- Acs, J. Zoltán, and L. Szerb (2010) "The global entrepreneurship and development index (GEDI)", paper to be presented at the Summer Conference 2010 on "*Opening Up Innovation: Strategy, Organization and Technology*" at Imperial College London Business School, June 16-18.
- Ács, J. Zoltán, L. Szerb, and E. Autio (2014) "Global entrepreneurship index 2015", Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute, USA.
- Drucker, P. F. (1991), Inovacije i preduzetništvo, „Privredni pregled”, Beograd.
- OECD, <http://www.investmentcompact.org/dataoecd/7/25/43084042.pdf>, pristupljeno 12.12.2014.
- European Commission, „Small Business Act“ for Europe, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/> pristupljeno 10.09.2014.
- International Monetary Fund, [http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=61&pr.y=10&sy=2009&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sor=t=country&ds=.&br=1&c=942&s=NGDPDPC&grp=0&a="](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=61&pr.y=10&sy=2009&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sor=t=country&ds=.&br=1&c=942&s=NGDPDPC&grp=0&a=), pristupljeno 15.01.2015.
- Ministarstvo finansija, Republika Srbija, <http://www.mfin.gov.rs/>.
- Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013) "Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu", Beograd.
- Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Republika Srbija (2012) „Izveštaj o razvoju Srbije u 2011. godini“, Beograd.
- Nacionalna agencija za regionalni razvoj (2013) "Istraživanja o stanju, potrebama i problemima malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (MSPP) u Srbiji", Beograd.
- Ožanić, M. (1989) Inventivno stvaralaštvo - bez pravog zamaha, „Poslovna politika”, Beograd.

- Petrović-Randjelović, M. Stevanović, T. (2013) "Performance management of small and medium-sized enterprises in the function of achieving of sustainable development", u Krstić B. i Paszek Z. (eds.), *Improving the competitiveness of enterprises and national economies – Determinants and solutions*, Niš: Faculty of Economics, University of Niš, str. 249-263
- Republički zavod za razvoj, www.stat.gov.rs. Pristupljeno 13.09.2014.
- Republika Srbija, Republički zavod za razvoj (2010) „Izveštaj o razvoju Srbije u 2009. godini“, Beograd.
- Schwab, K. (ed.) (2014). Global Competitiveness report 2014 – 2015. Geneva: World Economic Forum.
- SME Policy Index (2009), <http://www.investmentcompact.org/dataoecd/7/25/43084042.pdf>.
Pristupljeno 10.09.2014.
- World Economic Forum, <http://www.weforum.org/reports>. Pristupljeno 12.12.2014.

THE IMPORTANCE OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE SMEES FOR DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract: The results of numerous investigations show that the sector of small and medium sized enterprises and entrepreneurship (SMEE) represent a significant driving force of economic development of each country and that it is a potential generator of entrepreneurial ideas and innovations. With the intensification of the process of transition after 2000, SMEE has become a bearer of economic growth and employment and grown into the most dynamic and most efficient segment of the economy of the Republic of Serbia. However, these companies still face many problems in business which is only further underlined by the global financial and economic crisis. The low level of competitiveness of this sector in the Republic of Serbia represents important limit of its future development. The main competitive advantage of every modern company accented in its ability to innovate. The advantage of SMEE, among many others, is reflected in innovation. In general, SMEE due to its flexibility, as well as a homogeneous structure having a good and an important prerequisite to develop innovation and thus enhance market competitiveness. Regarding to their flexibility, it is particularly evident in periods of slow or stagnant economic activity and crises. Therefore, the main direction of development of the SME sector is an innovative approach to real market needs. Providing that, the aim of this paper is to contribute to a clearer understanding of the role and importance of SMEE for economic development of the Republic of Serbia, as well as to point out the importance of improving the competitiveness and innovativeness of this sector bodies for the future economic development of the national economy.

Keywords: SME sector, economic development, competitiveness, innovation



DA LI STRANE DIREKTNE INVESTICIJE DOPRINOSE PRIVREDNOM RASTU ZEMALJA U TRANZICIJI?

Olgica Nestorović

Doktorant na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, Srbija
✉ onestorov@yahoo.com

UDK
339.727.22:338.1
Prethodno
saopštenje

Apstrakt: Osnovni cilj ovog rada jeste da pokaže da li strane direktne investicije utiču na razvoj zemalja u tranziciji. U radu je predstavljen empirijski model u kojem se analizira šesnaest zemalja u tranziciji u desetogodišnjem periodu. Postojanje pozitivne korelacije između nivoa ulaznih stranih direktnih investicija i ekonomskih karakteristika privrede, kao i konkurentnosti privrede je evidentno u brojnim studijama koje su izučavale ovu temu, ali ima i suprotnih stavova. Porast stranih direktnih investicija u zemlji domaćina, sam po sebi ne znači pozitivan uticaj na privredni rast, već zavisi od brojnih faktora kao što su ljudski kapital, razvijenost finansijske strukture, makroekonomske stabilnosti i drugih institucionalnih faktora.

Primljeno:
08.05.2014.
Prihvaćeno:
27.03.2015.

Ključne reči: strane direktne investicije, zemlje u tranziciji, privredni rast, ljudski kapital, makroekonomska stabilnost

1. Uvod

Pod stranim direktnim investicijama podrazumevamo ulaganja koja su rezultat korišćenja inostrane akumulacije u cilju investicionog ulaganja u domaća preduzeća u realnom i finansijskom, odnosno bankarskom sektoru.

U literaturi zapažamo različite načine definisanja stranih direktnih investicija. „Strane direktne investicije, po Kindlebergeru, predstavljaju direktno investiranje u preduzeće u inostranstvu u cilju sticanja trajne kontrole nad proizvodnjom, trgovinom i finansijama preduzeća u koje se ulaže.“ (Jovanović Gavrilović, 2004, str.100)

Strane direktne investicije u savremenoj razvojnoj etapi preuzimaju funkciju ključnog razvojnog faktora svetske privrede i uz trgovinu postaju osnovni mehanizam globalizacije svetske privrede.

Strane direktnе investicije, u odnosu na druge vidove međunarodnog kretanja kapitala obezbeđuju stranom investitoru niz pogodnosti: plasman proizvoda, ekspanziju na tržište zemalja domaćina, izvoz tehnologije, menadžerskih znanja i iskustava, korišćenje resursa (sirovine, radna snaga, energija itd.), kao i uštede na proizvodnim i transportnim troškovima. One se posebno usmeravaju u zemlje u tranziciji sa tržišno orijentisanim privredama, jer su u njima uglavnom završeni procesi privatizacije i transformacije. Ove zemlje su privlačne za strane investitore zato što imaju tržište sa relativno visokom kupovnom moći, povoljnu infrastrukturu, jeftinu i kvalifikovanu radnu snagu i značajne prirodne resurse.

Zemlje u tranziciji su se suočavale sa velikom društveno-političkom krizom tokom 1980-ih godina, koja je za posledicu imala raspad dotadašnjeg socijalističkog sistema. Bilo je neophodno preći na tržišne uslove privređivanja. U tom smislu, strane direktnе investicije bi značajno doprinele da se privrede zemalja u tranziciji što pre oporave.

Strane direktnе investicije u zemlji domaćinu donosi integrисани paket materijalnih i nematerijalnih resursa (kapital, tehnologija, menadžment, marketing, organizaciona znanja, obuka radne snage ...) koji predstavljaju stimulans ekonomskom razvoju. Investicioni paket, s jedne strane, dopunjava raspoložive domaće faktore proizvodnje i kreira uslove za novu zaposlenost i rad, i stimuliše, s druge strane, rast zemlje domaćina preko transfera tehnologije, obuke radne snage, uspostavljanja veza sa ostalim delom lokalne privrede i ostvaranja puteva domaćim proizvođačima prema svetskom tržištu. Mora se doći do nivoa da porast nacionalne konkurentnosti, odnosno proizvodi koji se ističu u domaćoj privredi mogu se pojaviti i na svetskom tržištu i tako utiću na konkurentnost na svetskom tržištu (Vidas Bubanja, 2008).

Strane direktnе investicije mogu doprineti privrednom razvoju zemalja domaćina, a njihov doprinos zavisi od mnogih, makroekonomskih, institucionalnih i finansijskih determinanti koje će se posmatrati u nastavku ovog rada. Takođe, analizira će se i makroekonomski efekti stranih direktnih investicija. Na kraju biće dat i empirijski model koji će analizirati uticaj stranih direktnih investicija na privredni rast zemalja u tranziciji, a to su: Albanija, Azerbejdžan, Belorusija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Republika Česka, Mađarska, Makedonija, Poljska, Rumunija, Ruska Federacija, Srbija, Slovenija, Tadžikistan i Ukrajina, u periodu od 2001. do 2011. godine.

2. Determinante priliva stranih direktnih investicija u zemlje u tranziciji

Zemlje u tranziciji ili bivše socijalističke zemlje je tokom 1970-ih, a naročito 1980-ih godina zahvatila teška ekomska kriza, koju su one mogle prevazići jedino uz pomoć zapadnih zemalja. Došlo je vreme za napuštanje socijalističke i

postepenu tranziciju na tržišnu ekonomiju. Jedna od bitnih karika te tranzicije bilo je sprovođenje procesa privatizacije. Ono je u različitim zemljama imalo različiti oblik, počevši od slovenačkog koji je destimulisao priliv stranog kapitala, do mađarskog koji ga je primao „otvorenih ruku“. Deo tog kapitala je podeljen domaćim subjektima, a deo prodat različitim investitorima. U svim ovim zemljama sa procesom privatizacije bio je povezan i priliv stranih direktnih investicija. Strane direktnе investicije su podržavale sve zemlje, izuzev Slovenije, kako bi modernizovala svoj privredni ambijent ili prikupile sredstva za vraćanje spoljnih dugova. Modernizacijom poslovnog ambijenta steći će se uslovi za snažniji privredni rast u budućnosti.

Alan Bevan i Saul Estrin (2000) zaključuju da je priliv stranih direktnih investicija određen rizikom zemlje, odnosno trima stupnjevima stabilnosti:

- makroekonomска stabilnost – pod tim se podrazumeva privredni rast, niska inflacija i stabilnost kursa;
- institucionalna stabilnost – pod tim se podrazumevaju politike prema stranim direktnim investicijama, poreska politika, transparentnost zakonske regulative i skala korupcije,
- politička stabilnost.

Takođe su bitni i sledeći faktori: troškovi radne snage, veličina domaćeg tržišta a značajan činilac čine i pregovori sa EU. Ovi autori takođe ističu da je kreditni rejting zemlje pod uticajem razvoja privatnog sektora, industrijskog razvoja, budžetskog deficit-a, veličine rezervi i stepena korupcije. Moguće članstvo u EU u budućnosti, može biti važan nezavisan faktor za priliv stranih direktnih investicija u zemljama u tranziciji, a bitno utiče i na kreditni rejting zemlje. Kada je reč o ključnim faktorima koji utiču na priliv stranih direktnih investicija, neophodno je pomenuti veličinu tržišta zemlje domaćina, troškove proizvodnih faktora, rizičnost investicija kako u ekonomskom tako i u političkom smislu.

Lorena Škufljić i Valerija Botrić (2006) su analizirale varijable koje su uticale na priliv stranih direktnih investicija u zemljama jugoistočne Evrope. Relacija između rasta bruto domaćeg proizvoda (BDP-a) i stranih direktnih investicija se pokazala pozitivnom i statistički značajnom. Iako ekonomski teorija sugerira da je priliv stranih direktnih investicija u negativnoj korelaciji sa troškovima rada, takva zakonitost u navedenim zemljama nije potvrđena. Odnos između priliva stranih direktnih investicija i troškova rada se pokazao statistički značajnim i pozitivnim. Navedeni autori su to pripisali koncentraciji stranih direktnih investicija u uslužnom sektoru koji traži veštiju radnu snagu nego proizvodni sektor.

Brindusa Anghel (2006) je utvrdila da je nivo stranih direktnih investicija veći u zemljama koje imaju veće stope rasta BDP-a i koje su više otvorene, kao i one koje imaju efikasniju borbu protiv korupcije.

Uticaj institucionalnih varijabli na priliv stranih direktnih investicija je često ispitivan u literaturi. U radu Bulent Dogrua (2012), analiziraju se 54 srednje – razvijene zemlje iz različitih regiona širom sveta u periodu 1995 – 2011. godina. Nalazi ukazuju na to da kvalitet institucija ima generalno pozitivan i značajan uticaj na priliv stranih direktnih investicija. Na osnovu ekonometrijske analize se dolazi do zaključka da nezavisnost sudstva, nepristrasno sudstvo, zaštita vlasničkih prava, kvalitet birokratije, administrativni zahtevi i međunarodni rizik zemlje koji obuhvata vojno mešanje u oblasti vladavine prava i integritet pravnog sistema, pozitivno doprinose prilivu stranih direktnih investicija. Studije koje su se bavile ulogom institucija u privlačenju stranih direktnih investicija pokazuju da efikasno izvršenje gradanskih i imovinskih prava, ekonomski slobode i regulatorni sistem može stimulisati i domaće i strane investitore. S druge strane, manje kvalifikovane institucije znače rizično okruženje za investitore.

Iako ovi rezultati analize korespondiraju sa drugim studijama, Kayam (2006), ističe takođe da među institucionalnim varijablama, kvalitet birokratije, rizik investiranja i stabilnost vlade nemaju značajniji uticaj na prilive stranih direktnih investicija.

Iz napred navedenog proizilazi da iako su institucionalne varijable značajne i imaju očekivane predzname, njihov uticaj na priliv stranih direktnih investicija je slabiji nego uticaj makroekonomskih varijabli.

3. Makroekonomski efekti stranih direktnih investicija

Strane direktnе investicije imaju uticaj na makroekonomске varijable koji ne mora uvek biti pozitivan. Postoje autori koji upravo potvrđuju ovu tezu. Jedan od njih je Jože Mencinger (2003), koji je došao do zaključka da je korelacija između stranih direktnih investicija i privrednog rasta negativna. On svoje zaključke objašnjava činjenicom da je u posmatranim zemljama u tranziciji dominantan oblik stranih direktnih investicija bila akvizicija, ali je vršena i brza privatizacija jer su vlade očekivale da će multinacionalne kompanije povećati zaposlenost, izvoz i poreske prihode. Međutim, istraživanja pokazuju na nejasnu korelaciju između zaposlenosti i stranih direktnih investicija. Naime, Mencinger ističe da se akvizicije ne mogu smatrati ulaganjem u realnu imovinu jer prihod od prodaje može biti iskorišćen u potrošnju ili investicije, pa se na taj način strane direktnе investicije ne mogu odraziti na privredni rast. On je takođe postavio i pitanje efekta , direktnih ili indirektnih, koje strane direktnе investicije imaju na zemlju domaćina poput sledećih:

- razvoj preduzeća i njihovo restrukturiranje,
- doprinos međunarodnoj trgovinskoj integraciji,
- poboljšanje konkurenčnosti u poslovnom sektoru,
- podizanje nivoa razvoja humanog kapitala.

Ni jedan od ovih efekata se nije dogodio, što on pripisuje maloj veličini ekonomija, kao i koncentraciji stranih direktnih investicija u tercijarnom sektoru, naročito trgovini i finansijama. On je takođe ukazao na negativnu korelaciju između stranih direktnih investicija i salda platnog bilansa, koji može voditi povećanju spoljnog duga. Lovrinčević, Mikulić i Marić (2004) su istražili povezanost između efikasnosti investicija i stranih direktnih investicija za 11 zemalja u tranziciji u periodu od 1994. do 2002. godine i istakli njihove makroekonomske implikacije za te zemlje. Rezultati do kojih su došli ovi autori su:

- visoke stope privrednog rasta u posmatranim zemljama u posmatranom periodu su rezultat efikasnijih investicija a ne većeg obima investicija u BDP-u,
- efikasnost investicija nije u direktnoj korelaciji sa visinom udela ukupnog priliva stranih direktnih investicija u BDP-u,
- postoji direktna pozitivna korelacija između efikasnosti investicija i priliva stranih direktnih investicija u tercijarni sektor,
- što su investicije efikasnije, veći je spoljni dug,
- u pojedinim državama spoljni dug kreiraju privatni rezidenti, a u slučaju pojedinih država stvara ga sektor države, što će u budućnosti imati niz makroekonomskih nepovoljnih implikacija.

4. Model regresione analize

Hipoteza koja će biti testirana u ovom radu jeste da li strane direktnе investicije u zemljama u tranziciji utiču na rast BDP-a.

Empirijski model koji će biti predstavljen u ovom radu, analiziraće uticaj stranih direktnih investicija na privredni rast sledećih zemalja: Albanija, Azerbejdžan, Belorusija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Republika Česka, Mađarska, Makedonija, Poljska, Rumunija, Ruska Federacija, Srbija, Slovenija, Tadžikistan i Ukrajina u periodu od 2001. do 2011. godine. Podaci su pripremljeni u obliku panela jer opservacije imaju dve dimenzije: prostornu i vremensku. Biće primenjen model linearne višestruke regresije.

Kontrolne varijable koje će se koristiti u radu su: BDP po glavi stanovnika, inflacija (potrošačke cene), domaći krediti obezbeđeni od strane bankarskog sektora, izvoz roba i usluga, uvoz roba i usluga, bruto štednja (% od BDP-a), strane direktnе investicije, radna snaga (engl. Labor force) i indeks percepcije korupcije (CPI). Zavisna varijabla GDP GROWTH je definisana kao razlika logaritama vrednosti GDP-a iz perioda t i perioda $t-1$, koje su preuzete iz World Development Indicators-a (WDI) (2013) koje objavljuje Svetska banka. Varijable uvoz i izvoz roba i usluga su definisane kao udeo ili procenat od BDP-a, a koji zapravo predstavljaju indikator otvorenosti ekonomije a zajedno čine udeo spoljne trgovine u BDP-u. Varijabla bruto štednja meri udeo bruto domaće

štednje u BDP-u. Sve navedene varijable su preuzete iz WDI (2013). Kao mera korupcije koristi se Corruption Perception Index (CPI), prema Transparency International. To je složeni indeks, izračunava se na godišnjem nivou, koji rangira zemlje prema nivou u kojem se doživljava podmitljivost državnih službenika i političara.

Tabela 1. Korelaciona analiza posmatranih varijabli

	GDP growth (annual %)	GDP per capita (current US\$)	Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)	Inflation, consumer prices (annual %)	Domestic credit provided by banking sector (% of GDP)	Exports of goods and services (% of GDP)	Gross savings (% of GDP)	Imports of goods and services (% of GDP)	CPI
GDP growth (annual %)	1,0000								
GDP per capita (current US\$)	-0,2798	1,0000							
Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)	0,1578	-0,1950	1,0000						
Inflation, consumer prices (annual %)	-0,1011	0,0228	-0,0806	1,0000					
Domestic credit provided by banking sector (% of GDP)	-0,5733	0,6525	-0,1367	0,1553	1,0000				
Exports of goods and services (% of GDP)	-0,0276	0,1951	0,1108	-0,3681	0,0040	1,0000			
Gross savings (% of GDP)	0,4716	0,1722	0,0285	0,4934	-0,0007	-0,2645	1,0000		
Imports of goods and services (% of GDP)	-0,3998	0,1280	0,1528	0,3023	0,3810	0,2118	-0,1625	1,0000	
CPI	-0,2381	0,7822	-0,1659	0,1617	0,6057	0,0996	0,1843	0,2884	1,0000
Labor force, total	-0,3045	-0,0746	-0,0961	0,1119	-0,0660	-0,0254	-0,1041	-0,2989	-0,2418

Izvor: Proračun autora na osnovu podataka uzetih sa sajta Svetske banke <http://data.worldbank.org/news/new-suite-of-world-development-Indicators-products-now-available> [pristup 15.12.2014.]

Strane direktnе investicije imaju negativnu nisku korelaciju sa svim posmatranim varijablama osim rasta BDP-a, sa kojim ima nisku pozitivnu korelaciju. Sa druge strane rast BDP-a ima nisku negativnu korelaciju sa svim varijablama izuzev sa stranim direktnim investicijama i bruto štednje, sa kojima ima nisku pozitivnu korelaciju.

Model koji se testira u ovom radu prikazan je sledećom jednačinom:

$$GROWTH_{ij} = \alpha + \beta \cdot FDI_{ij} + \gamma \cdot X_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

gde su sa ε_{ij} data slučajna odstupanja, dok X_{ij} predstavlja vektor kontrolnih varijabli. *GDP growth* je zavisna promenljiva. Parametri β i γ su regresioni koeficijenti a α je odsečak regresije (intercept). U ovom modelu je korišćeno 9 nezavisno promenljivih varijabli i to: *BDP po glavi stanovnika (GDP per capita (current US\$))*, *Inflacija na godišnjem nivou (Inflation, consumer prices (annual %))*, *Domaći krediti obezbeđeni od strane bankarskog sektora (Domestic credit provided by banking sector (% of GDP))*, *Izvoz roba i usluga, % od BDP-a (Exports of goods and services (% of GDP))*, *Bruto štednja, % od BDP-a (Gross savings (% of GDP))*, *Uvoz roba i usluga, % od BDP-a (Imports of goods and services (% of GDP))*, *Indeks percepcije korupcije (Corruption Perception Index, (CPI))*, *Radna snaga, ukupno (Labor force, total)* i *Strane direktnе investicije (Foreign Direct Investments)*.

**Tabela 2. Regresiona analiza:Dependent Variable: GDP growth (annual %),
Estimates of Fixed Effects, RCT-scaled identity**

	df	SS	MS	F	P-value	Multiple R	0,8467
Regression	9,0000	15853,7025	1761,5225	46,7246	0,0000	R Square	0,7170
Residual	166,0000	6258,2130	37,7001			Adjusted R Square	0,7016
Total	175,0000	22111,9155				Standard Error	6,1400
GDP growth (annual %).	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	
Intercept	62,0531	8,5548	7,2540	0,0000	45,1699	78,9364	
GDP per capita (current US\$)	-0,0002	0,0002	-1,4650	0,1450	-0,0005	0,0001	
Inflation, consumer prices	-0,0844	0,0400	-2,1080	0,0360	-0,1633	-0,0054	
Domestic credit provided by	-0,1882	0,0281	-6,7020	0,0000	-0,2436	-0,1327	
Exports of goods and services	0,0705	0,0303	2,3270	0,0210	0,0107	0,1303	
Gross savings (% of GDP)	0,3041	0,0340	8,9540	0,0000	0,2371	0,3711	
Imports of goods and services	-0,1434	0,0387	-3,7050	0,0000	-0,2197	-0,0670	
CPI	0,1144	0,6769	0,1690	0,8660	-1,2216	1,4503	
LOG(Labor force, total)	-7,2873	1,0848	-6,7170	0,0000	-9,4282	-5,1463	
Foreign direct investment, net	0,0816	0,0767	1,0640	0,2890	-0,0697	0,2330	

Izvor: Proračun autora na osnovu podataka uzetih sa sajta Svetske banke <http://data.worldbank.org/news/new-suite-of-world-development-Indicators-products-now-available> [pristup 15.12.2014.]

Ako je P vrednost jednaka ili manja od nivoa značajnosti, kažemo da je rezultat statistički značajan na nivou značajnosti 5%, tako da možemo zaključiti da domaći krediti značajno utiču na *GDP growth* (rast BDP-a), što znači da smanjenje kredita i kreditne zaduženosti dovodi do privrednog rasta. *GDP per capita* sa P vrednošću od 0,1450 je veća od nivoa značajnosti od 0,05 zaključujemo da ne utiče značajno na rast BDP-a tj. *GDP growth* i iz tog razloga je isključen iz daljih regresionih analiza. Inflacija sa P vrednošću od 0,0360 pokazuje da ona značano utiče na privredni rast, tj. *GDP growth*, i to negativno, što znači da smanjenje inflacije dovodi do privrednog rasta. Izvoz sa P vrednošću od 0,0210 pokazuje da značajno utiče na privredni rast, odnosno rast *GDP-a* i to pozitivno. Bruto štednja pozitivno utiče na porast pokazatelja rasta *GDP-a* i to statistički značajno. Uvoz takođe statistički značajno utiče na porast BDP-a, tj. rasta *GDP-a* i to negativno, što praktično znači da smanjenje uvoza dovodi do povećanja privrednog rasta. Indeks korupcije (CPI) ne utiče značajno na porast privrednog rasta, i kao varijabla ne doprinosi značajnije posmatranoj regresionoj analizi. Radna snaga statistički značajno utiče na porast privrednog rasta i to negativno, što možemo smatrati pozitivnim, budući da smanjenje radne snage dovodi do povećanja privrednog rasta. Strane direktnе investicije takođe ne utiču značajnu na bruto domaći proizvod, ali je u pozitivnoj korelaciji.

Koeficijent determinacije (Adjusted R Square) = 0,7016 pokazuje stepen objašnjjenog varijabiliteta pomoću dobijenog regresionog modela (70,16%) i samo je 29,84% neobjašnjjenog varijabiliteta. Dobijeni regresioni model je statistički značajan na nivou značajnosti od 5%.

Na bazi p – vrednosti utvrdili smo koje varijable značajno utiču na rast $GDP-a$ (ako je p - vrednost manja od nivoa značajnosti kažemo da je rezultat statistički značajan, na nivou značajnosti od 5%).

Standardna greška višestruke regresije (engl. *standard error*) pokazuje koliko u proseku odstupaju empirijske vrednosti obeležja Y u odnosu na regresioni model. To je apsolutna mera neobjašnjene varijabiliteta. Što je veća raspršenost tačaka oko modela, veća je i standardna greška. Idealan slučaj je kada se sve tačke nalaze na modelu (standardna greška je tada jednaka nuli) a to je veoma redak slučaj u praksi.

Koeficijent linearne višestruke korelacije R (*Multiple R*) je relativna mera i pokazuje stepen linearog slaganja varijacija između zavisno promenljive i grupe nezavisno promenljivih veličina. Moguće vrednosti su od 0 do 1 i što je bliži jedinici stepen linearne veze je jači, a što je bliži nuli može se zaključiti da ne postoji linearna veza između posmatranih pojava.

Adjusted R Square - Kvadrat koeficijenta linearne višestruke korelacije (*Multiple R*) je koeficijent višestruke determinacije R^2 (objašnjen varijabilitet / ukupan varijabilitet) koji uzima vrednosti od 0 do 1. To je relativna mera reprezentativnosti modela višestruke regresije.

Sve nezavisne varijable statistički značajno utiču na rast BDP-a, tj. *GDP growth* (annual %), osim stranih direktnih investicija, koje utiču pozitivno, ali ne u značajnoj meri. Inflacija, domaći krediti i radna snaga utiču negativno na privredni rast, a bruto štednja utiče pozitivno. Koeficijent stranih direktnih investicija ne utiče značajno na rast BDP-a, tj. *GDP growth*.

Interesantno je primetiti da *radna snaga* utiče na privredni rast koji se u svim regresionim analizama pokazao kao statistički značajan, tj. smanjenje radne snage utiče na povećanje privrednog rasta.

5. Zaključak

Strane direktnе investicije ne utiču značajno na rast BDP-a ali su u pozitivnoj korelaciji sa rastom bruto domaćeg proizvoda, čime se ne može potvrditi zadata hipoteza. Kod navedenog regresionog modela pokazalo se da SDI pozitivno utiču na rast BDP-a, što znači da bi zemlje trebalo da podstiću priliv stranih direktnih investicija kako bi se ubrzala dinamika privrednog rasta. Može se reći da uticaj stranih direktnih investicija na rast BDP-a nije statistički značajan, praktično ne doprinosi značajnjem povećanju privrednog rasta, ali u svakom slučaju je nesporan njihov pozitivan uticaj.

Rezultati do kojih se došlo na bazi ove regresione analize su pokazali pozitivnu, ali ne i statističku značajnu korelaciju između stranih direktnih investicija i privrednog rasta u zemljama u tranziciji. Zemlje u tranziciji treba da podstiću priliv stranih direktnih investicija, ali treba voditi računa o strukturi

stranih direktnih investicija. Istraživanja su pokazala da veći udeo stranih direktnih investicija u sekundarni sektor, povećava njihov uticaj na privredni rast, a moguće je pratiti i njihov učinak na produktivnost na nivou preduzeća.

Radna snaga kao indikator se takođe pokazao kao značajan i on pozitivno doprinosi privrednom rastu. Što se tiče korupcije, veći stepen korupcije je negativno povezan sa prilivom stranih direktnih investicija. Inflacija se u ovom slučaju može posmatrati kao merilo nivoa makroekonomskе stabilnosti, i ukoliko je niska stopa inflacije može se očekivati pozitivan efekat na priliv stranih direktnih investicija, a ukoliko je visoka, možemo očekivati negativan efekat na priliv SDI. Bruto štednja se takođe pokazala kao pozitivna, i ona doprinosi prilivu stranih direktnih investicija.

Takođe, jači nivo povezanosti zemalja u tranziciji na svetskom tržištu, razvoj finansijskog tržišta i veći nivo ulaganja u obrazovanje koji podstiče kvalitet humanog kapitala i doprinosi rastu produktivnosti, preduslov je za povećanje uticaja stranih direktnih investicija na privredni rast zemalja domaćina.

6. Literatura

- Alfaro, L. (2013) Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter? <http://gwww.grips.ac.jp/teacher/oono/hp/docu01/paper14.pdf> [pristup 8.11.2014.]
- Alfaro, L., Charlton, A. (2007) Growth and the Quality of Foreign Direct Investment: Is All FDI Equal , Working Paper, <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2007/finglo/laac.pdf> [pristup 8.11.2014.]
- Alfaro, L., Charlton, A. (2006) Growth and the Quality of Foreing Direct Investment: Is All FDI Equal“, Working Paper <http://ideas.repec.org/p/cep/cepdps/dp0830.html>. [pristupljeno 20.aprila 2014].
- Anghel, B. (2006) “Foreign Direct Investment in Transition Countries: a Dynamic Analysis at Firm Level” , <http://www.nottingham.ac.uk/gep/documents/conferences/2006/postgradconf2006/anghel-postgradconf2006.pdf> [pristupljeno 7.marta 2014]
- Antevski, M. (2009) *Razvojni potencijal stranih direktnih investicija: komparativna međunarodna iskustva*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd
- Bogdan, Ž. (2009) Utjecaj FDI – ja na gospodarski rast europskih tranzicijskih zemalja, <http://web.efzg.hr/repec/pdf/Clanak%2009-06.pdf> . [pristupljeno: 1.maja 2014].
- Bevan, A., Estrin, S. (2000) The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies“, Wiliam Davidson Institute Working Paper 342, Centre for New and Emerging Markets, London Business School, London <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/39726/wp342.pdf?sequence=3> [pristupljeno 5. maja 2014].
- Cvetanovic, S., Despotovic, D., Cvetanovic, D. (2012) *Domestic savings and foreign direct investment in the new model of economic growth of the Western Balkan countries, Development Potentials of Foreign Direct Investment: international experiences*, Institut of International politics and economics, Belgrade, str. 255 – 266
- Cvetanović, S., Novaković, I. (2013) *Inovacije i razvojna konvergencija zemalja u modelu rasta Roberta Soula*, Ekonomika br.4, Niš
- Cvetanović, S., Despotović, D. (2014) *Izvori finansiranja razvoja zemalja Zapadnog Balkana u periodu 2001-2012. godine*, Ekonomika br. 3, Niš

- Dogru, B. (2012) "The effect of institutionaln variables on fdi inflows: Evidence from upper-middle income countries", http://mpra.ub.uni-muenchen.de/37531/1/MPRA_paper_37531.pdf [pristup 10. marta 2014]
- Fratzcher, M., Bussiere, M., (2004) Financial Openness and Growth: Short-run Gain, Long-run pain?“ ECB, Working Paper series:No 348,. <http://ideas.repec.org/p/ecb/ecbwps/20040348.html> [pristupljeno 15. aprila 2014].
- Jovanović Gavrilović, P. (2004) *Međunarodno poslovno finansiranje*, Beograd: Ekonomski fakultet
- Mencinger, J. (2003) "Does Foreign Investment Always Enhance Economic Growth?", *Kyklos, International Review for Social Sciences*, 56(4):491–508; 534-547
- Nestorović, O. (2014) Strane direktnе investicije kao faktor održivog razvoja privrede Srbije. Neobjavljena doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, Srbija
- Stanišić, N. (2008) *Prлив stranih direktnih investicija kao osnovni faktor unapređenja spoljnotrgovinskih performansi evropskih zemalja u tranziciji*, Naučni skup, Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji, Kragujevac
- Stefanović, M. (2008) *Uticaj stranih direktnih investicija na razvoj nacionalne ekonomije*, Ekonomski teme br. 2, Niš
- Stiglitz, J.E. (2004) "Capital Market Liberalization, Globalization and the IMF", Oxford Review of Economic Policy vol 20., No 1 http://www.relooney.info/00_New_951.pdf, [pristupljeno 12 aprila 2014].
- Škufljić, L., Botrić, V. (2006) „Foreign Direct Investment in South East European Countries: The Role of Service Sector“, Eastern European Economies, 44(5): 72- 90
- Lovrinčević, Ž., Mikulić, D., Marić Z. (2004) „Efikasnost investicija i SDI – stara priča, nove okolnosti“, Ekonomski pregled 55 (1-2):3–43
- Vidas Bubanja, M. (2008) *Metode i determinante stranih direktnih investicija*, Beograd: Institut ekonomskih nauka
- UNCTAD (2012) Global Investment Trends Monitor, No.9, Geneva
- World Bank (2000-2011) World Development Indicators
- World Investment Report (2013) <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> [pristupljeno 10.marta 2014].

ARE FOREIGN DIRECT INVESTMENT CONTRIBUTION TO THE ECONOMIC GROWTH OF TRANSITION?

Abstract: The main objective of this paper is to show whether foreign direct investment affect developing countries. This paper presents an empirical model which analyzes the sixteen countries in transition in the ten-year period. The existence of a positive correlation between the level of inward foreign direct investment and economic performance and competitiveness of the economy is evident in the numerous studies that have researched this topic, but there are opposing views. The increase in foreign direct investment in the host country itself does not mean a positive impact on economic growth, but it depends on many factors such as human capital, development of the financial structure, macroeconomic stability and other institutional factors.

Keywords: foreign direct investment, countries in transition, economic development, human capital, macroeconomic stability



DIVERZIFIKACIJA IZVOZNIH TRŽIŠTA SRBIJE – POTENCIJALI ZA IZVOZ U ZEMLJE KASPIJSKOG BASENA

Nataša Stanojević

Megatrend univerzitet, Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Beograd, Srbija
✉ nstanojevic@megatrend.edu.rs

Ana Jovancaj

Megatrend univerzitet, Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Beograd, Srbija
✉ ajovancaj@megatrend.edu.rs

UDK
339.564(497.11)
Pregledni rad

Apstrakt: Ključna obeležja aktuelnih trgovinskih odnosa Srbije sa inostranstvom su visok i rastući spoljnotrgovinski deficit i veoma mali broj izvoznih partnera. Činjenica da Srbija skoro čitav svoj neveliki izvoz plasira na tržišta Italije, Nemačke i tri bivše članice SFRJ, ukazuje na potrebu za geografskom diverzifikacijom izvoza. Za prevazilaženje brojnih slabosti spoljne trgovine Srbije od ključnog značaja je pronalaženje novih ili revitalizacija ranijih tržišta. Primenom modela gravitacije utvrđuju se determinante srpskog izvoza i utvrđuju potencijalni izvozni pravci. Koeficijenti dobijeni u nekim ranijim studijama, zasnovani su na podacima koji su važili pre Svetske finansijske krize. Kako je izvoz u zemlje Evropske unije, koje su geografski najbliže Srbiji, smanjen tokom krize, polazna prepostavka je da su koeficijenti sada značajno promenjeni, a posebno koeficijent geografske distance za koji se očekuje da je značajno smanjen. Dobijeni koeficijenti se, zatim, primenjuju na zemlje Kaspijskog basena, koji se do sada, zbog relativno velike razdaljine, nije smatrao atraktivnim izvoznim tržištem. Ovo je region koji, zbog brojnih geografskih i ekonomskih obeležja, može predstavljati interesantno tržište za srpske proizvode, uprkos velikoj udaljenosti. Primenom modela gravitacije utvrđuje se da u nekim zemljama ovog regiona ima dovoljno slobodnog „prostora“ za srpski izvoz.

Primljeno:
02.07.2014.

Prihvaćeno:
27.03.2015.

Ključne reči: izvoz Srbije, model gravitacije, geografska razdaljina, Kaspijski basen.

Uvod

Privreda nekadašnje Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije odlikovala se veoma razgranatim trgovinskim odnosima sa zemljama raznovrsnih ekonomskih i političkih orientacija, smeštenim u različitim regionima Evrope, Azije, Afrike i Latinske Amerike. Najvažniji trgovinski partneri su bili SSSR, Italija i Nemačka, zatim Saudijska Arabija, Francuska, potom države iz okruženja, Poljska, Čehoslovačka i druge.

Raspad Jugoslavije i proces tranzicije koji su započele bivše republike, doveo je do prekomponovanja strukture njihovih privreda, promena ekonomskih odnosa, time i krupnih promena u strukturi, obimu i pravcima spoljne trgovine. Srpska privreda je, pored ovog, pretrpela i nesagleđive gubitke zbog višegodišnjih sankcija UN i NATO bombardovanja 1999. godine. U prvoj deceniji posle raspada Jugoslavije, došlo je do drastičnog pada obima, kvaliteta i raznovrsnosti proizvodnje i izvoza.

Smena levičarskog režima 2000. godine i preuzimanje vlasti od strane prodemokratske i proevropske opozicije, obezbedila je ukidanje ekonomskih sankcija, što je omogućilo izvestan stepen revitalizacije spoljne trgovine. S druge strane, nova vlast je, paradoksalno, dovela do drastičnog smanjenja broja izvoznih tržišta. Uz objašnjenje da je novi kurs spoljne politike Srbije (tada u zajedničkoj državi sa Crnom gorom) „okretanje“ ka Zapadu, već 2001. godine zatvoreno je 13 ambasada u zemljama Azije, Afrike i Latinske Amerike. Primera radi, ukinuta je ambasada u Libanu, u kome je oduvek poslovaо veliki broj srpskih preduzeća, što je za direktnu posledicu imalo da je sledeće godine izvoz u ovu zemlju bio 20 puta manji.

Na početku 21. veka, kao rezultat čitave decenije dezinvestiranja, Srbija se nalazi među tehnološki najmanje konkurentnim privredama u Evropi, a obim proizvodnje i proizvodni assortiman su drastično redukovani.

Danas su glavna obeležja stanja ekonomskih odnosa Srbije sa inostranstvom enormni rast spoljne zaduženosti, visok spoljnotrgovinski deficit, koji se i dalje konstantno povećava i veoma mali broj izvoznih partnera. Svetska ekonomska i finansijska kriza nije uzrok ovakvom stanju, ali je značajno doprinela da se ove slabosti brže ispoljuju u još većem obimu.

Iako su glavni trgovinski partneri, zemlje članice Evropske unije zapravo uvoze veoma malo proizvoda iz Srbije. Jedan od razloga je to što ove zemlje već dve decenije Srbiju svrstavaju u red rizičnih trgovinskih partera, a zatim i slabiji kvalitet srpskih proizvoda kao posledica primene zastarele tehnologije. Uvoz iz Srbije se dodatno smanjuje usled ekonomske recesije koja je direktno pogodila najrazvijenije privrede EU. U ovim zemljama je došlo do značajnog smanjenja obima trgovinske razmene uopšte, time i sa Srbijom. Čak i ako zanemarimo podatke o opadanju izvoza u zemlje Evropske unije, sama

činjenica da Srbija skoro čitav svoj izvoz plasira na tržište EU (od čega je skoro polovina usmerena Italiju i Nemačku) i u tri bivše članice SFRJ u okviru CEFTE, ukazuje potrebnu za geografskom diverzifikacijom izvoza. Za prevazilaženje navedenih slabosti spoljne trgovine Srbije – malog izvoza, velikog deficit-a i ograničenog broja izvoznih partnera, od ključnog značaja je pronalaženje novih tržišta. Potrebno je identifikovati ili nove trgovinske pravce ili utvrditi koja od postojećih izvoznih tržišta imaju dodatni slobodni „prostor“ za srpske proizvode.

Standardni okvir za analizu pravaca trgovinskih tokova je primena modela gravitacije. Gravitacioni model srpskog izvoza do sada je bio izrađen u samo nekoliko istraživanja (Jovičić M. i dr 2002; Stanojević N. i Batić J. 2009; Stanojević N. i Batić J. 2010). Kako ova istraživanja datiraju od pre Svetske ekonomskih krize, a imajući u vidu pretpostavku da su se parametri u izvesnoj meri promenili, i to naročito u pravcu smanjivanja značaja faktora geografske udaljenosti, postoji potreba da se varijable modela ponovo testiraju. Cilj ovog istraživanja je da se utvrde novi parametri srpskog izvoza, a zatim, ukoliko se potvrdi hipoteza o smanjivanju značaja geografske udaljenosti, da se primene na prostor, koji se zbog relativno velike razdaljine, ne smatra atraktivnim izvoznim tržištem za srpske proizvode.

Ranija istraživanja (Stanojević N. i Batić J. 2009; Stanojević N. i Batić J. 2010.) potvrdila su ogromne neiskorišćene potencijale srpskog izvoza u zemlje Severne Afrike i neke zemlje Bliskog istoka. Kako nema osnova za sumnju da su se ovi potencijali samo povećali, opredilili smo se za primenu novog modela na zemlje Kaspijskog basena. Ovo je regija koju zbog brojnih ekonomskih i geografskih karakteristika identifikujemo kao adekvatno izvozno tržište, iako je udaljenost ovih zemalja relativno velika. Cilj je da se preciznije identifikuju izvozni potencijali, kako u pogledu izvoznih pravaca, tako i vrednosti izvoza Srbije u zemlje Kaspijskog basena.

1. Obeležja spoljne trgovine Srbije

Glavno obeležje trgovinske razmene Srbije sa inostranstvom već dugi niz godina je nedovoljan rast izvoza i niska pokrivenost uvoza izvozom, što dovodi do ubrzanog rasta trgovinskog deficit-a. U 2008. godini uvoz Srbije je bio dva puta veći od izvoza. Ukupna spoljnotrgovinska razmena je iznosila blizu 34 milijarde dolara, a vrednost izvezene robe samo 11 (Republički zavod za statistiku). U 2009. godini ovaj trend se nastavio. Izvoz je iznosio nešto manje od polovine uvoza, 8,345 milijardi USD naspram 15,582 milijardi, ali teško da se to može nazvati poboljšanjem s obzirom da je izvoz opao za oko tri milijarde dolara, a ukupna razmena sa 34 opala na 24 milijarde USD. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, u poslednjih desetak godina deficit je uvećan

sa – 1,75 na čak – 11,9 milijardi USD u 2008. godini, a zatim smanjen na oko 8,4 milijardi dolara u 2011. godini.

Podaci o naglašenom deficitu u trgovini, sa bezmalo svim trgovinskim partnerima, govore o tome da Srbija nije uspela da pronađe odgovarajuću izvoznu strategiju i na pravi način stimuliše izvozne proizvođače.

U pogledu razmene sa pojedinim državama najveći deficit Srbija ostvaruje sa Ruskom federacijom zbog uvoza energenata, po veličini deficit sledi trgovina sa Nemačkom i Italijom, mada sa njima ostvaruje i najveći obim izvoza (sa po više od 1,3 milijarde USD), zatim sa Kinom i Mađarskom. Po obimu izvoza BiH je treći izvozni partner Srbije sa izvozom od 1,2 mlrd USD, sa kojom Srbija ostvaruje trgovinski suficit. Suficit takođe postoji u trgovini sa Crnom Gorom, Makedonijom i Albanijom (Republički zavod za statistiku).

Evropska unija predstavlja najznačajniji spoljnotrgovinski partner Srbije i učestvuje sa više od polovine u ukupnom uvozu i izvozu Srbije u inostranstvo. Ipak, obim izvoza na tržište Evropske unije ni izbliza nije onoliki koliki bi mogao da bude s obzirom na geografsku blizinu. Jedan od razloga je što su ove zemlje još 1998. godine Srbiju svrstale u grupu najrizičnijih zemalja, što predstavlja značajno ograničenje poslovnoj saradnji. Dalje, u uslovima globalne ekonomске krize rizične zemlje i privredni subjekti iz tih zemalja se smatraju još rizičnijim, te je posledica krize dalje smanjenje izvoza Srbije na ova tržišta. Pored toga, upravo države Evropske unije beleže najdinamičniji pad uvoza. Pod uticajem krize ukupna tražnja u ovim zemljama, time i robe iz Srbije, je u vrtoglavom padu. Izvoz u razvijene države EU drastično je opao 2009. godine da bi 2010. u najboljem slučaju dostizao vrednost nivoa iz 2008. godine.

Tabela 1. Izvoz Srbije u zemlje EU

	Italija	Nemačka	Slovenija	Austrija	Francuska	Grčka	V.Britanija	Poljska
2007	1094	937,5	409	301,4	290,3	182,1	150,1	135,3
2008	1128,5	1142	502	458,1	346,4	211,1	152,3	155,8
2009	820,8	870,5	343,8	290,7	249,3	135,7	107,3	67,1
2010	1118,4	1008,2	425,9	338,4	276,7	182,1	155,4	113,1
2011	1306,1	1329,7	526,1	371,3	309,1	201,0	185,2	182,5

Izvor: autor prema podacima UN Commodity trade

Veoma mali broj izvoznih partnera Srbije, ukazuje na potrebu za geografskom diverzifikacijom izvoza. Zato je jedan od osnovnih zadataka spoljnotrgovinske politike u narednom periodu usmeravanje domaćih preduzeća na nova tržišta.

2. Mogućnost i potreba diverzifikacije spoljne trgovine Srbije

Najbolji način da se Srbija suoči sa spoljnotrgovinskim deficitom i veoma malim obimom izvoza je da obnovi zapostavljenu trgovinsku razmenu sa zemljama sa kojima ima tradicionalno dobre poslovne odnose, ali i da ojača trgovinske veze sa novim partnerima. U prvu grupu ubrajamo zemlje Bliskog i Srednjeg istoka i Severne Afrike, a u drugu nove države nastale raspadom SSSR, koje zapravo nisu „novi“ izvozni partneri Srbije.

Potencijal za izvoz Srbije na tržišta ovih zemalja je veliki:

1. Ovi regioni predstavljaju velika tržišta, bilo u pogledu velikog broja stanovnika ili ukupnog BDP.
2. Privrede navedenih regiona su u mnogo manjoj meri na udaru Svetske ekonomске krize. Njihovi uvozni potencijali nisu, ili bar ne značajno opadali u prethodnom period.
3. Rast BDP u prethodnom periodu u zemljama ZND je iznosio 9,1% prosečno godišnje, a u zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike oko 5,2%, što je značajno veći rast od 1,1% koliko iznosi prosečan rast privreda zemalja evrozone. U slučaju bivših sovjetskih republika postoje veliki izgledi za nastavak tako visokog rasta i u narednom periodu, što ukazuje na povećanje mogućnosti za izvoz na ova tržišta.
4. Ove zemlje su mnogo otvoreniye za trgovinsku razmenu sa Srbijom. Postoje tradicionalne trgovinske veze između Srbije i ovih zemalja, neposredno ili preko bivšeg SSSR-a. Ovde Srbija ne spada u „rizičnu“ grupu.
5. Države navedenih regiona imaju otvorena tržišta.
6. Privredna kompatibilnost je izuzetno naglašena. Zbog nepovoljnih geografskih uslova zemlje Bliskog istoka, Centralne Azije i Severne Afrike, nemaju mogućnost za značajniji razvoj poljoprivrede, a zbog nedostatka vode, čak ni mnogo grana industrije. Nasuprot njima, Srbija ima izuzetno povoljne uslove za razvoj poljoprivrede, kao i širok asortiman prehrambenih proizvoda, a takođe i značajnu proizvodnju u oblasti mnogih industrijskih grana, koje ne postoje u ovim zemljama.

Navedeni argumenti jasno idu u prilog tezi da na ovim tržištima, ili bar mnogim od njih postoje značajne izvozne šanse za Srbiju. Ipak, izvozne potencijale je potrebno preciznije utvrditi kako u pogledu izvoznih pravaca, tako i u pogledu obima izvoza.

3. Novi ekonometrijski model izvoza Srbije

Standardni okvir za analizu pravaca trgovine i još preciznije, potencijala trgovinskih tokova, uključuje primenu modela gravitacije. Uprkos nekim teorijskim kontraverzama, gravitacioni model se pokazao kao veoma primenjiv instrument za objašnjenje i predviđanje bilateralne trgovine. Često je bio

korišćen za testiranje efikasnosti trgovinskih sporazuma i organizacija kao što je NAFTA ili STO. Prema principu gravitacionog približavanja, bilateralna trgovina između dva regionala ili zemlje je direktno proporcionalna njihovom bruto domaćem proizvodu i obrnuto proporcionalna razdaljini između njih. Pored geografske razdaljine, model često uključuje varijable kao što su nivo cene, zajednički jezik, carine, kolonijalna istorija i drugo.

S obzirom na to da Srbija ima veoma diverzifikovanu ponudu proizvoda ali u malim količinama, transportni troškovi deluju ograničavajuće na izvoz na udaljena tržišta.

Koefficijenti izvoza Srbije, utvrđeni u malobrojnim dosadašnjim istraživanjima, zasnovani su na podacima pre Svetske ekonomske krize. Kako je u toku krize opao izvoz u zemlje EU, koje su Srbiji, u pogledu geografske distance, najbliže, pretpostavka je da su se parametri promenili u pravcu smanjivanja značaja faktora geografske udaljenosti. Zato postoji potreba da se utvrde novi koefficijenti.

U ovom modelu je testirano pet varijabli, ali su samo četiri uključene u model kao statistički značajne. Stepen uticaja ovih faktora na izvoz Srbije je prilično neujednačen. Model je izrađen na osnovu podataka o 44 zemlje koje smo markirali kao najvažnije izvozne destinacije imajući u vidu vrednost izvoza. Tu je uključeno 30 zemalja najvećih receptivnih tržišta za srpske proizvode prema rang-listi Republičkog zavoda za statistiku, zatim 5 zemalja Bliskog istoka i još 9 zemalja – po 3 najznačajnija izvozna tržišta na 3 kontinenta (Južna Amerika, Afika, Azija), koje ne ulaze u grupu prvih 30. Posmatrani podaci se odnose na period od 2005. do 2010. godine, što daje značajan statistički uzorak od 286 opservacija. Model se ocenjuje metodom najmanjih kvadrata (OLS – ordinary least squares), koefficijenti se određuju dovodeći u odnos nezavisne promenljive sa traženom pojavom – potencijalnim izvozom, metodom višestruke statističke regresije. Koriste se podaci panela (*panel data*), kao kombinacija uporednih podataka i podataka vremenskih serija, umesto podataka preseka (*cross-section data*). Ovim je omogućena „kako analiza regionalne strukture spoljnotrgovinske razmene, tako i analiza promena u strukturi koje nastaju tokom vremena“ (R. Dragutinović Mitrović, 2005, str. 78).

Pri oceni varijabli modela, najvažniji zadatak je da se utvrde parametri (koefficijenti) koji odgovaraju ispitivanim ekonomskim, socijalnim, geografskim i drugim faktorima uključenim u model gravitacije. Koefficijenti određuju u kojoj meri pojedinačne nezavisne promenljive (BDP zemalja, razdaljina, ekonomsko-politička distanca) utiču na zavisnu promenljivu – izvoz Srbije. Koefficijenti pokazuju koje od navedenih varijabli su statistički značajne za izvoz Srbije i u kojoj meri i u skladu s tim će biti uključene u model (jednačinu).

Testirane varijable su:

- *BDP* 44 države koje su uključene u uzorak. Podatake o tome daje UN Comtrade. Očekivan predznak je pozitivan, jer platežna moć u velikoj meri određuje obim uvoza. Jednako često se koristi i *BDP per capita*, ali je u ovom modelu tražnja u većoj meri određena ukupnim *BDP*. Naime, ukupan bruto-domaći proizvod objašnjava i veličinu emitivnog tržišta, što za izvoz ima veći značaj od platežne moći pojedinaca. Iako najčešća varijabla u modelima gravitacije, *BDP receiptivnog* tržišta pokazuje relativno slab odnos (mali koeficijent korelacije) sa izvozom Srbije. Bez obzira na to, ova varijabla je uključena u model zato još uvek pokazuje statistički značaj i zajedno sa drugim faktorima doprinosi da se posmatrana pojava objasni u što većoj meri.
- *BDP Srbije* je u modelu iskazao mnogo veći uticaj na izvoz Srbije od *BDP recipativnih* tržišta. Veza između ekonomskog rasta i rasta izvoza se pokazala kao direktnija i uticajnija.
- Transportni troškovi u izvozu bilo kog proizvoda imaju izuzetno veliki uticaj na tražnju. Kao predstavnik transportnih troškova najčešće se koristi *razdaljina* između tržišta. Čak i kada transportni troškovi opadaju sa razvojem tehnike i novih tehnologija, kao i zbog liberalizacije trgovine, razdaljina nastavlja da značajno utiče na vrednost i obim izvoza. Zbog toga su najznačajniji trgovinski partneri najčešće susedne zemlje, što važi i za Srbiju. Pa, ipak, izvozni pravci ni u kom slučaju nisu iscrpljeni evropskim zemljama. Geografska udaljenost od zemalja Severne Afrike nije značajno veća od mnogih evropskih tržišta, a od mnogih je i manja. Pri oceni ovog modela korišćena je razdaljina izražena u kilometrima između Beograda i prestonica zemalja koje su uključene u model. Model dobijen na opisan način pokazuje da izvoz Srbije značajno zavisi od geografske udaljenosti, koja je u očekivano negativnom odnosu sa obimom izvoza.
- Broj stanovnika je česta varijabla u izvoznom modelu gravitacije, jer dovodi u vezu veličinu tržišta i vrednost izvoza. Međutim, testiranjem na primeru izvoza Srbije u 42 zemlje, nije se pokazala statistički relevantnom, te nije uključena u model.
- Ekonomsko-politička distanca između dve zemlje se ne može izmeriti, pa koristimo *dummy*, odnosno veštačku varijablu, ocenjujući nulom ili jedinicom nemerljive aspekte ekonomskih odnosa između dve zemlje. Prema podacima Zavoda za statistiku, spoljnotrgovinska robna razmena bila je najveća sa zemljama sa kojima Srbija ima potpisane sporazume o slobodnoj trgovini. Ograničićemo se samo na ove ugovore, iako ova veštačka varijabla obično ima šire značenje u smislu prijateljskih odnosa, nacionalne ili verske bliskosti i slično. Veštačka varijabla *P* uzima vrednost 1 kada postoje preferencijalni aranžmani u bilateralnoj trgovini Srbije sa svakom pojedinačnom državom iz uzorka i to za godine u kojima su sporazumi o slobodnoj trgovini stupili na snagu. Na primer, Srbija je sa Turskom sklopila Sporazum o slobodnoj trgovini juna 2009. godine, tako da je zaključno sa 2009. godine vrednost ove varijable bila 0, a tek za 2010. dobija vrednost 1. Iste godine je uočljivo izuzetno

povećanje izvoza u Tursku. Pozitivnu vrednost ove varijable imaju i sve države CEFTA, u kojoj učešće podrazumeva sporazume o slobodnoj trgovini. Izuzetak je Albanija, sa kojom su diplomatski odnosi izvesno vreme bili potpuno prekinuti, a zbog političkih okolnosti, trgovinska razmena se odvija da nivou daleko nižem od potencijalnog. Srbija je potpisala ovakve sporazume i sa Kazahstanom i članicama EFTA ali su oni stupili na snagu tek 2011, zbog čega se još uvek ne mogu oceniti njihovi efekti.

Jednačina modela bi trebalo da ima sledeći oblik:

$$X = \alpha + \beta_1 Y_r + \beta_2 Y_s - \beta_3 D + \beta_4 P + u \quad (1)$$

Pri čemu je:

- X potencijalni izvoz u određenu zemlju,
- α ocenjena vrednost konstante,
- Y_r BDP - domaći bruto proizvod receptivnih tržišta (u milionima \$),
- Y_s BDP - domaći bruto proizvod Srbije (u milionima \$),
- D razdaljina od Beograda do prestonice zemlje uvoznice (u km),
- P dummy varijabla za ekonomsko-političku distance,
- β_1 β_2 β_3 i β_4 parametri odgovarajućih nezavisnih promenljivih
- u greška modela.

Primenom metoda linearne višestruke regresije ustanovljavamo parametre β_1 β_2 β_3 i β_4 , odnosno preciznu vrednost odnosa između izvoza Srbije, kao zavisne promenljive i četiri nezavisne varijable.

Tabela 2. Parametri izvoza Srbije

Parametar	Vrednost parametra	Standardna greška	T statistika	P-vrednost
α	6,0444	3,14379	1,92265	0,0555
β_1	0,145712	0,0226816	6,42425	0,0000
β_2	0,765676	0,292797	2,61504	0,0094
β_3	-1,73612	0,102741	-16,898	0,0000
β_4	0,835341	0,216184	3,86403	0,0001

Izvor: kalkulacija autora, korišćen statistički softver Statgraphics X64

pri čemu je:

- α konstanta modela,
- β_1 parametar za BDP izvoznog tržišta,
- β_2 parametar za BDP Srbije,
- β_3 parametar za geografsku razdaljinu,
- β_4 parametar za ekonomsko-političku distance,
- $R^2 = 74,2727\%$,
- R^2 (prilagođena statistika) = 73,9078 %.

Kako je P-vrednost manja od 0,05, konstatujemo da postoji statistički značajna veza između varijabli modela sa stepenom pouzdanosti od 95,0%.

R^2 pokazuje da model objašnjava čak 74,2727% varijabilnosti zavisne promenljive, odnosno potencijalnog izvoza Srbije. Prilagođena R^2 statistika, koja je primerenija modelu sa više različitih nezavisnih varijabli, iznosi 73,9078%. Dakle, oko 74% promena u izvozu Srbije ima uzrok u četiri testirane varijable.

Rezultat je jednačina:

$$X = 6,0444 + 0,145712 * Yr + 0,765676 * Ys - 1,73612 * D + 0,835341 * P + 1,2913 \quad (2)$$

Na ovaj način utvrđen model može se upotrebiti za procenu potencijalnog izvoza Srbije u bilo koju zemlju sveta.

Parametri pre Svetske ekonomiske krize

Uporedimo sada nove parametre srpskog izvoza sa najnovijim koeficijentima u istraživanjima iz perioda pre Svetske krize. Parametri u radu Stanojević, Batić (2010) rađeni su istom metodom (OLS), korišćenom u većini ekonometrijskih modela, ali uključuju i sličnu statističku masu. Izbor tržišta prema kojima su utvrđeni zasnovan je na kvantitativnoj zastupljenosti izvoza Srbije u ove zemlje, a u ocenu modela bile su uključene 42 zemlje, odnosno samo dve manje nego u ovoj analizi. Period koji je obuhvaćen u izradi modela je 4 godine 2005-2008. godine.

Tabela 3. Parametri izvoza Srbije pre Svetske ekonomiske krize

Parametar	Vrednost parametra	Standardna greška	T statistika	P-vrednost
α	3.0295	2.63601	1.14928	0.0045
β_1	0.560394	0.0466861	12.0034	0.0000
β_2	0.814331	0.250337	3.25294	0.0014
β_3	-2.08202	0.0915762	-22.7354	0.0000
β_4	0.573528	0.164901	3.47802	0.0006

Izvor: Stanojević, Batić, 2010.

pri čemu je:

- α konstanta modela,
- β_1 parametar za BDP izvoznog tržišta,
- β_2 parametar za BDP Srbije,
- β_3 parametar za geografsku razdaljinu,
- β_4 parametar za ekonomsko-političku distance.

Kako se vidi iz tabele 3, vrednost parametara se promenila u pretpostavljenom pravcu, samo zato što su u njihovu izradu uključeni i podaci za dve krizne (ili postkrizne) godine 2009. i 2010. Parametar veličine izvoznog tržišta je sa 0,56 smanjen na svega 0,14. Do ovoga je dovelo to što je izvoz Srbije najviše opao u trgovini sa najrazvijenijim, evropskim tržištima. Vrednost parametra BDP Srbije je neznatno smanjena sa 0,81 na 0,76. Očekivano, negativni koeficijent razdaljine je smanjen s obzirom da je većina udaljenijih izvoznih partnera pretrpela daleko blaže posledice krize nego susedne (geografski bliže) zemlje EU. Konačno, koeficijent ekonomsko-političke distance je značajno povećan.

U realnim situacijama treba kalkulisati sa još naglašenijim navedenim razlikama, iako se statistički to još uvek ne može dokazivati. Radi se o tome da su u model uključene i godine pre krize, jer uzorak od samo dve-tri godine, bez obzira na veliki broj izvoznih tržišta, statistički ne bi bio dobar. Kada bi se u model uključile samo krizne 2009. i 2010. godine, parametri za razdaljinu bi imali još manje negativan efekat, a GDP izvoznog tržišta manji pozitivan uticaj.

Protok vremena će pokazati u kom pravcu se menjaju analizirani uslovi. Izvozni rezultati će narednih godina pokazati da li se radi o trenutnim (kriznim) ili trajnjim parametrima izvoza Srbije.

4. Primena gravitacionog modela izvoza Srbije na zemlje Kaspijskog basena

Primenom modela gravitacije, dobijenog na opisan način, na izvoz Srbije u pojedinačne zemlje, utvrđuje se precizno kolika je vrednost robe iz Srbije koju tržišta ovih zemalja mogu da prime. Poređenjem potencijalnog sa stvarnim izvozom, jasno se pokazuje koji su izvozni pravci najotvoreniji, odnosno markiraju se zemlje sa najviše slobodnog „prostora“ za uvoz iz Srbije.

Kako je pretpostavka o smanjenju negativnog koeficijenta razdaljine potvrđena, to još više ističe mogućnost za izvoz Srbije u regione izvan Evrope. Značaj regiona Bliskog istoka i Severne Afrike, koji su razmatrani u nekim ranijim studijama (Stanojević, Batić, 2010), još je veći od ranije procenjenog, a ovo istraživanje je fokusirano na primenu dobijenog modela na još udaljenije destinacije, uz pretpostavku da su posle krize izvozni potencijali, čak i u udaljene zemlje, daleko veći od dosadašnjeg izvoza.

Dobijene parametre primenjujemo na zemlje Kaspijskog basena. Nesumnjivo je da se mnogi regioni sveta uklapaju u navedenih šest razloga za diverzifikaciju srpskih izvoznih tržišta, a dodatni razlog za izbor Kaspijskog basena je naglašenija kompatibilnost privreda. Naime, zemlje Kaspijskog basena obiluju resursima nafte i gasa za čijim uvozom Srbija ima potrebe. S druge strane, zbog donedavne specijalizacije proizvodnje unutar SSSR, ove

države imaju veoma ograničen proizvodni assortiman i još uvek ne potpuno definisane uvozne partneri za njih. Struktura srpskog izvoza je takva da bi mogla da bude konkurentna na ovim tržištima u pojedinim segmentima.

Primenom modela gravitacije na izvoz Srbije u svaku od ovih četiri zemlje Kaspijskog basena, Azerbejdžan, Iran, Kazahstan i Turkmenistan, utvrđujemo precizno kolika je vrednost robe iz Srbije koju ova tržišta mogu da prime.

Za svaku zemlju izračunata je vrednost potencijalnog izvoza u dve varijante. U prvoj veštačka varijabla za ekonomsko-političku distancu ima vrednost nula, s obzirom da su odnosi Srbije sa ovim zemljama relativno nerazvijeni. U drugoj varijanti, ova nezavisna promenljiva ima vrednost jedan.

Tabela 4. Potencijalni izvoz Srbije u zemlje Kaspijskog basena

Zemlja	Izvoz 2010	Potencijalni izvoz (u milionima \$)	Potencijalni izvoz sa pozitivnom dummy varijablom
Azerbejdžan	5,764	33,465	77,157
Iran	32,297	33,253	82,609
Kazahstan	4,576	18,144	41,832
Turkmenistan	2,812	18,103	41,739

Izvor: kalkulacija autora

Kako pokazuju dobijeni rezultati, uz promenu bilateralnih odnosa sa zemljama ovog regiona, vrednosti potencijalnog izvoza se značajno povećavaju, a u odnosu na stvarni izvoz na današnjem nivou predstavljaju 2,5 do 20 puta veći iznos.

Kada se stvarni izvoz u ovako velikoj meri razlikuje od potencijalnog, to ukazuje na mogućnost izvoza veoma širokog assortimenta robe, ali je ipak korisnije da se za svaku zemlju preciznije utvrdi za kojim vrstama robe postoji najveća tražnja. Proizvodi koji se javljaju na listi izvoznih artikala u sve zemlje ovog regiona su pre svega:

1. Proizvodi teške industrije;
2. Roba široke potrošnje;
3. Poljoprivredni proizvodi i prehrambena industrija.

Shodno tome, izvozna strategija treba da se bazira na povećanju izvoza ovih proizvoda, odnosno na širenju postojećih tržišta.

4.1. Azerbejdžan

Azerbejdžan je agrarno-industrijska država, sa razvijenim privrednim granama vezanim za energente. Privreda Azerbejdžana se tokom nekoliko decenija razvijala u sklopu privrede SSSR i bila usmerena najviše na rusko tržište. Vodeće grane privrede bile su proizvodnja i prerada nafte, ali i poljoprivreda. Tokom 60-ih i 80-ih godina počinje intenzivniji razvoj industrijskih grana, kao što su hemijska, tekstilna, prehrambena, mašinska i druge. Zbog rata u Nagorno-Karabahu i političke nestabilnosti zemlje, privreda se nalazila u jako teškom stanju i u periodu od 1988. do 1994. godine pretrpela drastičan pad. Posle potpisivanja Jermensko-azerbejdžanskog sporazuma o miru, maja 1994. godine i stabilizacije političkih okolnosti u zemlji, dalja recesija privrede je zaustavljena.

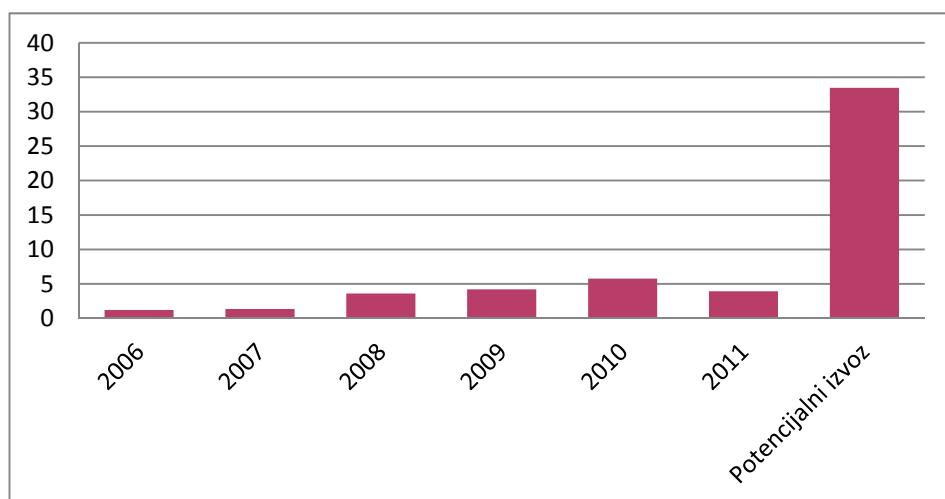
Naftni sektor danas predstavlja najvažniju i najrazvijeniju granu privrede, a Azerbejdžan nakon raspada SSSR, postaje veoma privlačan za strane naftne kompanije.

Druga, takođe značajna grana privrede, je poljoprivreda. Gotovo 46% celokupne teritorije zemlje čini poljoprivredno zemljište. Od poljoprivrednih i drugih kultura najzastupljenije su pšenica, duvan, pamuk, čaj, tropsko voće i grožđe. Međutim, svojom proizvodnjom, Azerbejdžan zadovoljava samo 10-15% ukupnih potreba za hranom.

Od 1997. godine započet je nagli privredni rast BDP, koji je iznosio 5,8% u 1997., 7,4% u 1999, 11,3% u 2000. i 9,9% u 2001. godini (World bank). Rast je posledica razvoja sektora usluga i blagog porasta industrijske proizvodnje, dok je politika smanjenja poljoprivredne proizvodnje i dalje nastavljena. U periodu 2002-2008. godina postignuti su značajni rezultati: nivo siromaštva smanjen je sa 45% na 13%, minimalni lični dohodak povećan je 3,5 puta, penzije uvećane 3,8 puta, dok su budžetski fondovi porasli do 10 puta. Prema podacima Svetske banke rast GDP u ovom periodu konstantno je bio dvocifren, a rekordne vrednosti je dostigao u 2006. godini kada je iznosio čak 34%, a u 2005. i 2007. Preko 25%. Od 2009. godine, privredni rast je jednocišten. Zbog rastuće privrede očekivano je i povećanje obima spoljne trgovine.

Na prostoru Kaspijskog basena, Azerbejdžan je država sa najviše „slobodnog prostora“ za izvoz iz Srbije. Zahvaljujući intenzivnom angažovanju vlada obe države, srpski izvoz u ovu zemlju raste iz godine u godinu.

U 2006. i 2007. godini izvoz je iznosio nesto više od milion dolara godišnje da bi u 2008. godini dostigao 3,6 miliona, zatim je povećan na 4,2 u 2009. i na oko 5,8 miliona \$ u 2010. godini, da bi u 2011. ponovo opao ispod četiri miliona. Bez obzira na rast, vrednost izvoza je daleko od potreba i mogućnosti ove zemlje. Rezultati našeg istraživanja pokazuju da je potencijalni izvoz od 33,465 miliona dolara čak šest puta veći od najboljih izvoznih rezultata iz 2010. godine.

Grafikon 1. Izvoz Srbije u Azerbejdžan

Izvor: proračun autora

U pogledu proizvoda srpske privrede za kojima postoji tražnja na ovom tržištu izdvajaju se poljoprivredni proizvodi s obzirom da ova zemlja, kako je navedeno, nije u mogućnosti da zadovolji sopstvene potrebe za hranom, a ni zemlje u okruženju nemaju uslove pogodne za proizvodnju mnogih vrsta prehrambenih proizvoda. Pored toga, postoji mogućnost povećanja izvoza lekova, medicinske opreme, nameštaja, mašina i uređaji za poljoprivrednu proizvodnju, proizvoda hemijske industrije.

4.2. Iran

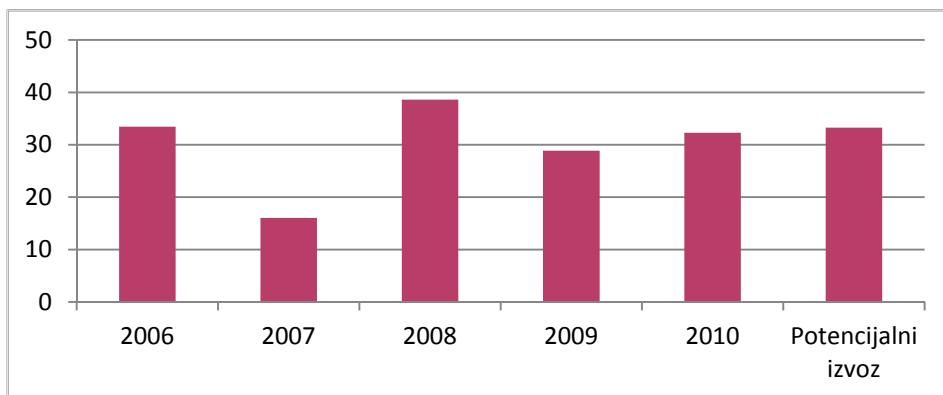
Privrede Srbije i Irana imaju veoma visok stepen kompatibilnosti. Dve zemlje se dopunjaju u oblasti energetike, tehnologije, poljoprivrede i industrije. Ujedno, ovo je jedan od retkih izvoznih partnera sa kojima Srbija ostvaruje deficit. U izvozu, prema podacima Privredne komore Srbije (PKS) dominiraju hartija, vagoni, proizvodi železničke industrije, industrije auto delova i saobraćajnih sredstava, mašinske industrije, a od poljoprivrednih proizvoda kukuruз. Najveći izvoznici su, prema istom izvoru, Tetra pak production - Beograd, Institut za ratarstvo i povrtarstvo, PPT-hidraulika, ATB sever i drugi.

Problem koji u poslednje vreme otežava poslovanje kompanija obe zemlje su sankcije UN i EU prema Iranu, zbog kojih je nerešeno pitanje međubankarskog poslovanja. Zbog nedavno uvedenih sankcija na izvoz nafte, s obzirom da od nje zavisi opstanak čitave iranske privrede, ova zemlja je sa najvažnijim izvoznim partnerima (Indija, Kina, Turska, Japan i druge) uspostavila drugačije aranžamane od dosadašnjih i uobičajenih. Najpre, vrednost jednog dela izvezene nafte pokriva se uvozom drugih proizvoda iz

ovih zemalja, ali s obzirom da je taj uvoz uglavnom daleko manji od vrednosti izvezene nafte, Iran je pristao čak i da partneri naftu plaćaju u valutama ovih zemalja, bile one konvertibilne ili ne. Ovo ukazuje na mogućnost da Srbija sa Irandom uspostavi povoljne barter aranžmane izvoza robe za naftu. Oni bi, s jedne strane, omogućili da se dobije veća vrednost izvezene robe, a s druge, da se prevaziđu ograničenja koja proističu iz sankcija UN.

Izvoz Srbije u Iran je veći nego u Azerbejdžan. Godine 2006. iznosio je 33,465 miliona dolara, 2007. godine samo 16,05, 2008. godine 38,602 miliona dolara. U toku 2009. godine izvoz je drastično opao kao i u slučaju većine izvoznih partnera Srbije, na 28,859 miliona \$ i nastavio blagi rast u 2010. kada je dostigao 32,297. Potencijalni izvoz, koji dobijamo primenom dobijenih koeficijenata, iznosi 33,253 miliona dolara, u varijanti kada je vrednost veštačke varijable, koja se odnosi na ekonomsko-političku distancu nula. Vrednost ove varijable u odnosima sa Azerbejdžanom je jedan, što objašnjava sličnu vrednost potencijalnog izvoza u ovu daleko manju zemlju. Radi se o tome da srpske vlade proteklih decenija ne pokazuju posebnu zainteresovanost za produbljivanje bilo kakvih, pa i ekonomskih odnosa sa Irandom. Proteklih godina je bilo više pokušaja iranske diplomatičke i privredničke delegacije da uspostave bližu saradnju sa Srbijom, dok predstavnici Srbije ove pokušaje upadljivo ignoriraju. Razlog tome je verovatno strah od kvarenja odnosa sa državama razvijenog Zapada koje su decenijama u lošim odnosima sa Irandom. Vrednost potencijalnog izvoza na ovo veliko tržište iznosila bi čak 82,609 miliona dolara kada bi se ekonomsko-politička distanca prevazišla.

Grafikon 2. Izvoz Srbije u Iran



Izvor: proračun autora

Izuzev trgovinskih odnosa, Iran je zainteresovan za investiciona ulaganja u Srbiju, ali, iz navedenih razloga, do sada nisu zabeležena značajnija investiciona ulaganja.

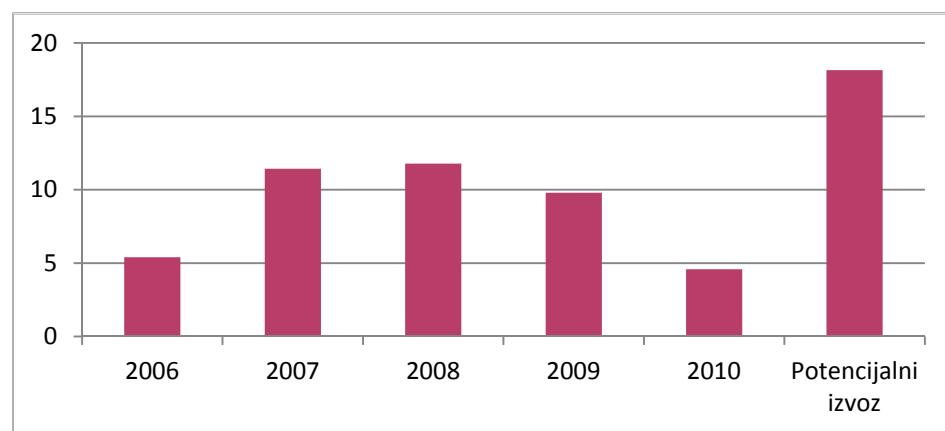
4.3. Kazakhstan

Ova zemlja je veoma bogata prirodnim resursima, na kojima se i zasniva domaća industrija i čitava privreda. Kazahstan je druga bivša sovjetska republika po proizvodnji nafte, iza Azerbejdžana. Zbog pozicije zemlje, na tranzitnom putu naftovoda, izvoz nafte se uglavnom odvija ka Ruskoj federaciji. Nafte je do skoro činila 15% ukupnog izvoza Kazahstana. Posle reforme naftnog sektora u Kazahstanu, koje su sprovedene iz stranih investicija, učešće izvoza nafte u ukupnom izvozu se povećalo na čitavih 60%.

Prema proceni privredne komore Srbije, pored malog obima razmene, koji ćemo preciznije analizirati, neke od najvažnijih karakteristika ekonomskih odnosa sa ovom zemljom su: uska struktura roba u međusobnoj razmeni, dominacija kupoprodajnih odnosa u robnoj razmeni bez učešća dugoročnih, viših i proizvodnih oblika saradnje, nerazvijena finansijska i međubankarska saradnja i drugo. Dodali bi i da u trgovini sa ovom zemljom, Srbija beleži konstantan i veliki deficit.

Nerazvijenost ekonomskih odnosa Srbije i Kazahstana je tolika da je vrednost potencijalnog izvoza višestruko veća od postojeće, čak i u varijanti kada veštačka varijabla ima vrednost nula. Izvoz je 2006. godine iznosio svega 5,4 miliona dolara, 2007. i 2008. godine oko 11 miliona, zatim je usledio pad na 9,8 2009. godine, a zatim se u 2010. izvoz prepolovio na 4,6 miliona dolara. Potencijalni izvoz dobijen primenom izvedenih koeficijenata, uz postojeću nerazvijenu saradnju, iznosi 18,144 miliona dolara. Premošćavanjem naglašene ekonomsko-političke distance, odnosno angažovanjem državnih i privrednih subjekata obe zemlje na uspostavljanju bliže saradnje, potencijalni izvoz bi mogao da dostigne više od 40 miliona dolara (Tabela 4).

Grafikon 3. Izvoz Srbije u Kazahstan



Izvor: proračun autora

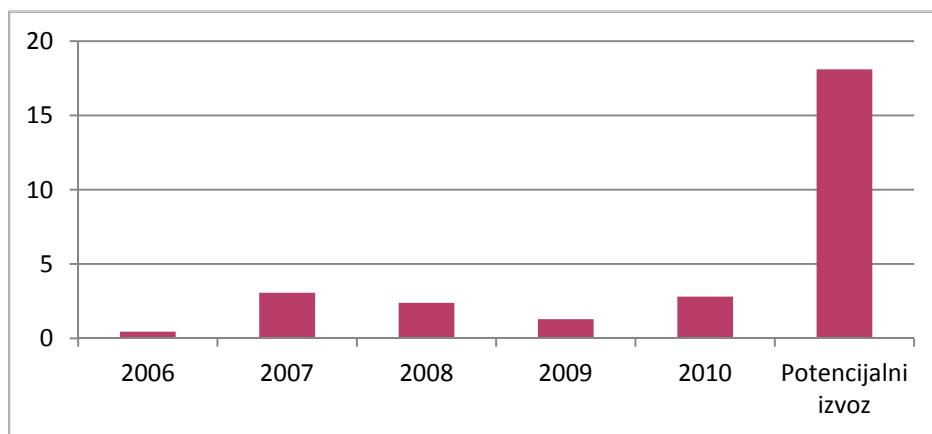
Postoji širok assortiman proizvoda srpske industrije za kojima postoje potrebe u Kazahstanu (mašine, oprema, transportna vozila i hemijski proizvodi), ali su ove potrebe uglavnom zadovoljene uvozom iz Ruske federacije sa kojom Kazahstan ima veoma bliske odnose. Proizvodi za koje postoji slobodan „prostor“ u Kazahstanu i koje Srbija već izvozi u ovu zemlju, ali u veoma malom obimu su telekomunikacioni provodnici, nameštaj, konstrukcije i delovi od aluminijuma, pojedini proizvodi elektroindustrije.

4.4. Turkmenistan

Turkmenistan je bio najsiromašnija republika Sovjetskog Saveza. Raspolaže izvesnim rezervama nafte i gasa, a ostali prirodni resursi ove zemlje su ugaj, magnezijum i sulfati. Uloga Turkmenistana u sovjetskoj privredi bila je da snabdeva ostale republike sirovinama među kojima su glavne prirodni gas, nafta i pamuk. Fokus na sirovinama ostavio je ostatak privrede nerazvijenim. Više od 40% radne snage zaposleno je u poljoprivredi, ali ona ne obezbeđuje ni izdaleka zadovoljenje domaće tražnje, jer se odnosi na proizvodnju pamuka. Turkmenistan je jedan od najvećih svetskih izvoznika pamučnih vlakana, i osim nafte i gasa, to je gotovo čitav proizvodni assortiman ove zemlje. Privreda ove zemlje je zato ostala zavisna od uvoza hrane i ostale robe široke potrošnje, što je čini interesantnim izvoznim partnerom za Srbiju.

Dodatni značaj Turkmenistana kao izvoznog tržišta je izuzetno visoka stopa rasta koja je od 1999. do 2009. godine bila dvocifrena, a u 2010. godini je iznosila 9,2% (World Bank). Od 2010. godine Turkmenistan ima brži rast od drugih bivših sovjetskih republika. Rast privrede uvećao je uvozne potencijale ove zemlje.

Grafikon 4. Izvoz Srbije u Turkmenistan



Izvor: proračun autora

Izvoz Srbije u Turkmenistan je veoma malog obima, što je s obzirom na geografsku razdaljinu i veličinu zemlje očekivano. Ipak, primena gravitacionog modela zasnovanog na novijim koeficijentima, pokazuje da ovi faktori nemaju toliko veliki negativan uticaj. Ovde je kao u slučaju Kazahstana, potencijalni izvoz višestruko veći od postojećeg. Godine 2006. iznosio je svega 0,447 miliona dolara, 2007. godine 3,067 mil. \$, a u narednim godinama oko 2 miliona. Vrednost potencijalnog izvoza je 18,103 miliona dolara. To otvara mogućnost za izvoz bezmalo svih vrsta proizvoda, ukoliko ih ova zemlja ne uvozi iz Ruske federacije za koju je u ekonomskom smislu još uvek čvrsto vezana.

Zaključak

Do promene postojećeg stanja disbalansa u spoljnotrgovinskom prometu Srbije može dovesti smanjenje uvoza na neophodan minimum i drugo, povećanje izvoza, koji se može ostvariti samo pronalaženjem novih tržišta.

Ocena parametara u toku konstruisanja ekonometrijskog modela Srbije, nametnula je neke osnovne zaključke i smernice za izvoznu politiku Srbije. Neki od njih nisu novi ni iznenađujući, kao na primer da na rast našeg izvoza ogroman uticaj ostvaruje rast same privrede, iskazan rastom GDP. Dalje, ne iznenađuje da je geografska razdaljina kao suština teorije gravitacionih modela, svoj veliki uticaj statistički ispoljila i na primeru Srbije.

S druge strane, neočekivan je tako slab, gotovo zanemariv uticaj veličine izvoznih tržišta iskazan njihovim GDP. Pošto je model, kako je rečeno, izgrađen na velikom uzorku i ne odnosi se na bilo koji pojedinačni region, već na izvoz Srbije uopšte, proističe zaključak da bogata tržišta zapravo nemaju mnogo slobodnog „prostora” za robu iz Srbije.

Kaspijski basen je samo jedan od konkretnih predloga, ali je sasvim izvesno da veliki neiskorišćeni izvozni potencijali postoje i u drugim regionima i zemljama. One, prateći rezultate dobijenog modela, ne moraju da budu bogate, važno je da su geografski relativno blizu i da postoji spremnost obe strane na dodatno angažovanje u pravcu prevazilaženja ekonomsko-političke distance. Tu bi se verovatno svrstale sve zemlje Severne Afrike i neke od bivših sovjetskih republika na evropskom tlu. Naravno, ostaje i četvrti faktor, rast srpske privrede kao trenutno teško dostižan cilj, ali, iako uticajan, u vrednosti izvoza on nije presudan faktor.

Potencijalni izvoz Srbije u zemlje Kaspijskog basena daleko prevazilazi postojeći. Primena modela gravitacije pokazuje da slobodan „prostor” za izvoz Srbije u zemlje Kaspijskog basena ima zbirnu vrednost oko 103 miliona dolara godišnje, dok je ostvarena vrednost izvoza Srbije u analizirane četiri zemlje, prethodne godine iznosila samo 45 miliona (rezultati iz Tabele 4). U

hipotetičkoj situaciji, kada bi se diplomatski odnosi Srbije i zemalja Kaspijskog basena doveli na nivo u kome možemo reći da je prevaziđena ekonomsko-politička distanca, potencijalni izvoz u ovaj region bi iznosio više od 243 miliona \$, odnosno bio bi pet puta veći od sadašnjeg izvoza. Dakle, ova tržišta imaju „prostora“ da prime 6 do 10 puta veću vrednost robe iz Srbije od vrednosti današnjeg izvoza, odnosno do 20 puta u uslovima koji bi mogli da se steknu dodatnim angažovanjem na ekonomsko-političkom zbližavanju.

Među zemljama Kaspijskog basena, Srbija najviše ostvaruje svoj izvozni potencijal u Iran, odnosno izvoz u ovu zemlju se najviše približava potencijalnom. Ne zato što sa ovom zemljom ostvaruje bliže kontakte, već zato što su potencijali smanjeni zbog velike razdaljine (ovo je geografski najudaljenija zemlja regionala). U slučaju zemalja sa kojima je potencijalna vrednost izvoza mala, broj takvih zanemarenih ili nedovoljno iskorišćenih izvoznih tržišta Srbije u svetu je tako veliki da bi se ostvarivanjem svih važnijih izvoznih potencijala ukupna vrednost izvoza morala značajno uvećati.

Svi prethodni zaključci ukazuju na potrebu da srpska diplomacija, institucije i privrednici ulože mnogo veće napore u intenziviranje trgovinske razmene sa zemljama Kaspijskog basena. Najpre, zato što je faktor ekonomsko-političke distance jedini na koji se može direktno uticati. Razdaljina je fiksna varijabla, na BDP izvoznih tržišta se ne može uticati, a sopstveni BDP se menja mnogo teže nego odnosi sa zemljama koje takođe imaju interes za saradnju.

Razlog koji se navodi kao objašnjenje za donedavno potpuni nedostatak inicijative i nezainteresovanost za povećanje trgovine sa ovim zemljama je orijenatacija Srbije ka tržištima EU, CEFTA i Rusije. Ovo, naravno nije opravdanje, jer nema nikakve ekonomske logike u ograničavanju sopstvenog izvoza. U slučaju tri analizirane postsovjetske države, neostvareni izvozni potencijali su posledica i činjenice da su ovo relativno nove države, tako da njihova ekonomska saradnja sa bilo kojom državom osim sa Ruskom federacijom, još uvek nije dostigla pun obim. Ipak, treba naglasiti razliku u slučaju Azerbejdžana, sa kojim su odnosi ipak dostigli daleko viši nivo. U slučaju Irana, nedostatak bliže saradnje, za koju postoje realne potrebe i mogućnosti, posledica je donedavne političke orientacije Srbije.

Drugo moguće objašnjenje za neaktivnost države je mala vrednost izvoza, koji bi ostao relativno mali, čak i kada bi se udvostručio. Ipak, upravo primenom gravitacionog modela je pokazano da ova tržišta mogu da prime nekoliko puta, čak i više desetina veću vrednost izvoza iz Srbije. Kako je izračunato, vrednost izvoza u region Kaspijskog basena mogla bi da dostigne 243 nasuprot sadašnjih 45 milion \$, što bi trebalo da bude dovoljan razlog za pokušaj da se odnosi dovedu na nivo iz ranijeg perioda.

Reference

- Dragutinović M.R. (2005) "Ograničenja gravitacionog modela u ekonometrijskoj analizi spoljnotrgovinske razmene", *Ekonomski anali*, vol. 50, no. 167, pp. 77-106.
- Frankel J. & Romer D. (1999) "Does Trade Cause Growth?", *American Economic Review*, 89(3)
- Gallup J. L. & Sachs J. (1998) *Geography and Economic Development*, (Columbia University National Bureau of Economic Research NBER)
- International Monetary Fund (april 2009), *Crisis and recovery*, World Economic Outlook
- Jovičić, M. (2002) *Merenje komparativnih prednosti i strategija unapređenja spoljnotrgovinske razmene Srbije* (Beograd, Ekonomski fakultet)
- Limao N. & Venable A. (1999) "Infrastructure, Geographical Disadvantage, and Transport Costs", *World Bank Policy Research Working Paper No. 2257*.
- Privredna komora Srbije - Privredna saradnja: Srbija i Iran, PKS: www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=71&p=1&pp=2& 10 oktobar 2013.
- Ministarstvo spoljnih poslova republike Srbije, Bilateralni odnosi, <http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/bilateralni-odnosi?lang=cyr>, 3. maj 2014.
- Republički zavod za statisku - <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/> 10 oktobar 2013.
- Stanojevic N. & Batić J. (2009) "Assessment of Serbian export potentials in Mashriq countries", in *Dealing with the Global Economic Crisis by Companies and Economies*, Belgrade, 27 november 2009 (Megatrend university, Belgrade)
- Stanojevic N. & Batić J. (2010) "Quantitative analysis of Serbia's export potential to North African countries", *Megatrend review*, 7 (1): 163-180
- UN United Nations Commodity Trade Statistics Database
- UN Population Fund (2006), The State of World population, New York.
- World bank Data - Key Development Data & Statistics

DIVERSIFICATION OF SERBIA'S EXPORT MARKETS - POTENTIALS FOR EXPORT TO THE COUNTRIES OF CASPIAN BASIN

Abstract: Key features of the current foreign trade of Serbia are high and growing foreign trade deficit, and a small number of export partners. The fact that Serbia places its almost entire export on the markets of Italy, Germany and three former Yugoslavian countries implies the need for export diversification. Finding new or revitalizing former markets is vital for overcoming various weaknesses of Serbia's foreign trade. Gravity model was used for establishing determinants of Serbia's export and potential export directions. Coefficients of Serbia's export, determined in a few earlier studies are based on the figures that were valid before the global economic crisis. As the export to the EU countries which are geographically closest to Serbia decreased during the crisis, it is assumed that the parameters have now changed and the factor of importance of geographical distance decreased. The obtained coefficients are then applied to the countries of the Caspian Basin. This is the region which, due to its numerous geographical and economic characteristics, is seen as an adequate export market, although its distance is relatively large. Research based on applying of gravity model has found that in some countries of the region, there is plenty of „space“ for Serbia's exports.

Keywords: Serbia's export, gravity model, geographical distance, Caspian Basin.



KOMPARATIVNA ANALIZA SAVREMENIH MODELA MERENJA I UPRAVLJANJA PERFORMANSAMA PREDUZEĆA

Vesna Janjić

Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ vesnajanovic64@gmail.com

Mirjana Todorović

Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ mtodorovic@kg.ac.rs

Dejan Jovanović

Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, Srbija
✉ djovanovic@kg.ac.rs

UDK
330.526.33:
65.015.25
Pregledni rad

Apstrakt: Savremeni uslovi poslovanja prouzrokovali su razvoj velikog broja različitih modela za strategijsko upravljanje performansama, koji ukupnu uspešnost preduzeća posmatraju kroz prizmu finansijskih i nefinansijskih indikatora raspoređenih kroz brojne perspektive. Modeli za strategijsko upravljanje performansama treba da omoguće efikasno i efektivno upravljanje, odnosno adekvatan odgovor na kontinuirane promene u poslovnom okruženju. Teorija i praksa iz ove oblasti predlaže razvoj i primenu različitih integralnih okvira (modela) za upravljanje performansama preduzeća, a u cilju postizanja poslovne izvrsnosti. Pored već poznatih integralnih modela, kao što su Izbalansirana karta rezulta (Balanced Scorecard - BSC), Piramida performansi, SAILS model (Strategy Aligned Integrated Linked Scoring System), GRASP model (Goals-Resources-Actions-Structure-People), i drugi, razvijeni su i Kanjiijev model poslovne izvrsnosti (Kanji's Business Excellence Model - KBEM) i Kanji Business Scorecard (KBS). Kanji model je nastao sa ciljem eliminisanja slabih strana i nedostataka prethodnih modela, posebno Balanced Scorecarda. Primena multidimenzionalnih merila performansi treba da poveća informacionu moć menadžmenta pri strategijskom poslovnom odlučivanju. Cilj postavljen ovim radom jeste razmatranje osnovnih karakteristika nekih od savremenih modela za merenje i upravljanje performansama preduzeća koji su zastupljeni u teoriji i primjenjeni u praksi, te na osnovama uporedne analize izvođenje zaključaka o njihovim prednostima i nedostacima.

Primljeno:
04.09.2014.
Prihvaćeno:
27.03.2015.

Ključne reči modeli merenja i upravljanja performansama, Izbalansirana karta rezultata, SAILS model, GRASP model, Kanji model

Uvod

Dizajniranje adekvatnog sistema mera performansi i merenje efektivnosti i efikasnosti predstavlja osnovu upravljanja preduzećem. Pri izboru sistema mera performansi preduzeće polazi od pokretačkih snaga i ključnih faktora uspeha uvažavajući izabranu strategiju. To nije nimalo lak zadatak. Naprotiv, izbor adekvatnih mera performansi za konkretno preduzeće predstavlja vrlo složen postupak, jer je njima potrebno obuhvatiti sve aspekte višedimenzionalne pojave. S druge strane, savremeni uslovi poslovanja zahtevaju stalno usavršavanje sistema mera performansi preduzeća. Od današnjih preduzeća se očekuje da mere sve oblasti svog delovanja, odnosno da uključe veliki broj finansijskih i nefinansijskih indikatora uspeha u savremene sisteme merenja performansi. Međuzavisnim posmatranjem finansijskih i nefinansijskih indikatora formira se sistem mera performansi koji postaje vrlo kompleksan mehanizam za ocenu uspešnosti poslovanja preduzeća. Međutim, nije dovoljno samo meriti rezultate i uspeh, već je neophodno upravljati performansama. Za potrebe upravljanja performansama, preduzeću stoje na raspolaganju brojni modeli koji su orijentisani na poslovne procese, ključne stejkholdere ili su orijentisani i na poslovne procese i ključne stejkholdere. Iako se u teoriji i praksi pojavio znatan broj ovih modela, mnogi autori iz ove oblasti pokušavaju da poboljšaju postojeće ili predlože i razviju nove. Imajući u vidu napred navedeno, predmet istraživanja u ovom radu biće ispitivanje primenljivosti nekih savremenih, multidimenzionalnih modela za merenje i upravljanje performansama preduzeća. Otuda, cilj rada jeste da se razjasne osnovne karakteristike multidimenzionalnih merila performansi, sagledaju njihove prednosti i nedostaci i pokuša da da kritička ocena. U radu se poseban akcenat stavlja na Kanijev model poslovne izvrsnosti. Ključna hipoteza od koje se u radu polazi jeste da ne postoji savršen model za merenje i upravljanje performansama preduzeća koji bi bio korišćen u svim preduzećima i koji bi u potpunosti zadovoljio njihove zahteve.

Osnovu ovog istraživačkog pristupa predstavljaće teorijska, kvalitativna analiza predmeta istraživanja na bazi proučavanja dostupnih izvora literature. U cilju testiranja postavljene hipoteze, autori polaze od rezultata ranijih teorijskih i empirijskih istraživanja različitih autora koji se bave ovom problematikom, posebno iz oblasti računovodstva, poslovne ekonomije i menadžmenta. Na osnovu deskripcije istraživačkog problema doći će se do generalnih zaključaka u vezi primenljivosti pojedinih savremenih modela za merenje i upravljanje performansama. Posebna pažnja biće posvećena komparativnoj analizi različitih multidimenzionalnih modela upravljanja performansama koja treba da pruži odgovor na pitanje da li postoji savršen model upravljanja performansama i u kojim uslovima mogu biti primenjeni.

Rad je strukturiran u tri dela. U prvom delu, nakon uvodnog dela, razmatra se o neophodnosti promene i determinisanja adekvatnog sistema mera performansi saglasno izmenjenim uslovima poslovanja. Zatim, u drugom delu se iznose osnovne karakteristike nekih od savremenih modela upravljanja performansama, sa naglaskom na dobre i loše strane njihove primene. U trećem delu dat je prikaz Kanjijevog modela upravljanja performansama. Na kraju će se izvesti relevantni zaključci i ukazati na ograničenja u primeni pojedinih modela upravljanja performansama.

1. Neophodnost unapređivanja sistema merenja performansi preduzeća

Savremeno poslovno okruženje karakteriše ubrzani razvoj i konkurentnost preduzeća, eksplozivan razvoj tehnologije i globalizacija. Organizaciono učenje i znanje su postali dominantni elementi konkurenčke prednosti. Poslovni svet iz korena menja osnovne pretpostavke kreiranja konkurenčke uspešnosti preduzeća, koja moraju meriti kreiranje vrednosti, stimulisati profitabilan razvoj i neprekidno učiti na osnovu uspeha.

Efikasno upravljanje preduzećem u takvim uslovima poslovanja podrazumeva determinisanje adekvatnog sistema mera performansi. Istovremeno, neophodno je kontinuirano analiziranje mera performansi, njihovo usavršavanje i poboljšanje, obogaćivanje ili eliminisanje, kako bi se usaglasile sa novonastalom situacijom i prilagodile konkretnom preduzeću. Činjenica je da ne postoji sistem mera performansi, kao skup univerzalnih pokazatelja, koji će se odnositi na sve aspekte uspešnosti poslovanja preduzeća. Takođe, teoretičari iz ove oblasti se slažu oko stava da ne postoji samo jedan pokazatelj za sve aspekte uspešnosti poslovanja, ali isto tako su saglasni da postoje brojni razlozi zbog kojih preduzeća mere rezultate svog poslovanja. Teorija i praksa su spoznali mnogo sistema merenja performansi. Izbor adekvatnog sistema mera performansi za konkretno preduzeće je vrlo složen posao koji zahteva kreativnost i odgovornost menadžera, kao i sposobnost prilagođavanja novim izmenjenim uslovima poslovanja.

Finansijske mere performansi su tradicionalno bile osnovni instrument kvantificiranja uspešnosti poslovanja, te je najveći deo poslovne aktivnosti preduzeća praćen klasičnim, kvantitativnim pokazateljima. Potiču iz informacionog sistema finansijskog računovodstva, monetarno, kvantitativno su izražene i imaju značajnu ulogu u poslovno-finansijskoj analizi za potrebe upravljanja preduzećem (Niven, 2002, str. 4). Ova merila imaju kratkoročnu orientaciju, zasnivaju se na računovodstvenom konceptu rezultata i fokusirana su na finansijske ishode koji su krajnji cilj ukupnog poslovanja preduzeća. Pored toga, prihvaćena su kao relativno validna od strane eksternih korisnika, te su široko zastupljena u praksi. Takođe predstavljaju, u određenoj meri, dobru

osnovu za donošenje poslovnih odluka, čime se ukazuje na određene njihove prednosti (Krstić, Sekulić, 2007, pp. 75-77). Prevelika naglašenost finansijskih, tradicionalnih mernih pokazatelja imala je za posledicu zanemarivanje ili stavljanje u drugi plan tzv. nefinansijskih mera performansi. Zapravo, tradicionalni pristupi merenja uspešnosti poslovanja postali su neadekvatni i nepotpuni u novom turbulentnom okruženju jer su orijentisani na prošlost i na kratak rok i ne uključuju nematerijalne aspekte poslovanja.

Ključne promene u okruženju i poslovanju preduzeća koje su se desile u poslednje vreme stavile su upravljačko računovodstvo i finansijijski menadžment pred brojne izazove koji su zahtevali usvajanje novih pristupa, a radi otklanjanja nedostataka postojećih kontrolnih mehanizama. U takvim okolnostima bilo je potrebno preduzeće posmatrati mnogo kompleksnije, te je za utvrđivanje poslovne uspešnosti bilo neophodno koristiti i finansijske i nefinansijske pokazatelje, odnosno merenje performansi je trebalo zasnivati na više uravnoteženih perspektiva. Kvalitet proizvoda, zadovoljstvo potrošača, fleksibilnost u poslovanju, vreme obrade porudžbina, vreme za lansiranje novog proizvoda i slično nisu mogli biti prikazani u bilansu stanja. Činjenica je da su ovakve i slične informacije bitne i neophodne u procesu poslovnog odlučivanja, da unapređuju konkurenčku sposobnost, kao i da dovode do poboljšanja finansijskih performansi. Zbog toga, neophodno je da se za dobijanje jasne slike o ostvarenim rezultatima koriste i finansijske i nefinansijske mere performansi. Do redizajniranja sistema merenja performansi dolazi i usled smanjenja profitabilnosti, povećanja deoničarske vrednosti, promene u strategiji, redizajniranja poslovnog procesa, pojave nove tehnologije, nove kompetentnosti, privlačenja i zadržavanja zaposlenih (Hirst, McAnallz, 2001, str. 32). Nove okolnosti su uslovile potrebu merenja i tzv. „tvrdih varijabli“ koje se mogu meriti i iskazivati brojčano i tzv. „mekih varijabli“ kao što su kreativnost, motivacija, fleksibilnost menadžmenta i drugo, koje se ne mogu iskazati klasičnim pokazateljima. To zapravo, podrazumeva jedan sveobuhvatan pristup u merenju i mekih i tvrdih oblasti učinaka, kao i adekvatno uspostavljanje veze između njih. I jedan i drugi pristup imaju svoje dobre i loše strane, te preduzeća treba da teže iskorišćenju prednosti kroz njihovu adekvatnu integraciju.

Sve napred navedene aspekte i perspektive posmatranja uspeha preduzeća je potrebno meriti i pratiti, ali tu mogućnost ne pruža računovodstveni informacioni sistem. Ove i slične okolnosti stvorile su uslove za redefinisanje tradicionalnog sistema merenja performansi i nastanak savremenih pokazatelja uspešnosti poslovanja preduzeća. U poslednje dve decenije poklonjena je velika pažnja razvoju i upotrebi nefinansijskih merila performansi preduzeća, koja se mogu koristiti za izveštavanje o rezultatima i za motivisanje i nagrađivanje.

Postoje brojne prednosti, ali i nedostaci kvalitativnog pristupa merenju performansi preduzeća. Prednosti svih nefinansijskih aspekata u merenju

performansi preduzeća odnose se na njihovu fokusiranost na krajnjeg korisnika, fokusiranost na niže organizacione jedinice, poboljšanje alokacije resursa, poboljšanje procesa donošenja odluka. Uočeni su i brojni nedostaci poput povećanih troškova treninga i edukacije zaposlenih, implementacija koncepata je skupa, sporo se dobijaju konkretni merljivi podaci, dolazi do rivalstva i narušavanja timskog rada. Sameravanjem žrtava i koristi, odnosno primenom *cost benefit* analize, treba pokazati da li je isplativo meriti uspešnost poslovanja preduzeća uvođenjem kvalitativnog pristupa. Ono što je sigurno jeste da su savremeni sistemi za merenje performansi znatno kompleksniji i sveobuhvatniji, da su prilagođeni savremenim uslovima poslovanja i da su od velike pomoći menadžmentu u stvaranju i očuvanju finansijski sposobnih i konkurentnih preduzeća. Otuda, treba očekivati da preduzeća u budućnosti prilagođavaju svoje sisteme merenja performansi uslovima turbulencije i promena na tržištu, te da će savremeni sistemi merenja i upravljanja performansama ubuduće biti u većoj upotrebi.

2. Savremeni modeli upravljanja performansama preduzeća

U protekle dve decenije razvijen je veliki broj modela koji ukupnu uspešnost preduzeća razmatraju mnogo šire i kompleksnije, uzimajući u obzir i finansijske ali i nefinansijske pokazatelje izbalansirane po više osnova, pre svega po osnovu dugoročne i kratkoročne perspektive, a potom i po osnovu mogućnosti kvantificiranja. Potreba za stalnim jačanjem konkurentnosti uslovila je da se pored povećanja profita i kontrole troškova kao važnih konkurentskih ciljeva preduzeća, u sistem pokazatelja uspešnosti, uključe nefinansijske mere koje će zajedno sa finansijskim merama činiti multidimenzionalni sistem prilagođen odabranim strategijskim pravcima preduzeća. Pored činjenice da se finansijskim merama performansi poklanjala velika pažnja menadžment preduzeća mora biti svestan da postoje i drugi činioci efikasnog upravljanja preduzećem, koji se takvim pokazateljima ne mogu obuhvatiti.

Otuda, izveštaji o ostvarenim i projektovanim finansijskim rezultatima u sadašnjosti treba da budu dopunjeni i nefinansijskim informacijama. Cilj je pružanje detaljnijeg uvida u faktore koji su trakve rezultate izazvali. Samo prikazivanje finansijskih i nefinansijskih mera performansi u jednom multidimenzionalnom sistemu izveštavanja, i njihova povezanost, mogu da obezbede jasniju i potpuniju sliku o ostvarenim rezultatima. To nalaže primenu integralnog načina merenja performansi, koji prevazilazi klasičnu kontrolnu ulogu. Uspešna primena integrisanog sistema mera performansi zahteva realno merenje, dnevno, nedeljno i mesečno izveštavanje i uključivanje svih kritičnih faktora uspeha preduzeća (Parmenter, 2007, str. 20-22). Pored toga, izveštaj treba da sadrži i podatke o nematerijalnim i intelektualnim sredstvima, koja najviše doprinose uspehu preduzeća u sadašnjem poslovnom okruženju.

Imajući u vidu navedeno, svako preduzeće u skladu sa sopstvenim ciljevima i strategijama, treba da dizajnira odgovarajući sistem mera performansi. Svaki izabrani savremeni multidimenzionalni sistem treba da sadrži tri dimenzije: dimenzije perspektiva, dimenzije ciljeva i dimenzije fokusa. Dimenzije perspektiva upućuje na više perspektiva evaluacije performansi preduzeća za potrebe stejkholdera. Dimenzije ciljeva uključuju formulisanje, razvijanje i implementaciju strategije, kontrolu, odgovornost i vrednovanje, a dimenzije fokusa uključuju odnos internih i eksternih, kratkoročnih i dugoročnih i prošlih i budućih performansi preduzeća. Teorija iz ove oblasti je ponudila, a praksa delimično prihvatile, više savremenih sistema za merenje i upravljanje performansama poput Balanced Scorecard (BSC) – Izbalansirana karta rezultata, SAILS model (Strategy Aligned Integrated Linked Scoring System - strateški koordinisani povezani sistem merenja rezultata), GRASP model (Goals-Resources-Actions-Structure-People, Ciljevi-Resursi-Akcije-Struktura-Zaposleni), Kanji model poslovne izvrsnosti (KBEM) i Kanji Business Scorecard (KBS), Piramida performansi, Sistem rezultata i determinanti (The Results and Determinants Framework) (RDF) i drugi. Zajednička karakteristika svih savremenih, integrisanih, multidimenzionalnih modela za merenje i upravljanje performansama jeste njihova sveobuhvatnost, ili težnja da budu sveobuhvatni, uspostavljajući korelaciju između finansijskih i nefinansijskih mera performansi kao uslov ostvarenja superiornih rezultata. S tim u vezi, preduzeće se posmatra kao sistem koji funkcioniše u turbulentnom okruženju i koji treba da zadovolji zahteve brojnih stejkholdera. Činjenica je da svi ovi modeli ističu različite prioritete, ciljeve i strategije, ali im je zajedničko to da moraju biti povezani sa kreiranjem vrednosti. U radu će biti izložene karakteristike samo nekih od savremenih modela merenja i upravljanja performansama, pri čemu se ne umanjuje značaj ostalih o kojima neće biti reči.

2.1. Izbalansirana karta rezultata (Balanced Scorecard – BSC)

Jedan od savremenih modela za merenje i upravljanje performansama, koji je našao značajnu primenu u praksi, jeste Balanced Scorecard (BSC). Reč je o savremenom modelu merenja i upravljanja performansama, koji je nastao sa ciljem da otkloni nedostatke tradicionalnih finansijskih merila zasnovanih na računovodstvenom sistemu. Konceptualnu osnovu BSC-a, kao plansko-kontrolnog sistema merenja performansi, čine, pored finansijskih merila koja će i dalje biti značajna, nefinansijski indikatori koji predviđaju budući finansijski uspeh. Tvorci ovog koncepta, Kaplan i Norton pošli su od ideje da kompanije više nisu u mogućnosti da konkurentsku prednost stiču na bazi samo materijalne aktive, već je neophodno da stvaraju „intelektualni kapital“ kao kritičan faktor uspeha. Zapravo, BSC omogućava uvođenje širokog spektra merila kojima su obuhvaćeni finansijski i nefinansijski pokazatelji, kratkoročne i dugoročne performanse koje obezbeđuju menadžerima relevantne informacije za upravljanje procesom stvaranja vrednosti u preduzeću (Domanović, 2010, str. 21-25).

Prema tome, BSC integriše finansijska i nefinansijska merila performansi čime se postiže kreiranje uravnoteženog sistema mera performansi. Potreba za ovakvim sistemom uslovljena je povećanom konkurenčijom i potrebom za implementacijom korporativne strategije. Uvođenjem BSC-a rešava se problem uspešne implementacije strategije i stvara efikasan i efektivan sistem mera performansi.

BSC, kroz četiri perspektive, finansije, kupci, interni proces i inovacije i učenje, meri performanse kompanije na taj način što za svaku oblast upravljanja utvrđuje glavne ciljeve i prevodi ih u određena merila. Svako preduzeće, u zavisnosti od vremenskog perioda i prihvaćene strategije, vrši izbor merila performansi. Drugim rečima, ovaj sistem obezbeđuje okvir za prevodenje strategije i misije preduzeća u sistem razumljivih i merljivih ciljeva i pokazatelja organizovanih u četiri pomenute perspektive. U BSC-u svaka perspektiva je povezana sa ostalim, kao i sa sveukupnom strategijom preduzeća, te uspostavlja balans između eksternih mera usmerenih ka vlasnicima i potrošačima i internih mera orijentisanih na poslovne procese, inovacije, učenje i rast. Imajući u vidu činjenicu da nije savršen model za merenje i upravljanje performansama preduzeća, na njegovim slabim stranama razvijaju se novi modeli poput SAILS modela.

2.2. Strateški koordinisani povezani sistem merenja rezultata (Strategy Aligned Integrated Linked Scoring System - SAILS model)

SAILS model je integrисани, strateški globalni model upravljanja održivom profitabilnošću koji je nastao tokom 2009. godine, a razvili su ga Bala B. Balachandran, Keshav Naraygan Kantamneni i Mohandas Pai. Tvorci ovog modela su bili upoznati sa karakteristikama postojećih modela, pre svega sa BSC, a na osnovu uočenih nedostataka tražili su rešenje u novom modelu. Naime, kao osnova za nastanak ovog modela poslužio je BSC. Autori modela polaze od četiri parametra ili perspektive (vrednost, obim, vreme i promenljivost) sa više elemenata u okviru njih. Perspektive se utvrđuju po strateškim poslovnim jedinicama i uspostavlja se uzročno-posledični odnos između merila u okviru perspektiva i između perspektiva. Cilj SAILS modela je da upravlja održivom profitabilnošću kroz upravljanje vrednošću, obimom, vremenom i rizikom. Pomenuti parametri, odnosno perspektive se mere i određuju po strateškim poslovnim jedinicama, a strategije strateških poslovnih jedinica treba integrisati u globalnu strategiju preduzeća i povezati sa održivom profitabilnošću. SAILS model pruža mogućnost eliminisanja onih strateških poslovnih jedinica koje nemaju perspektivu i zadržavanja onih koje imaju osnova za dalji rast.

SAILS model je razvijen preko četiri perspektive: vrednost (value), obim (volume), vreme (velocity) i promenljivost (variability). Svaki parametar ili

perspektiva ima više elemenata. Tako *vrednost* kao parametar uključuje znanje o tržištu, potencijalno tržišno učešće i troškove kapitala na regionalnom tržištu. Svi ovi elementi koji su uključeni u perspektivu vrednosti su od naročitog značaja za preduzeća, posebno u uslovima krize kada je ovaj model i nastao. Podaci o tržištu i mogućnost otkrivanja potencijalnih tržišta daju šansu preduzećima za preorientaciju u neočekivanim situacijama (Bala et. al., 2009, str. 3-6). *Obim* kao parametar ovog modela uključuje: regionalno tržišno učešće, upravljanje odnosima sa kupcima na globalnom tržištu, razumevanje sistema vrednosti kupaca po pojedinim regionima i profitabilnost kupaca po tržištima pojedinih zemlja. Savremeni uslovi poslovanja učinili su da *vreme* postane ključno merilo. Kojom brzinom će se preduzeće preorientisati na nove uslove zavisi od poznavanja rizika poslovanja u pojedinim zemljama i regionima, stabilnosti valute u pojedinim zemljama, tehnoloških promena, ponašanja kupaca i od tendencije skraćivanja životnog ciklusa proizvoda. *Promenljivost* kao parametar podrazumeva upravljanje promenama u neizvesnom okruženju. Na osnovu četiri perspektive i u okviru njih više elemenata, tvorci SAILS modela su kreirali Piramidu metričke zrelosti modela (Bala et. al., 2009).

SAILS model meri, kontroliše, usmerava i maksimira profitabilnost na nivou preduzeća kroz četiri pomenute perspektive. Implementacija ovog modela se obavlja kroz proces koji sadrži šest etapa (Figar, 2010):

1. identifikovanje strategija po strateškim poslovnim jedinicama,
2. povezivanje strategija sa misijom kritičnih biznis procesa i istraživanje kritičnih problema biznisa,
3. integrisanje organizacije,
4. utvrđivanje merila performansi za svaku stratešku poslovnu jedinicu,
5. utvrđivanje pokretača za kontinuirano poboljšanje vrednosti/prihoda/troškova i
6. merenje, kontrolisanje, usmeravanje i maksimiranje.

Dakle, za realizaciju ovog modela primenjuje se pomenuta metodologija koja u prvoj etapi pravi razliku između strateških poslovnih jedinica koje imaju perspektivu i onih koje trerba ukinuti. Takođe, model naglašava kontinuirano prisustvo promena u poslovanju, ističe značaj poznavanja regionalnih tržišta, a upravljanje rizikom posmatra kao posebnu perspektivu. Iako je primena SAILS modela pokušaj otklanjanja nedostataka prethodnog, BSC-a, do sada najsavršenijeg modela, ni on nije idealan model, ali predstavlja pokušaj kreatora da poboljšaju modele upravljanja performansama na osnovu saznanja o postojećim, ali istovremeno i osnovu za pojavu novog GRASP modela.

2.3. GRASP model upravljanja performansama preduzeća

GRASP spada u integralne modele upravljanja performansama preduzeća, ali primarno je fokusiran na upravljanje resursima da bi se postigla održiva

konkurentska prednost. Suština je da se ciljevi stejkholdera kontinuirano zadovoljavaju bolje od konkurenčije. GRASP model je procesno orijentisan model upravljanja performansama preduzeća, resursno orijentisan (jer se bavi resursima koji omogućavaju i stvaraju vrednost), strateški (jer posmatra sadašnje sposobnosti preduzeća i buduće povoljnosti), može se primenjivati u svim vrstama preduzeća, lak je za primenu i pokazao je izvrsne rezultate u praksi. GRASP model obuhvata GRASP koncept, GRASP elemente, GRASP akronim i GRASP mapu.

GRASP koncept polazi od stava da preduzeće postavlja globalni cilj čija je suština u zadovoljavanju ciljeva pojedinih stejkholdera bolje od konkurenčije. Otuda, ovoj model podrazumeva orijentaciju na stejkholdere u upravljanju performansama.

GRASP akronim uključuje sve ključne elemente kojima treba upravljati kako bi se ostvario cilj preduzeća. Početna slova naziva elemenata formiraju naslov ovog koncepta: Goals-ciljevi, Resources-resursi, Actions - akcije, Structure –struktura i People-ljudi.

Dakle, *GRASP elementi* su: ciljevi, resursi, akcije, struktura i ljudi. Prvi element ovog modela jesu ciljevi koji ukazuju da je globalni cilj preduzeća zadovoljavanje potreba različitih stejkholdera bolje od konkurenčije. Kao glavne stejkholdere, ovoj model, navodi kupce, zaposlene, dobavljače, vlasnike kapitala, vladu i ostale partnere čiji su ciljevi međusobno u konfliktu, te se postavlja problem njihove identifikacije i kako ih zadovoljiti bolje od konkurenčije. Drugi element u GRASP modelu su resursi koji se definišu kao imovina koja se koristi za ostvarenje ciljeva preduzeća. Da bi se zadovoljili ciljevi stejkholdera bolje od konkurenčije, a istovremeno ostvario i globalni cilj preduzeća, neophodni su resursi. Resursi se dele na resurse koji omogućavaju stvaranje vrednosti i resurse koji stvaraju vrednost. U prvu grupu uključuju se resursi koji omogućavaju da radnici obavljaju svoje aktivnosti u skladu sa ciljevima preduzeća, a to su fizički resursi, finansijski, tehnologija i ljudski resursi. U drugu grupu ubrajaju se resursi koji stvaraju vrednost za preduzeće i za stejkholdere, a uključuju kvalitet usluga, lojalnost kupaca, liderski talenat i kvalitet odnosa sa stejkholderima. Globalni cilj preduzeća, prema GRASP modelu, je održiva konkurentska prednost. Ovaj globalni cilj se ne ostvaruje na osnovu svih resursa, već samo pomoću resursa koji su retki, specifični, imobilni, neimitativni i nesupstitabilni (Figar, 2010). Akcije, aktivnosti kao element GRASP modela podrazumevaju aktivnosti u preduzeću koje mogu da promene obim resursa koji omogućavaju stvaranje vrednosti. GRASP model insistira na obavljanju samo potrebnih aktivnosti uz trošenje najmanjeg obima resursa radi zadovoljenja ciljeva stejkholdera bolje od konkurenčije. Ciljevi, resursi i akcije su povezani četvrtim elementom, a to je struktura. Struktura treba da omogući uskladivanje lokalnih ciljeva preduzeća sa globalnim ciljem i efektivno i efikasno korišćenje resursa. Zapravo, struktura koordinira, balansira

i efikasno povezuje resurse u akcije sa ciljevima stejkholdera i globalnim ciljem preduzeća. Poslednji, peti element u GRASP modelu čine ljudi, odnosno zaposleni koji polaze od globalnog cilja preduzeća, preuzimaju akcije u vezi pribavljanja i korišćenja resursa u odgovarajućoj strukturi i dovode do ostvarenja cilja (Figar, 2010, str. 32-33). Ljudi kao element GRASP modela povezuju ciljeve i akcije, odnosno postavljaju i, preko aktivnosti, uspostavljene organizacione strukture i korišćenja resursa, ostvaruju ciljeve preduzeća.

Za vizuelno prikazivanje GRASP elemenata, akronima i koncepta koristi se *GRASP mapa* kao sastavni deo ovog modela.

Tvorci GRASP modela, James L. Ritchie-Dunham i Luz Maria Puente smatraju da ovaj model može da se koristi na svim menadžerskim nivoima – strateškom, taktičkom i operativnom, u svim organizacijama - malim, srednjim i velikim, profitnim, neprofitnim, na svim organizacionim nivoima – na nivou organizacije kao celine, na nivou organizacionih jedinica, na nivou poslovne mreže, te ima nesumljivu praktičnu vrednost i pored uočenih nedostataka. Kao glavni nedostatak navodi se da elementi ovog modela ne prate stvarni tok aktivnosti i resursa u procesu reprodukcije, te bi kao prvi element u GRASP akronimu trebalo da budu ljudi, zaposleni koji postavljaju ciljeve i izvršavaju aktivnosti.

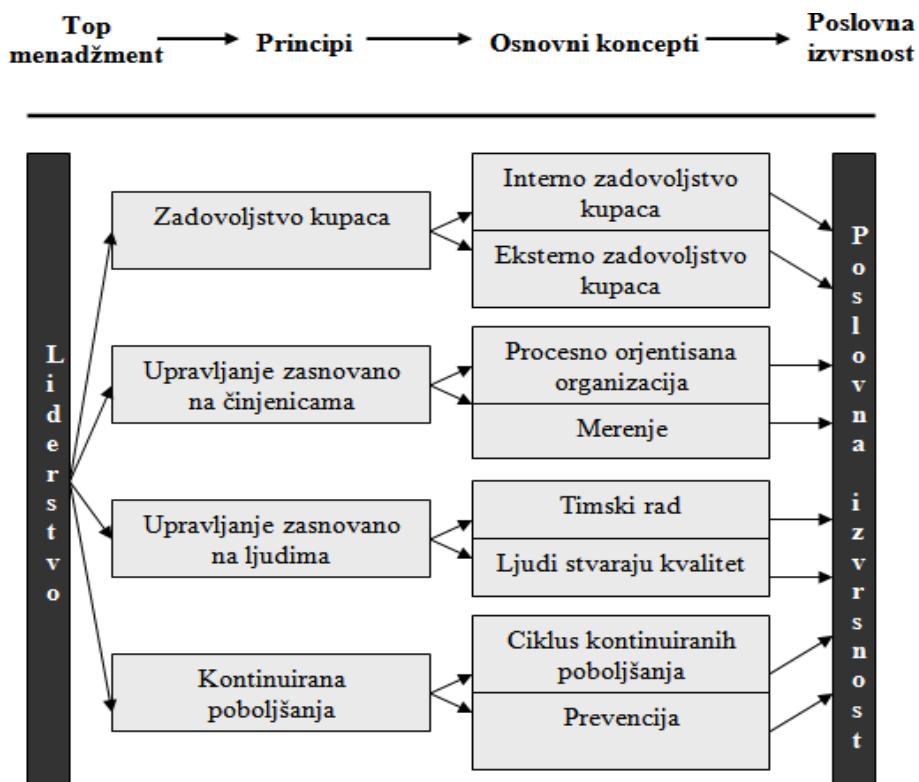
3. Kanji model poslovne izvrsnosti i Kanji business scorecard

Poslovna izvrsnost (*Business Excellence - BE*) predstavlja filozofiju upravljanja koja je široko primenjena u mnogim preduzećima sa ciljem da se ostvare što bolje performanse u svim dimenzijama organizacije. Poslovna izvrsnost kao nova paradigma menadžmenta se zasniva na principima upravljanja potpunim kvalitetom i poboljšanju raznih aspekata preduzeća, kako bi se zadovoljili svi interesenti (stejkholderi) i postigla uravnoteženost zainteresovanih strana, a samim tim ostvarili dugoročni rezultati. Mnoga preduzeća u poslovnoj izvrsnosti vide osnovno sredstvo za postizanje konkurentske prednosti. Primena koncepta upravljanja zasnovanog na poslovnoj izvrsnosti naročito je izražena u periodu surove globalizacije, kako bi preduzeća uspostavila, задржала i ojačala konkurentsку prednost. Takođe, primena koncepta poslovne izvrsnosti omogućava postizanje konkurentske prednosti kroz smanjenje troškova, izvrsnost u proizvodima i uslugama, poboljšanje partnerskih odnosa, globalnu prepozнатljivost i imidž.

U cilju poboljšanja performansi preduzeća korišćeni su brojni alati i filozofije iz oblasti upravljanja kvalitetom. Poslovna izvrsnost je jedna od široko primenjenih filozofija u čijoj osnovi se nalaze dva važna elementa, ideja i principi, koji zajednički čine model poslovne izvrsnosti (Business Excellence Model). Poznato je nekoliko modela organizacione izvrsnosti koji se primenjuju u preduzećima širom sveta i koji nude instrumentarium za merenje i procenu

poslovnih performansi i usmeravaju preduzeća da svoje napore fokusiraju na oblasti koje treba poboljšavati. Poslovna izvrsnost kao napor da se ispune gotovo sva očekivanja stejkholdera, koji su na bilo koji način zainteresovani za poslovanje preduzeća, postaje uslov ostvarenja dugoročnih ciljeva organizacije. Zapravo, neophodan uslov za dugoročno održanje i razvoj jeste iznalaženje novih načina unapređenja efikasnosti i performansi. Zato su preduzeća primorana da uvode različite modele merenja i upravljanja performansama (Domanović, 2010, str. 163-167). Jedan od poznatih modela poslovne izvrsnosti je tzv. *Kanjiev model poslovne izvrsnosti (Kanji's Business Excellence Model - KBEM)* koji je razvijen od strane Kanjija, a osnovu modela čine principi Upravljanja ukupnim kvalitetom (Total Quality Management-TQM). Zapravo, Kanjiev model poslovne izvrsnosti se zasniva na principima Upravljanja ukupnim kvalitetom. Istovremeno u ovom modelu razvijen je i sistem za merenje organizacionih performansi koji je komplementaran sa principima KBEM-a. Osnovna ideja Kanjievog modela poslovne izvrsnosti je da ukaže na vezu koja postoji između svakog principa TQM i sprovođenja poboljšanja organizacionih performansi u preduzeću. KBEM se sastoji od četiri ključne dimenzije: vrh organizacije (top menadžment), osnovni principi, koncepti i poslovna izvrsnost. Dimenzije KBEM-a prikazane su na slici 1. Kanji je koristio strukturu piramide kako bi objasnio ovaj model, pri čemu je top menadžment posmatran kao temelj preduzeća, a politika, strategija, vizija i misija su bili potisnuti. Principi su posmatrani kao glavne ideje u cilju poboljšanja organizacionih performansi. Svaki ključni princip sadrži po dva elementa koncepta kao važne tehnike u poboljšanju organizacionih performansi, što se uočava na prikazanoj slici. Poslovna izvrsnost se dodaje na vrhu piramide kao krajnji cilj u unapređenju organizacionih performansi.

Drugi važan deo KBEM-a čini merni sistem, odnosno merenje performansi. Merni sistem KBEM-a se zasniva na rezultatima ankete, koja sadrži sve kriterijume poslovne izvrsnosti i koja se statistički obrađuje. Da bi se procenilo koji nivo poslovne izvrsnosti je preduzeće postiglo potrebno je izmeriti brojne indikatore, poput zadovoljstva kupaca, zadovoljstva akcionara, poslovne performanse i drugo. Za merenje ovih važnih parametara potrebno je da postoje standardi. Ono što je karakteristično za KBEM jeste da svi kriterijumi imaju jednake baze, a to znači da su svi kriterijumi podjednako značajni. U ovom modelu izračunava se indeks poslovne izvrsnosti koji se kreće od 0 do 100. Zapravo, preduzeća koja primenjuju indeks poslovne izvrsnosti koriste ovaj indeksni broj da bi analizirala i uporedila kako preduzeće napreduje. Odnosno, preduzeća mogu koristiti indeks poslovne izvrsnosti kao alat za samoocenjivanje koliko su napredovala u određenom vremenskom periodu i kao osnovu za poboljšanje performansi u narednom periodu.

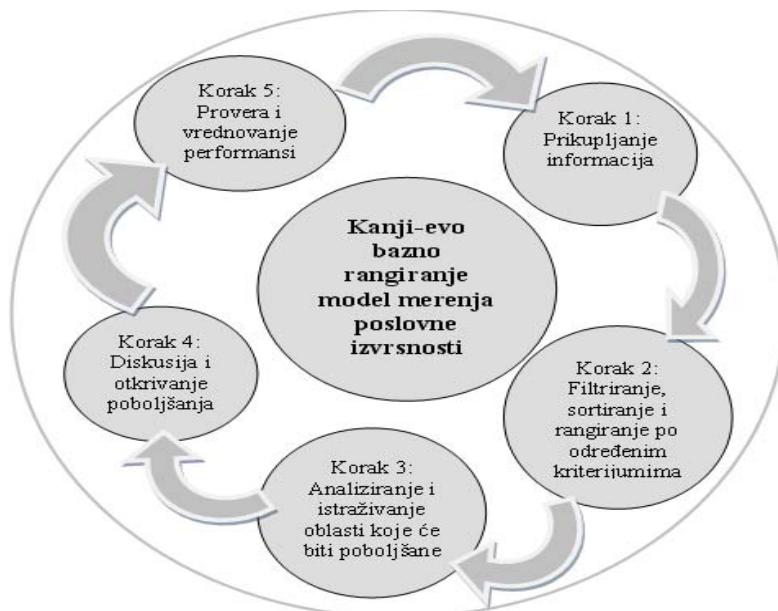
Slika 1. Kanjijev model poslovne izvrsnosti

Izvor: Kanji, G. K. (2001) Forces of excellence in Kanji's Business Excellence Model, *Total Quality Management*, 12(2), str. 261.

KBEM je prihvaćen kao jedan od modela poslovne izvrsnosti koji se koristi za poboljšanje performansi preduzeća i primenljiv je, prema shvatanju Kanjija, u svim preduzećima i u svako vreme. U procesu primene KBEM-a uočeni su određeni nedostaci. Glavni nedostaci koji se pripisuju ovom modelu odnose se na složenost mernog sistema i na nedovoljno učešće zaposlenih u organizaciji. Merni sistem KBEM-a se zasniva na statističkim proračunima i metodama što zahteva dosta rada, vremena i resursa, pa je Kanji predložio softverski paket za rešavanje ovog problema. Međutim, preduzeća koja bi koristila te softverske pakete morala bi da ulože dosta finansijskih sredstava za obučavanje zaposlenih i njegovo instaliranje. Takođe, razlog što ovaj model nije toliko popularan jeste i nedovoljno učešće zaposlenih u poboljšanju poslovnih performansi. Menadžeri prilikom donošenja odluka i formiranja planova treba da vode računa ne samo o matematičkim proračunima, već treba da omoguće participaciju zaposlenih u poboljšanju performansi, te je neophodno uvažiti njihove sugestije (Chen et al., 2012, str. 993-994).

Za rešenje navedenih problema predložen je model poznat pod nazivom Kanjijevo bazno rangiranje. Ovaj model pomaže organizaciji da nađe oblasti koje treba da poboljša. Model nije komplikovan i složen za primenu i ne zahteva mnogo resursa. Suština ovog modela je da kroz ponavljajuću proceduru od pet koraka treba poboljšati performanse preduzeća. Prvi korak u ovom modelu odnosi se na distribuiranje upitnika relevantnim ispitanicima. Nakon prikupljanja informacija prelazi se na drugi korak koji podrazumeva njihovo filtriranje, sortiranje i rangiranje po određenim kriterijumima.

Slika 2. Kanjijevo bazno rangiranje



Izvor: Chen, C., K., Songsithipornchai, S., Jang, J., Y., (2012) Does Kanji's Business Excellence Model Work Well? A Study from the Measurement Aspect, Proceedings of the Asia Pacific Industrial Engineering & Management Systems, str. 995

Treći korak podrazumeva analizu i istraživanje oblasti koje će biti poboljšane. Nakon toga razmatraju se i utvrđuju tehnike za poboljšanje performansi, što podrazumeva prelazak na četvrti korak u ovom modelu. Ono na čemu se insistira u ovom koraku jeste učešće zaposlenih, koji su u dodiru sa izvorom problema ili su na bilo koji način povezani sa problemom, u diskusijama i donošenju odluka. Poslednji korak u ovom modelu odnosi se na proveru i vrednovanje performansi, odnosno preduzeće proverava da li su svi koraci uspešno obavljeni i sprovedeni i da li je dostignut željeni cilj. Ukoliko nije postignut željeni cilj, preduzeće treba i dalje da radi na poboljšanju performansi. Takođe, ukoliko preduzeće želi da izvrši poboljšanje u nekoj

drugoj oblasti, neophodno je ponavljanje pet navedenih koraka. Kada preduzeće jednom dostigne rezultat, koji podrazumeava dobro poslovanje, to je osnova za dalje napredovanje i kontinuirano poboljšanje performansi (Chen et. al., 2012, str. 995-998).

Za razliku od Kanjičevog modela poslovne izvrsnosti, koji je fokusiran na sistem internih procena i prikupljanje podataka od menadžera i zaposlenih u preduzeću, *Kanji Business Scorecard* je uglavnom usmeren ka spoljašnjoj proceni preduzeća. KBS meri performanse preduzeća iz spoljašnje perspektive kroz ključne oblasti za koje se utvrđuju strategijski ciljevi, i to:

- kreiranje vrednosti za stejkholdere,
- savršenstvo procesa,
- organizaciono učenje i
- zadovoljstvo stejkholdera.

Kreiranje vrednosti za stejkholdere, kao oblast upravljanja, omogućava dostizanje poslovne izvrsnosti kroz ostvarenje izvrsnosti u poslovanju. Savršenstvo procesa fokusira se na praćenje operativnih procesa, organizaciono učenje, na stalna unapredjenja, timski rad, liderstvo i prevenciju kvaliteta, a zadovoljstvo stejkholdera usmereno je na eksterno i interno zadovoljstvo kupaca, dobavljača, investitora, zaposlenih, društvene zajednice. Kao što se uočava ovaj model poslovne izvrsnosti je sličan Balanced Scorecard-u. U KBS modelu izvršeno je izvesno poboljšanje saglasno savremenom i dimamičnom poslovnom okruženju. Zapravo, imajući u vidu potencijal i ograničenja BSC-a predložen je novi, Kanji model za merenje i upravljanje performansama preduzeća.

Mere performansi prema KBS modelu definisane su na osnovu ključnih faktora poslovne izvrsnosti i vrednosti organizacije. Tako, *perspektiva vrednosti za stejkholdere*, koja zamenjuje finansijsku perspektivu u BSC-u, uključuje finansijske mere performansi, poput cash flow-a, return on equity - ROE, stope dobitka, i nefinansijske indikatore, kao što su tražnja kupaca, sposobnost regrutovanja i zadržavanja sposobnih radnika i dr. *Oblast savršenstva procesa*, koja je zamenila perspektivu internog procesa, preduzeće posmatra kao povezanu mrežu procesa, za čiju izvrsnost je potrebno dostići uspešnost svakog potprocesa. Takođe, potrebno je definisati mere za svaki potproces. Kao najvažnije mere izvrsnosti koriste se mere produktivnosti, mere neispunjerenosti očekivanja kupaca, mere odloženih obaveza i dr. *Oblast organizacionog učenja* ističe značaj treninga i edukacije na svim nivoima organizacione strukture preduzeća, a kao značajne mere ističu se broj novih proizvoda, broj i relevantnost programa unapredjenja, zastupljenost timova i sl. *Perspektiva zadovoljstva stejkholdera* predstavlja proširenu perspektivu kupaca prema BSC-u. Ovaj model insistira na očekivanjima svih stejkholdera, investitora, zaposlenih, dobavljača, društvene zajednice, a ne samo kupaca. Mere zadovoljstva stejkholdera izražavaju se preko stepena satisfakcije kupaca i dobavljača,

povezanosti zaposlenih sa kupcima i dobavljačima, stepena satisfakcije zaposlenih i druge (Kanji, Moura, 2002, str. 21-23).

Prema Kanjijevom Business Scorecard modelu izvrsnost u poslovanju se postiže kroz simultani uticaj svih oblasti u smislu da poboljšanje na jednom polju podstiče progres u naredom, ostvarujući kontinuirano unapredjenje. Upravljanje svim ključnim faktorima uspeha dovodi do ostvarenja dobrih finansijskih rezultata, stvaranja vrednosti za stejkholdere i zavidne reputacije.

Zaključak

Učinjena analiza pokazuje da ne postoji savršeni model upravljanja performansama koji bi bio primenljiv u svim preduzećima, odnosno potvrđuje se na početku postavljena istraživačka hipoteza. S obzirom da ne postoji idealan model za merenje i upravljanje performansama preduzeća i da svaki od njih ima svoje prednosti i nedostatke, opšte prisutna tendencija razvoja novih, naprednijih modela sa ciljem eliminisanja slabosti prethodnih, je svojstvena savremenoj eri. Pojava Kanjijevog modela poslovne izvrsnosti i Kanji Business Scorecard-a je upravo, pokušaj se otkolone uočeni nedostaci Balanced Scorecard-a sa ciljem da se postigne izvrsnost u poslovanju preduzeća.

Kanjijev model poslovne izvrsnosti insistira na maksimiranju vrednosti za akcionare, postizanju savršenstva procesa, unapređenju organizacionog učenja i zadovoljenju interesa stejkholdera. Osnovna ideja Kanjijevog modela poslovne izvrsnosti je da ukaže na vezu koja postoji između svakog principa TQM i sprovođenja poboljšanja organizacionih performansi u preduzeću. Zasniva se na četiri ključne dimenzije: vrh organizacije (top menadžment), osnovni principi, koncepti i poslovna izvrsnost. Da bi se procenilo koji nivo poslovne izvrsnosti je preduzeće postiglo, potrebno je izmeriti brojne indikatore, te važan deo u ovom modelu čini njegov merni sistem.

Kanji Business Scorecard fokusira se na merenju performansi preduzeća iz spolašnje perspektive i posmatra poslovanje preduzeća iz četiri oblasri, slično kao BSC, s tom razlikom što meri performanse koje postaju ključne za dostizanje zadovoljstva svih stejkholdera, a ne samo kupaca. Glavni nedostaci koji se prepisuju ovom modelu odnose se na složenost mernog sistema i na nedovoljno učešće zaposlenih u organizaciji, te je kao rešenje navedenih problema predložen model poznat pod nazivom Kanjijev bazno rangiranje. Ovaj model predstavlja pokušaj otklanjanja nedostataka prethodnih, ali i iniciranja nastanka nekih novih uspešnijih rešenja. Kako nema savršenih modela, a da bi odgovorili zahtevima preduzeća u savremenim uslovima poslovanja, potrebno je kombinacijom više modela uspostaviti hibridni koji će da otkoloni nedostatke, a naglasiti prednosti integrisanih modela.

Literatura

- Bala, V. B., N. K. Keshan, and P. T.V. Mohandas (2009) "Performance Metrics Maturity Model: Strategy Aligned Integrated Linked Scoring System", *Journal of Cost Management*, 23 (6): 5-14.
- Chen, C. K., S. Songsithipornchai, and J.Y. Jang (2012) "Does Kanji's Business Excellence Model Work Well? A Study from the Measurement Aspect", in Kachitvichyanukul V., H.T. Luong, and R. Pitakaso (eds.), *Proceedings of the Asia Pacific Industrial Engineering & Management Systems*, pp. 991-1002.
- Domanović, V. (2010) *Balanced Scorecard – mogućnosti i efekti primene*, Kragujevac: Ekonomski fakultet.
- Figar, N. (2010a) "GRASP model upravljanja performansama preduzeća", *Računovodstvo*, 54 (7-8): 27-36.
- Figar, N. (2010b) "SAILS model upravljanja performansama preduzeća", *Računovodstvo*, 54 (3-4): 23-30.
- Hirst, E. D., and M. L. McAnally (2001) *Cases in Financial Reporting: an Integrated Approach with an Emphasis on Earnings and Persistence*, London: Prentice Hall.
- Kanji, G., and P. Moura (2002) "Kanji's Business Scorecard", *Total Quality Management*, 13 (1): 13-27.
- Krstić, B., V. Sekulić (2007) *Upravljanje performansama preduzeća*, Niš: Ekonomski fakultet.
- Niven, P. R. (2002) *Balanced Scorecard Step by Step-Maximizing Performance and Maintaining Results*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Parmenter, D., (2007), *Key Performance Indicators – Developing, Implementing, and Using Winning KPIs*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF MODERN PERFORMANCE MEASUREMENT AND MANAGEMENT MODELS OF COMPANIES

Abstract: Modern business conditions have led to the development of a large number of different models for strategic performance management, which view performance measurement through the prism of financial and non-financial indicators, from multiple perspectives. Strategic performance management models should enable efficient and effective management, i.e. an adequate response to continuous changes in the business environment. Theory and practice in this area suggest the development and implementation of various integrated frameworks (models) for performance management of companies, in order to achieve business excellence. In addition to the well-known integrated models, such as the Balanced Scorecard (BSC), Performance Pyramid, SAILS model (Strategy Aligned Integrated Linked Scoring System), GRASP model (Goals-Resources-Actions-Structure-People), and others, Kanji's Business Excellence Model (KBEM) and Kanji Business Scorecard (KBS) have been developed as well. Kanji's model was created with the objective of eliminating the weaknesses and shortcomings of previous models, particularly the Balanced Scorecard. The application of multidimensional performance measures should increase the informational power of management in making strategic business decisions. The goal set by this paper is to consider some of the basic features of modern performance measurement and management models of companies that are represented in theory and applied in practice, and, on the basis of comparative analysis, to draw conclusions about their advantages and disadvantages.

Keywords: performance measurement and management models, Balanced Scorecard, SAILS model, GRASP model, Kanji's model

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