INSTITUCIONALNE PROMENE KAO DETERMINANTA PRIVREDNOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Redaktori
Petar Veselinović
Milan Kostić

UNIVERZITET U KRAGUJEVCU
EKONOMSKI FAKULTET

INSTITUCIONALNE PROMENE KAO DETERMINANTA PRIVREDNOG RAZVOJA REPUBLIKE SRBIJE

Redaktori
Petar Veselinović
Milan Kostić

UNIVERZITET U KRAGUJEVCU - EKONOMSKI FAKULTET

Kragujevac, 2022

Izdavač
Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Za Izdavača
Dekan Fakulteta, Petar Veselinović

Redaktori
Petar Veselinović
Milan Kostić

Štampanje Zbornika radova finansijski je podržalo Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije, Rešenje broj: 451-03-563/2022-14

Tehnička priprema
Biljana Petković

Štampa
InterPrint - Kragujevac

Tiraž – 150

Godina izdanja – 2022

ISBN 978-86-6091-127-0

© Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu 2022
Sva prava su zaštićena. Nijedan deo ove knjige ne sme biti reprodukovan niti smešten u sistem za pretraživanje ili transmitovanje u bilo kom obliku, elektronski, mehanički, fotokopiranjem, snimanjem ili na drugi način, bez prethodne pismene dozvole Izdavača.

SADRŽAJ

PREDGOVOR V

UVODNI REFERATI

Strukturne performanse izvozne konkurentnosti privrede Republike Srbije
Edvard Jakopin 3

Institucionalne pretpostavke razvoja nerazvijenih opština i regiona u Republici Srbiji
Boban Stojanović 27

Tržište rada u Republici Srbiji: trendovi i ograničenja
Gordana Marjanović i Vladimir Mihajlović 47

REFERATI

Institucionalizacija modela regionalizacije u kontekstu razvoja država Evropske Unije i Republike Srbije
Slobodan Nešković 73

Moguće smernice za kreiranje javnih politika u Republici Srbiji
Dragan Petrović i Zoran Stefanović 101

Izazovi za socijalna preduzeća: balansiranje između društvenih i komercijalnih ciljeva
Ljubinka Joksimović i Slavica Manić 121

Reformski procesi u Republici Srbiji u periodu nezavršene pandemije COVID-19
Petar Veselinović, Dragana Trnavac i Miloš Dašić 141

Bilateralni investicioni sporazumi i strane direktne investicije
Radovan Kastratović i Predrag Bjelić 165

Koncept funkcionalnih finansija u doba pandemije COVID-19 i implikacije za Republiku Srbiju
Vladimir Mihajlović i Gordana Marjanović 207

Inovacije i primena digitalnih tehnologija kao faktori unapređenja izvozne konkurentnosti Republike Srbije
Ivana Božić Miljković i Nenad Stanišić 229

Multimetodološki okvir društvene odgovornosti organizacija u javnom sektoru
Dejana Zlatanović, Jelena Nikolić i Biljana Popović 251

Izazovi vođenja monetarne politike u uslovima krize COVID-19
Marina Đorđević, Jadranka Đurović Todorović i Milica Ristić Cakić 273

Uticaj inflacije na priliv stranih direktnih investicija: primer zemalja Zapadnog Balkana
Marija Petrović-Ranđelović, Snežana Radukić, Vesna Janković-Milić 295

Uticaj platformi i digitalnih tržišta na razvoj politike zaštite konkurencije
Nebojša Perić, Siniša Milošević i Saša Pešić 315

Analiza konkurentnosti domaće privrede i kvaliteta poslovanja njenih preduzeća
Dragana Đurić, Dejan Đurić i Dragana Rošulj 333

Aktuelni podsticaji i programi podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju u Republici Srbiji
Lela Ristić, Nikola Bošković, Mirjana Knežević 349

Uloga stranih direktnih investicija u finansiranju deficita tekućeg računa Republike Srbije
Nenad Janković i Božidar Čakajac 371

Obrazovna struktura i zaposlenost stanovništva Republike Srbije u urbanim i ruralnim područjima kao faktori ravnomernog regionalnog razvoja
Slobodan Ćuzović i Marija Jovanović 397

Uloga bankoosiguranja na finansijskom tržištu Republike Srbije
Božidar Čakajac i Stevan Luković 415

Politika privlačenja direktnih investicija u banjska i klimatska mesta
Tijana Ljubisavljević i Dragana Gnjatović 435

Stanje konkurencije na digitalnim tržištima u Republici Srbiji
Marija Radulović 453

Efekti pandemije izazvane virusom COVID-19 na međunarodnu trgovinu Republike Srbije
Jelena Živković 467

Uticaj pandemije COVID-19 na organizacione promene u preduzećima
Aleksandar Štajn 489

Merenje vrednosti globalnih brendova – primer kompanije „CRH“
Igor Milojević 511

PREDGOVOR

Na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, održan je 08. aprila 2022. godine, XXI naučni skup *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije*. Organizator Naučnog skupa bio je Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, u saradnji sa Savezom ekonomista Srbije. Naučni skup je organizovan u uslovima post COVID 19 krize i složenih međunarodnih okolnosti koje su uticale na ekonomske rezultate Republike Srbije, pa su referati autora bili u velikoj meri usmereni i na ova dešavanja. Učesnici skupa su podneli pet uvodnih i dvadeset i dva referata, od kojih je u Zborniku radova Naučnog skupa publikovano tri uvodna i dvadeset i jedan referat učesnika skupa.

Učesnici ovog Naučnog skupa dosledno, već više od dve decenije, ukazuju na značaj institucija za kreiranje ekonomskog sistema kao i instrumenata i mera ekonomske politike. Ovo posebno u uslovima krize izazvane različitim okolnostima koje dolaze izvan privrede Srbije. Preovlađujuća ocena, kako podnosioca uvodnih referata, tako i ostalih učesnika Naučnog skupa, sadržana je u konstataciji da su institucije u Republici Srbiji, iako na putu razvoja, daleko od onih koje postoje u razvijenim ekonomijama. Takođe, često nepoštovanje institucija produkuje probleme koje je teško otkloniti, a bez čijeg otklanjanja se ne može očekivati ubrzani razvoj jedne nacionalne ekonomije. Shodno navedenom stavu, učesnici Naučnog skupa su poseban akcenat stavili na neophodnost dosledne i konzistentne izgradnje kvalitetnih, efikasnih i inkluzivnih političkih i ekonomskih institucija, ali i na odgovorniji odnos političkih i ekonomskih aktera prema njima i to u skladu sa principom vladavine prava. Navedeni zahtev učesnika Naučnog skupa ima poseban značaj iz razloga što je nerazvijenost institucionalnog ambijenta, u okviru kojeg se odvijaju ekonomske aktivnosti, jedan od ključnih uzročnika ekonomskog zaostajanja Republike Srbije u odnosu na pre svega zemlje Evropske unije.

Pored navedenih aspekata institucionalne determinisanosti privrednog rasta i razvoja, na ovom naučnom skupu razmatrana su i relevantna pitanja: strukturnih promena; razvoja finansijskog sistema; razvoja politike zaštite konkurencije u eri digitalne ekonomije; uloge agrarnog sektora u savremenim uslovima privređivanja; nivoa razvijenosti tržišta rada i posledica koje takav nivo razvijenosti nosi sa

sobom; ekonomskih, političkih i društvenih nejednakosti; siromaštva i socijalne isključenosti; fiskalnih podsticaja; regulatornih reformi u funkciji povećanje konkurentnosti i sl. Ovde se posebno izdvajaju problemi vezani za strukturne reforme jer se pokazalo da su tokom procesa tranzicije u Republici Srbiji stvorene brojne strukturne deformacije koje je potrebno prevazići. Zaključci Naučnog skupa bili su pod velikim uticajem posledica koje je izazvala kriza COVID 19, kao i tekućih geopolitičkih dešavanja, tako da su učesnici Naučnog skupa pokušali da daju smernice vezana za prevazilaženje posledica krize i ubrzanje privrednog razvoja Republike Srbije.

Publikovanjem ovog Zbornika radova sa Naučnog skupa, oni se stavljaju na uvid kako naučnoj i stručnoj javnosti, tako i nosiocima ekonomskih politika, što će, uvereni smo, imati kako naučne, tako i praktične implikacije za buduća institucionalna rešenja i Republici Srbiji. Održavanje i XXI Naučnog Skupa i publikovanje zbornika radova *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije*, finansijski je podržalo Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Redaktori

Kragujevac, 23. maj 2022.

UVODNI REFERATI

STRUKTURNE PERFORMANSE IZVOZNE KONKURENTNOSTI PRIVREDE REPUBLIKE SRBIJE

Edvard Jakopin[*]

"Konkurentnost je set institucija, politika i faktora koji determinišu nivo produktivnosti jedne zemlje" (WEF, 2010, 4)

Fokus istraživanja u radu je usmeren na analizu strukturnih performansi izvozne konkurentnosti privrede Republike Srbije i njihov uticaj na privredni rast. Izvoz je odigrao dominantnu ulogu u privrednom rastu i doprineo je povećanju ekonomske konvergencije Republike Srbije ka EU. Od svih tranzicionih država, spoljnotrgovinska razmena je najbrže rasla 2001–2020. u Rumuniji (prosečan godišnji rast od 9,9%) i Republici Srbiji (8,2%). Rad istražuje stepen trgovinske otvorenosti, pokrivenost uvoza, tržišno učešće srpskog izvoza u uvozu glavnih partnera, stepen tržišne diversifikacije, intraindustrijsku trgovinu, proizvodnu specijalizaciju izvoza, tehnološku intenzivnost izvozne strukture i koeficijent restrukturiranja izvoza. Poseban akcenat je usmeren na analizu prilagođenosti izvoza potrebama EU i komparativnim prednostima na tržištu EU.

Ključne reči: strukturne performanse izvozne konkurentnosti, konvergencija produktivnosti ka EU, tržišna diversifikacija izvoza i *prilagođenost izvoza potrebama EU*.

Uvod

Savremeni koncepti konkurentnosti posebno naglašavaju značaj strukturne konkurentnosti i ukupnog institucionalnog okvira, ali je fokus primarno usmeren na rast produktivnosti. Srbija je značajno napredovala na svim relevantnim listama međunarodne konkurentnosti, ali je, zbog reformskog zaostatka koji je dodatno pojačan efektima recesije u 2020. (OECD, 2021), suočena sa sporošću u sprovođenju strukturnih reformi

[*] Fakultet za ekonomiju i finansije Univerziteta "Union-Nikola Tesla", Beograd, e-mail: edvard.jakopin@stat.gov.rs

(EC, 2021). Sa druge strane, globalni procesi izmenili su podelu rada i strukturu svetske trgovine, međunarodna trgovina se vertikalno specijalizuje, povećani prilivi SDI u zemlje u razvoju doprineli su rastu izvoza i većoj integrisanosti sa globalnim lancima vrednosti, u čemu su najveće koristi imale tranzicione ekonomije.

Cilj istraživanja je ukazivanje kreatorima ekonomske politike da je rast izvozne konkurentnosti privrede Srbije isključivo u zavisnosti od rasta produktivnosti, odnosno od dinamike sprovođenja strukturnih reformi.

Istraživanje strukturnih performansi izvozne konkurentnosti privrede Srbije testira sledeće hipoteze:

H1: Konvergencija produktivnosti tranzicionih država ka EU je niža od konvergencije životnog standarda.
H2: Model privrednog rasta Srbije u periodu 2010-2020. se značajno bazirao na rastu izvoza.
H3: Najvažnije strukturne performanse izvozne konkurentnosti privrede Srbije su u protekloj deceniji 2010-2020. značajno poboljšane.
H4: Robni izvoz Srbije je povećao svoju konkurentnost na tržište EU, kao i na velika brzorastuća tržišta.
H5: Tehnološka struktura robnog uvoza Srbije je na višem nivou tehnološke složenosti od tehnološke strukture robnog izvoza.

Metodološki instrumentarijum u radu se bazira na strukturnoj, dinamičkoj i komparativnoj analizi ključnih pokazatelja izvozne konkurentnosti privrede Republike Srbije, tranzicionih država i EU, u periodu privrednog oporavka (2015-2019.) i u recesionoj 2020. Rad je strukturiran u tri celine: u *prvoj* je dat osvrt na evoluciju koncepta konkurentnosti, u *drugoj* su prikazani rezultati komparativnog istraživanja konvergencije produktivnosti ka EU, dok je u *trećoj* fokus usmeren na ključne strukturne performanse izvozne konkurentnosti privrede Srbije.

Osvrt na evoluciju koncepta konkurentnosti

Evolucija koncepta međunarodne konkurentnosti u proteklih nekoliko decenija je sve dinamičnija, od koncepta koji se bazirao na učešću konkretne zemlje u globalnoj robnoj razmeni, preko brojnih varijanti koncepta makrokonkurentnosti (uticaji deviznog kursa, dužničke krize, međunarodne specijalizacije), strukturne konkurentnosti (naglasak je na institucionalnom okviru), pa do koncepta koji u fokus stavlja preduzeće, sektore i njihovu produktivnost po jedinici rada i kapitala.

Pojam konkurentnosti se, do polovine prošlog veka, primarno odnosio na sposobnost preduzeća da kreiraju, proizvode i prodaju svoje proizvode ili usluge. Statističko merenje konkurentnosti baziralo se na utvrđivanju rasta ili pada učešća konkretne zemlje u globalnoj robnoj trgovini (OECD, 1991), odnosno rast učešća izvoza podrazumeva rast konkurentnosti, bez sagledavanja strukture konkretnog izvoza.

Krajem XX veka pojam konkurentnosti odnosio se na *makrokonkurentnost* (Kovačević, 2010, 6), uvode se uticaji deviznog kursa, dužničke krize, međunarodne specijalizacije, i dr. Iz mnoštva definicija makrokonkurentnosti, izdvaja se sledeća:

„Konkurentnost jedne zemlje je njena sposobnost da najracionalnije zaposli nacionalne resurse u skladu sa međunarodnom specijalizacijom i trgovinom, tako da to u krajnjoj instanci dovodi do rasta realnog dohotka i životnog standarda, ali zasnovanog na realnim kategorijama, a ne na zaduživanju u inostranstvu“ (Scott & Klodge, 1985, 15).

Razrađujući sam koncept konkurentnosti UNCTAD uvodi pojam strukturne konkurentnosti, koji naglašava značaj ukupnog institucionalnog okvira: „globalna sposobnost nacionalne privrede da izvozi – odraz je uspeha njenih firmi u celini, njihovog dinamizma i sposobnosti da se takmiče, ali i da su i njihova ponašanja i uspesi uslovljeni kompleksnim spletom strukturnih parametara koji karakterišu nacionalnu sredinu u kojoj one posluju“ (UNCTAD, 1987, 72).

Većina poznatih makroekonomista posebno ističe da je pojam međunarodne konkurentnosti u suprotnosti sa deficitom platnog bilansa: *„međunarodnu konkurentnost privrede jedne zemlje predstavlja sposobnost realizacije glavnih ciljeva ekonomske politike, posebno rasta dohotka i*

zaposlenosti, ali bez nastanka deficita platnog bilansa" (Fagerberg, 1988, 355); *„konkurentnost je sposobnost da se spoljnotrgovinski bilans održi u ravnoteži uz ostvarivanje odgovarajuće stope rasta životnog standarda"* (Krugman, 1994).

Evolucija koncepta konkurentnosti krajem XX i početkom XXI veka u fokus stavlja produktivnost (preduzeća, sektora, grana) po jedinici rada i kapitala: *„primarni ekonomski cilj svake zemlje – ostvarivanje dugoročnog rasta i postizanje što višeg nivoa životnog standarda građana, ali da sposobnost da se to postigne ne zavisi od maglovitog, neodređenog pojma – konkurentnost već od produktivnosti sa kojom se resursi te zemlje (tj. rad, kapital, prirodni resursi i sl.) koriste"* (Porter, 1990, 76).

Savremena definicija pojma konkurentnosti i metodologija njenog celovitog merenja bazirana je na konceptu *Svetskog ekonomskog foruma (WEF):*

„Konkurentnost je set institucija, politika i faktora koji determiniše nivo produktivnosti jedne zemlje" (WEF, 2010, 4).

Međutim, važno je istaći, da ne mali broj eminentnih ekonomista naglašava da je izostavljanje iz pojma makrokonkurentnosti odrednice: *„bez novog zaduživanja u inostranstvu"* ili *„bez nastanka deficita spoljnotrgovinskog ili deficita platnog bilansa"*, pogrešno, odnosno da zamagljuje posledice neracionalnog zaduživanja (Kovačević, 2010, 8). Visok nivo spoljnotrgovinskog deficita može privremeno povećati konkurentnost privrede, ali na srednji i duži rok, vraćanja kredita i pokrivanje deficita utiče na nagli pad konkurentnosti. Najveće posledice na konkurentnost predstavlja dugoročna orijentacija razvoja na strane kredite, posebno njihova nenamenska upotreba. U tom kontekstu, godišnje rang-liste međunarodne konkurentnosti predstavljaju ekonomski barometar svake privrede i društva u celini, na vrhu se nalaze najzdravije ekonomije, dok se pri dnu nalaze zemlje koje su opterećene visokom spoljnom zaduženošću. Generalno, najveći globalni izazov za povećanje produktivnosti i konkurentnosti je pronalaženje ravnoteže između tehnološke integracije i ulaganja u ljudski kapital.

Kratak presek međunarodne konkurentne pozicije Srbije pokazuje značajni napredak, ali i neophodnost ubrzanja strukturnih reformi. Zbog reformskog zaostatka u nekim oblastima, Srbija je, prema *Indeksu globalne konkurentnosti- GCI* u 2019. (WEF, 2019), rangirana na 72. mestu u svetu, od 141 države. Najveći problemi od 12 stubova konkurentnosti su

kod onih koji mere razvijenost i kvalitet *Institucija, Infrastrukture, Usvajanje IKT, Finansijskog sistema, Zdravstva i Veličine tržišta*. Metodologija EBRD je tokom protekle tri decenije tranzicije kontinuirano unapređivala indikatore „merenja" kvaliteta preduzetih reformi (EBRD, 2021). Od šest ključnih dimenzija reformi (konkurentnost, dobro upravljanje, „*zelena*" ekonomija, inkluzivnost, otpornost i integrisanost), Srbija najviše zaostaje za državama u regionu-članicama EU u oblasti konkurentnosti, dobrog upravljanja i „zelene" ekonomije. Na osnovu metodologije Svetske banke (*Doing Business),* koja je usmerena na merenje poslovnog ambijenta i uslova poslovanja, Srbija je napredovala sa 93. pozicije u 2014. na 44. u 2020. (od 190 država) i rangirana bolje od svih država u regionu (osim Slovenije). Reformska agenda konkurentnosti OECD-a pokazuje da, i pored napretka, zbog velikog zaostatka, ceo region mora da ubrza strukturne reforme, posebno u oblastima zaštite životne sredine i poslovanja državnih preduzeća (OECD, 2021, 29-30, 63; FIC, 2020).

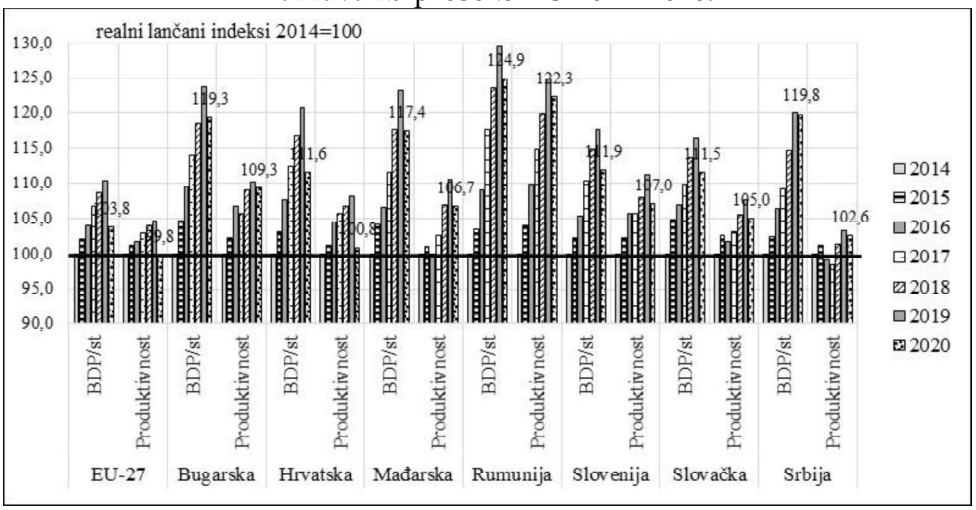
Konvergencija produktivnosti Srbije ka EU

Izvozna konkurentnost tranzicionih država na srednji i duži rok uglavnom zavisi od konvergencije privrednog rasta i produktivnosti ka razvijenim državama, kao i faktora koji na ove dve varijable utiču. Dosta obimna empirijska istraživanja na značajnom uzorku zemalja nisu decidno potvrdila da postoji apsolutna konvergencija, odnosno da dohodak *per capita* u nerazvijenim državama brže raste od dohotka *per capita* u razvijenijim, ali da konvergencija postoji ukoliko se analiziraju manje homogene grupe država (recimo države *OECD*-a, razvijene države EU, tranzicione države i dr.). Međutim, ukoliko u istraživanje uključimo, pored BDP-a (apsolutna konvergencija), i druge faktore rasta, rezultati pokazuju da nerazvijene države imaju dinamičniji rast od razvijenih, da postoji tzv. *uslovna konvergencija* (sustizanje) i da je brzina takve uslovne konvergencije konstantna: 2% godišnje (u teoriji tzv. *gvozdeni zakon konvergencije*) (Barro, 2015, 911). Istraživanja su pokazala da postoji veći stepen konvergencije na nižim nivoima posmatranja (sektor, oblast, grana). Generator održivog rasta i životnog standarda jeste produktivnost, primarno u prerađivačkoj industriji (razmenjiv sektor), zbog uticaja i efekata inovacija i tehničkog progresa

(Petrović & Gligorić-Matić, 2021, 9).

Prosečna realna produktivnost u EU 2014–2020. faktički se nije promenila (-0,2%), ali je životni standard porastao za 3,8%. Sve tranzicione države imale su visok stepen konvergencije životnog standarda u odnosu na prosek EU-27, najviše Rumunija i Bugarska, sa 6,6 i 5 puta bržim godišnjim rastom BDP/st. od prosečnog u EU. U Srbiji je kumulativni rast bio 20% (5,2 puta brže od proseka EU), u Mađarskoj 17%, Hrvatskoj, Slovačkoj i Sloveniji 12%. *Konvergencija produktivnosti je niža od konvergencije životnog standarda*. Najveća konvergencija produktivnosti je u Rumuniji (stopa od 22%), u Bugarskoj 9%, Mađarskoj i Sloveniji 7%, Slovačkoj 5%, u Republici Srbiji 2,6%, a u Hrvatskoj svega 0,8%.

Grafikon 1 Konvergencija životnog standarda i produktivnosti tranzicionih država ka proseku EU 2014–2020.



Izvor: Autor, na osnovu podataka Eurostat-a i RZS (ARS, po metodologiji 2014–2020).

Produktivnost privrede Srbije 2014–2019. bila je pozitivna (3,3%), rast BDP-a (17%) bio je viši od rasta zaposlenosti (13,3%). Dok je u periodu fiskalne konsolidacije 2014–2017. produktivnost bila negativna (-1,6%), usled većeg rasta zaposlenosti (9,2%) od privrednog rasta (7,4%), u periodu snažnog privrednog rasta 2017–2019. (9%), koji je bio dva i po puta brži od rasta zaposlenosti (3,8%), produktivnost je iznosila 5%. U 2020., pod uticajem pandemije, produktivnost je blago smanjena (-0,7%),

kao posledica većeg pada BDP-a (-0,9%) od pada zaposlenosti (-0,2%).

Tabela 1 BDP, zaposlenost i produktivnost u Srbiji po potperiodima (stope rasta)

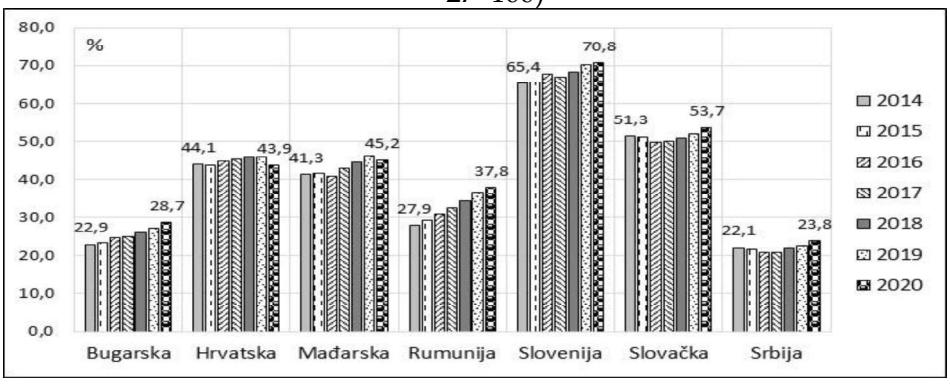
Potperiodi	BDP	Zaposlenost	Produktivnost
2014 - 2017	7,4	9,2	-1,6
2017 - 2019	9,0	3,8	5,0
2014 - 2019	17,0	13,3	3,3
2020 - 2019	-0,9	-0,2	-0,7

Izvor: Autor, na osnovu podataka RZS (ARS).

Uticaj produktivnosti na rast životnog standarda je različit u tranzicionim državama, pre svega u zavisnosti od strukture njihovih privreda. U Rumuniji je 2014–2020, 1% prosečnog godišnjeg rasta produktivnosti generisao 1,1% rast životnog standarda, u Mađarskoj 2,6%, u Slovačkoj 2,3%, Bugarskoj 2,1%, Sloveniji 1,7% i Srbiji 7,6%.

Komparativna analiza produktivnosti proseka EU-27 i tranzicionih država pokazuje veliki jaz u produktivnosti između proseka EU-27 i tranzicionih država, kao i veoma spor efekat konvergencije (sustizanja). Najveći stepen konvergencije realne produktivnosti ka proseku EU imaju Slovenija (70,8% proseka EU, konvergencija od 5,4 p. p.) i Slovačka (53,7%, konvergencija od 2,4 p. p.). Najbrže konvergiraju Rumunija (za 10 p. p., sa 27,9% na 37,8% proseka EU) i Bugarska (za 5,8 p. p., sa 22,9% na 28,7% proseka EU). Srbija je konvergirala za 2,2 p. p. (sa 21,6% na 23,8%), dok je Hrvatska blago divergirala (za 0,2 p. p., sa 44,1% na 43,9%).

Grafikon 2 Trend konvergencije produktivnosti tranzicionih država (EU-27=100)



Izvor: Autor, na osnovu podataka Eurostat-a.

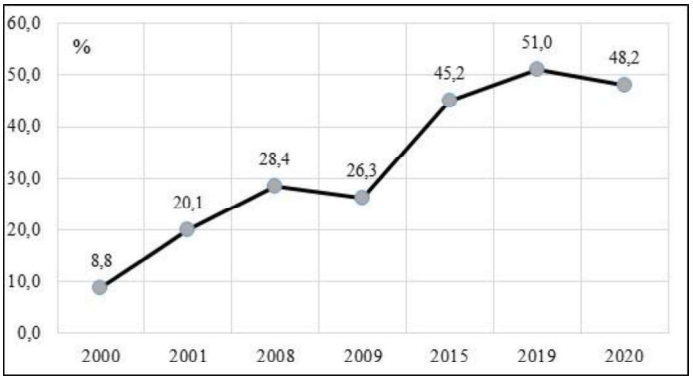
Izvozna konkurentnost

Izvoz je u proteklih tri decenije odigrao ključnu ulogu u privrednom rastu tranzicionih država. Ubrzanje procesa globalizacije krajem devedesetih godina prošlog veka značajno je promenilo podelu rada i strukturu svetske trgovine. Proizvodni procesi su prošli fragmentaciju, rasprostranjeni su po celom svetu. Istovremeno, međunarodna trgovina se vertikalno specijalizuje, pojedine zemlje počele su da se specijalizuju u posebnim fazama proizvodnje, umesto u proizvodnji određene robe i usluga kao što je to bio slučaj ranije. Sve to je uzrokovalo povećani priliv SDI u zemlje u razvoju, pre svega u cilju povećanja efikasnosti proizvodnje dobara i usluga i integracije sa globalnim lancima vrednosti (*GVC-Global Value Chains*). Najveće koristi od dislociranja globalnih proizvodnih procesa imale su tranzicione ekonomije (Hagemejer & Mućk, 2018, 5-8.), *GVC* su povećali njihove proizvodne kapacitete, ubrzale akumulaciju kapitala i povećale vrednost svog izvoza. Posledice su povećanje uvozne zavisnosti proizvodnje, kao i činjenica da značajna vrednost izvoza samo delimično povećava domaći BDP, što sve više usložnjava procenu doprinosa izvoza privrednom rastu.

Izvoz kao pokretač rasta

Prosečan doprinos izvoza rastu BDP-a u Srbiji u poslednjoj deceniji 2010-2020. iznosio je 0,34 p.p. godišnje, *što znači da je izvoz bio zaslužan za 20% privrednog rasta*. Izvoz je konstantno rastao, ali se doprinos neto izvoza menjao u zavisnosti od obima uvoza, uticaja recesije (Jakopin & Čokorilo, 2021), dinamike privrednog rasta, modela rasta, ekonomske politike i dr. Izvoz roba i usluga u BDP je, ako izuzmemo atipičnu 2000. zbog ukidanja decenijskih sankcija, kada je izvoz roba i usluga porastao sa 8,8% na 20,1% BDP, dostigao 2019. rekordnih 51,0%.

Grafikon 3 Trend rasta učešća izvoza roba i usluga u BDP Srbije 2000-2020.



Izvor: Autor, na osnovu podataka RZS.

Komparativna analiza pokazuje da je uloga izvoza kao pokretača privrednog rasta varirala između pojedinačnih ekonomija EU. Dok je u grupi tranzicionih država izvoz odigrao dominantnu ulogu u privrednom rastu (u periodu 1995-2014. prosečno učešće izvoza u rastu BDV u Slovačkoj, Mađarskoj i Češkoj Republici iznosilo je 87%, 78% i 70% sukcesivno), na drugoj strani, u najrazvijenijoj grupi država EU-15 međunarodna trgovina je u mnogo manjoj meri doprinela privrednom rastu (prosečno učešće izvoza u privrednom rastu Francuske, Velike Britanije i Španije u istom periodu iznosilo je 34%, 26% i 32%). Strukturne promene izvoza tranzicionih država karakteriše činjenica da se skoro 60% povećanja izvezene dodate vrednosti može pripisati poluproizvodima, kao i da je ta dodata vrednost izvoza prvenstveno korišćena za proizvodnju gotovih proizvoda na tržištima EU koja se nalaze u neposrednoj geografskoj blizini. (Hagemejer & Mućk, 2018, 13).

Tokom poslednje dve decenije realni globalni rast spoljnotrgovinske razmene bio je za 50% brži od globalnog privrednog rasta, naime, ukupna realna stopa globalne spoljnotrgovinske razmene porasla je za 90%, dok je realna globalna stopa privrednog rasta porasla za 60%. EU je imala 4 puta veću realnu stopu spoljnotrgovinske razmene (80%) od realne stope privrednog rasta (20%), *SAD* su registrovale realni pad spoljnotrgovinske razmene (-98,1%), uz istovremeni realnu ukupnu stopu privrednog rasta od 39%, najveću realnu stopu i spoljnotrgovinske razmene i privrednog rasta ostvarila je **Kina** (621% i 387%), *Ruska Federacija* je ostarila porast spoljnotrgovinske razmene dvostruko veći od stope ekonomskog rasta (137% i 73%). Analiza odnosa obima

spoljnotrgovinske razmene i privrednog rasta u tranzicionim državama potvrđuje *visoku korelaciju*, naime realni rast obima spoljnotrgovinske razmene rastao 2,2 puta brže od realne stope privrednog rasta.

Mada terijska argumentacija o uzročnosti trgovine i rasta traje skoro dva veka, u poslednje dve decenije došlo je do prave istraživačke eksplozije faktora endogenog rasta, u prvom redu važnosti trgovine na privredni rast (Jessi-Poon, 2004), kako bi se potvrdila hipoteza da *otvorene ekonomije rastu brže od onih koje su zatvorene*. Rezultati istraživanja su uglavnom kontradiktorni za države u razvoju i za razvijene ekonomije. Prema tzv. novoj ortodoksiji, većina ekonomista i institucija se slože da je promocija i rast izvoza korisna i za razvijene i za države u razvoju iz mnogih razloga: (a) generiše veće korišćenje kapaciteta; (b) koristi ekonomiju obima; (v) donosi tehnološki napredak; (g) povećava zaposlenost i produktivnost rada; (d) povećava efikasnost raspodele oskudnih resursa u celoj privredi; (đ) smanjuje pritiske na tekući račun i povećava SDI (Medina-Smith, 2001, 4).). *Naglasak na izvozu pomaže koncentrisanju ulaganja u efikasnije sektore privrede, čime se povećava produktivnost***.** Iz ugla ekonomske i razvojne politike istraživanja su došla do dva interesantna zaključka: (1) postoji visoka korelacija između izvoza i BDP; i (2) da je za svakih 2,5% povećanja izvoza, realni BDP po glavi stanovnika je porastao za 1% (ovaj odnos imao visok stepen statističke pouzdanosti). Istraživanja su, takođe, pokazala da *diversifikacija izvoza može dovesti do većeg rasta***,** zemlje u razvoju trebale bi da diversifikuju svoj izvoz zbog prevladavanja izvozne nestabilnosti ili negativnog uticaja trgovine primarnim proizvodima (Hesse, 2008, 5). Uspešan tranzicioni razvojni put, visok rast i sustizanje razvijenijih ekonomija najuže je povezan sa izborom *izvozno orijentisanog razvojnog modela.* Tranzicione ekonomije JIE, zbog problema u sprovođenju strukturnih reformi i zakasnalog tranzicionog starta, dodatno su suočene sa *„efektom istiskivanja*" na međunarodnom tržištu (Inotai, 2013, 2).

Performanse spoljnotrgovinskog bilansa Srbije 2010-2020.

Spoljnotrgovinska razmena roba i usluga realno je rasla u poslednjoj deceniji po godišnjoj stopi od 6,2%, izvoz roba i usluga po stopi od 7%, a uvoz roba i usluga po stopi od 5,7%. Negativan spoljnotrgovinski bilans roba i usluga 2018-2020. se kreće oko -5 mlrd. EUR. Brži rast izvoza roba

i usluga od uvoza 2010-2020. doprineo je rastu pokrivenosti uvoza izvozom (110% u 2020.). Dinamičan rast roba i usluga doprineo je rastu koeficijenta otvorenosti, koji je od 2015. konstantno veći od 100%. Recesija 2020. je u manjem obimu uticala na pad izvoza roba i usluga (IMF, 2021, 13), što je posledično smanjilo koeficijent otvorenosti i izvozni koeficijent.

Tabela 2 Trend izvoza i uvoza roba i usluga Srbije 2010-2020.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Izvoz robe i usluga (mlrd. EUR)	10,0	11,5	11,8	14,4	15,0	16,3	18,0	20,3	22,3	24,5	23,2
Uvoz robe i usluga (mlrd. EUR)	15,1	17,1	17,7	18,6	18,5	19,6	20,7	23,7	27,0	29,8	28,1
Bilans razmene (mlrd. EUR)	-5,0	-5,7	-5,9	-4,2	-3,6	-3,3	-2,7	-3,4	-4,6	-5,3	-4,8
Pokrivenost uvoza izvozom (%)	66,6	67,0	66,9	77,6	80,7	83,1	86,8	85,8	82,8	82,1	82,8
Koeficijent otvorenosti (%)	79,7	80,7	87,6	90,6	94,4	100,5	105,3	112,2	114,9	117,9	109,6
Izvozni koeficijent (%)	31,8	32,4	35,1	39,6	42,2	45,6	48,9	51,8	52,1	53,2	49,7

Izvor: Autor, na osnovu podataka RZS i NBS.

Robni izvoz je 2010-2020. prosečno godišnje rastao 7,3%, a robni uvoz od 5,4%, odnosno porasli za oko 10 mlrd. EUR i dostigli 17,1 mlrd. EUR (robni izvoz) i 23 mlrd. EUR (robni uvoz) u 2020. Robni deficit je 2020. iznosio -5,9 mlrd. EUR. Za razliku od uticaja finansijske krize 2009., kada je oporavak robnog izvoza trajao 4 godine, a robnog uvoza 8 godina, efekti recesije 2020. bili su kratkotrajni (dva kvartala), ali su uzrokovali strukturna pomeranja: pad izvoza najveće robne grupe *Oprema za distribuciju električne energije* za 8% u 2020., *Bakra* (-26,2%), *Putničkih automobila* (-27,3%), *Ulja od nafte i minerala* (-33,9%), dok su rast zabeležili *Duvan* (39%), *Kukuruz u zrnu* (18,6%), *Voće* (22,3%), *Električni aparati za strujna kola* (28,5%), itd.; a kod robnog uvoza rast najveće robne grupe *Nerazvrstana roba* 6,2% u 2020., *Lekova* (31,5%), pad uvoza *Nafte, mineralnih ulja* (-27,7%), *Gasa* (-27,2%) i *Putničkih automobila* (-23,3%).

Srbija je u periodu 2015-2020. značajno povećala svoje učešće u svetskom robnom izvozu (sa 0,081% na 0,111%) i u robnom uvozu (sa 0,107% na 0,147%). U ukupnoj robnoj razmeni Srbije u 2020. od 40 mlrd. EUR grupa od 25 država najvećih spoljnotrgovinskih partnera (G-25) učestvuje ukupno sa 88% (35 mlrd. EUR). Na vrhu u 2020. se nalazi Nemačka sa 13,3% (5,3 mlrd. EUR), slede Italija sa 8,4% (3,4 mlrd. EUR), Kina sa 8% (3,2 mlrd. EUR) i Rusija sa 5,5% (2,2 mlrd. EUR). G-25 kontinuirano povećava svoje učešće u globalnom izvozu (57,13% u 2020.), i u uvozu (58,43%). Takođe, sve tranzicione zemlje koje pripadaju

G-25 povećale su u poslednjoj deceniji svoje učešće u svetskom robnom izvozu i uvozu.

Trgovinska otvorenost i pokrivenost uvoza

Koeficijent trgovinske robne otvorenosti (učešće izvoza i uvoza roba kao % BDP) imao je snažan tempo rasta i 2019. dostigao je 90%., da bi, u 2020. smanjen na 86%, što je znatno iznad proseka EU (67%). Tome je isključivo doprineo rast *izvoznog koeficijenta* (izvoz robe kao % BDP), koji je povećan tokom poslednje decenije za 50% (sa 23,4% na 36,4%). Pozitivan efekat je *rast pokrivenosti robnog uvoza izvozom* koja je 2020. iznosila 74,3%. Srbija je 2020. u robnoj razmeni u okviru G-25 ostvarila najveći suficit sa svim susednim državama, osim sa Mađarskom (-338 mil. EUR). Konstantno visok robni deficit je sa Kinom (-2,5 mlrd. EUR), Nemačkom (925 mil. EUR), Turskom (-686 mil. EUR), Ruskom Federacijom (-588 mil. EUR) i Italijom (-500 mil. EUR). Dominantan robni izvoz Srbije je u 42 države Evrope, čak skoro 90% izvoza, od čega na države EU otpada 65% ukupnog robnog izvoza.

Tabela 3 Trend i komparacija trgovinske otvorenosti i pokrivenosti uvoza (%)

	Koeficijent trgovinske otvorenosti				Izvozni robni koeficijent				Pokrivenost uvoza izvozom			
	2010	2015	2019	2020	2010	2015	2019	2020	2010	2015	2019	2020
EU-27	63,7	68,3	70,3	67,4	31,9	35,3	36,0	34,7	100,7	106,9	105,0	106,0
Bugarska	90,9	107,4	103,1	95,5	40,6	49,9	48,4	45,5	80,9	86,8	88,5	91,2
Hrvatska	53,2	67,8	74,7	78,1	19,7	26,1	28,3	30,5	58,8	62,8	61,0	64,0
Mađarska	138,8	152,3	149,4	151,1	72,2	78,7	75,7	77,2	108,3	107,1	102,6	104,4
Rumunija	67,1	73,4	69,4	65,2	29,8	34,1	30,8	28,3	79,8	86,7	79,6	76,8
Slovenija	123,1	143,3	164,2	162,3	60,6	74,1	83,0	83,6	97,0	107,1	102,1	106,3
Slovačka	146,0	167,1	170,5	162,4	72,6	84,8	85,0	82,3	99,0	103,1	99,4	102,7
Srbija	**62,8**	**78,7**	**90,0**	**85,5**	**23,4**	**33,7**	**38,1**	**36,4**	**59,5**	**74,8**	**73,4**	**74,3**
Svet*	46,7	44,5	43,9	42,0	23,3	22,1	21,8	20,9	99,3	99,1	98,8	98,9

*Izvor: Autor, na osnovu podataka Eurostat (last update 15/10/2021). *World Bank database.*

Tržišno učešće srpskog izvoza u uvozu glavnih partnera

Dominantan robni izvoz Srbije je u 42 države Evrope, čak skoro 90% robnog izvoza, od čega na države EU otpada 65% ukupnog izvoza. Primetan je rast tržišnog učešća Srbije, odnosno rast izvoza u uvozu u svim evropskim tranzicionim državama i Kini. Isključivi razlog pada agregatnog tržišnog učešća na tržištu 25 najvećih spoljnotrgovinskih

partnera (sa 0,88% na 0,78%) je pad robnog izvoza u Italiju (sa 0,53% učešća u robnom uvozu Italije u 2015. na 0,39% u 2020.). Srbija je povećala svoju izvoznu konkurentnost na svim ostalim pojedinačnim tržištima grupe G-25.

Tabela 4 Tržišno učešće Srbije u grupi najvećih trgovinskih partnera G-25

		Učešće u izvozu Srbije (%)		Tržišno učešće (%)		Promena
		2015	2020	2015	2020	2020/2015
1	Nemačka	12,5	12,9	0,16	0,21	0,06
2	Italija	16,2	8,4	0,53	0,39	-0,14
3	BiH	8,8	7,1	13,02	14,00	0,98
4	Rumunija	5,6	6,5	1,07	1,38	0,31
5	Ruska Federacija	5,4	4,7	0,41	0,39	-0,01
6	Mađarska	2,7	4,7	0,39	0,81	0,42
7	Crna Gora	5,1	4,0	33,13	32,76	-0,37
8	Severna Makedonija	3,9	3,8	8,15	8,44	0,29
9	Češka Rep.	2,3	3,7	0,22	0,42	0,21
10	Hrvatska	3,3	3,4	2,15	2,52	0,37
11	Poljska	2,1	3,3	0,15	0,25	0,10
12	Bugarska	2,9	3,2	1,30	1,78	0,48
13	Slovenija	3,1	3,1	1,61	1,65	0,04
14	Austrija	2,6	2,8	0,24	0,33	0,09
15	Francuska	3,1	2,7	0,07	0,09	0,02
16	Holandija	1,1	2,2	0,04	0,09	0,05
17	Kina	0,2	1,9	0,00	0,02	0,02
18	Turska	1,9	1,9	0,12	0,16	0,05
19	SAD	1,9	1,9	0,01	0,02	0,00
20	Slovačka Rep.	1,6	1,8	0,30	0,41	0,11
21	Velika Britanija	1,5	1,7	0,03	0,05	0,02
22	Španija	1,0	1,3	0,05	0,08	0,03
23	Belgija	1,2	1,2	0,04	0,06	0,01
24	Grčka	1,1	1,1	0,32	0,37	0,05
25	Švajcarska	0,6	0,9	0,03	0,06	0,03
	Agregatno tržišno učešće	91,6	90,2	0,88	0,76	

Izvor: Autor, na osnovu podataka ITC.

Tržišna diversifikacija

Tržišna diversifikacija robnog izvoza Srbije se konstantno povećava, robni izvoz u 2020. je znatno ravnomernije raspoređen po inostranim tržištima u odnosu na 2015. (*Herfindalov koeficijent tržišne diversifikacije* 2015-2020. za Srbiju se smanjuje). Robni izvoz u Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu ima trend rasta, ali opada njihovo učešće, jer raste učešće

drugih izvoznih destinacija (Rumunije, Bugarske, Češke Rep., Poljske, Slovačke Rep., Mađarske, Kine, i dr.). Za Srbiju je izuzetno bitno zadržati se na tradicionalnim tržištima sa kojima je Srbija u proteklim decenijama imala izuzetno razvijenu spoljnotrgovinsku robnu razmenu (Rusija, Češka, Poljska, Irak, Iran, Egipat), ali i što veća prisutnost robnog izvoza na novim velikim i srednjim brzorastućim i umereno rastućim tržištima.

Analiza klasifikacije tržišta prema veličini i rastu diferencira 40 najvećih tržišta (95,4% robne razmene Srbije 2010-2020., 381,8 mlrd. $).

Tabela 5 Kriterijumi i granične vrednosti klasifikacije tržišta

Prosečna stopa rasta BDP (%) 2010-2019.		Prema veličini BDP 2020.	
Brzorastuća	>5%	Velika	>500 mil. $
Umerenorastuća	3-5%	Srednja	100-500 mil $
Spororastuća	<3%	Mala	<100 mil. $

Izvor: Autor

Primenjujući rezultate klasifikacije tržišta prema veličini i rastu u periodu 2010-2020., sa aspekta spoljnotrgovinske robne razmene Srbije, moguće je izdvojiti 40 najvećih spoljnotrgovinskih partnera koji su ukupno participirali sa 95,4% ukupne robne razmene Srbije (381,8 mlrd. $).

Tabela 6 Klasifikacija 40 najvećih tržišta robne razmene Srbije prema veličini i rastu

	Velika	Srednja	Mala
Brzorastuća	Kina, Indija, Turska	Irak, Vijetnam, Irska	
Umerenorastuća	Rep. Koreja, Poljska	Kazahstan, Rumunija, Mađarska, UAE	
Spororastuća	Nemačka, Italija, Ruska Fed., V. Britanija, Francuska, SAD, Belgija, Španija, Japan, Holandija, Švajcarska, Švedska, Brazil	Austrija, Češka Rep., Slovačka Rep., Grčka, Ukrajina, Danska, Finska	Bugarska, Slovenija, Hrvatska, Sev. Makedonija, Crna Gora, Albanija, Belorusija, BiH

Izvor: Autor, na osnovu podataka ITC

Grupa država sa *"vrlo visokom robnom razmenom"* (56% razmene) obuhvata 5 velikih tržišta: Nemačka (12%), Italija (11%), Ruska Federacija (8%), Kina (5,2%), Poljska (3%) i 4 susedna tržišta: Rumunija (4,4%), Mađarska (4,2%), Bosna i Hercegovina (5%) i Slovenija (3%). *Strukturna analiza robne razmene pokazuje dominantnost velikih spororastućih tržišta*, ali i značajne kvalitativne pozitivne promene: rast učešća

brzorastućih i to velikih tržišta za 5,4 p.p. (sa 6,9% na 12,3%) i pad učešća sporastućih tržišta za 9 p.p. (sa 80,2% na 71,3%). Robna razmena Srbije na velika tržišta 2010-2020. porasla je skoro dvostruko, dok je na brzorastuća tržišta porasla za 10 godina više od 3 puta.

Analiza tržišta robnog izvoza diferencira 37 najvećih izvoznih tržišta Srbije (96,4% ukupnog robnog izvoza, 165,9 mlrd. $), od kojih je robni izvoz na 11 tržišta (Italija, Nemačka, Ruska Federacija, Rumunija, Mađarska, Hrvatska, Bugarska, BiH, Albanija, S. Makedonija i Slovenija) učestvovao sa 68% (grupa država "*vrlo visokog robnog izvoza*"). Velika tržišta participiraju u robnom izvozu Srbije sa 49%, srednja sa 24% i mala sa 27%; 80% robnog izvoza usmereno je na sporastuća tržišta, 16% na umerenorastuća i svega 4% na brzorastuća tržišta. Kvalitativne strukturne promene robnog izvoza u poslednjoj deceniji karakteriše: rast učešća brzorastućih i to velikih tržišta za 3 p.p. (sa 1% na 3,9%), umerenorastućih za 4 p.p. (sa 12% na 16%), pad učešća sporastućih za 7% p.p. (sa 87% na 80%) i rast učešća velikih tržišta za 8 p.p. (sa 40,6% na 48,6%). Važno je napomenuti da je u poslednjoj deceniji robni izvoz Srbije na velika tržišta porastao za 2,4 puta, a na brzorastuća tržišta 7,8 puta.

Važno je napomenuti, da je robni izvoz Srbije po stanovniku u poslednjoj deceniji više nego udvostručen (nominalan rast sa 1,34 $ na 2,83 $), kao i da je robni izvoz Srbije povećao svoju konkurentnost na tržištu EU. Učešće u ukupnom robnom uvozu EU-27 u 2020. iznosilo je 0,3%, što je značajan rast u odnosu na 2010. Struktura robnog izvoza Srbije imala je kontinuiran trend rasta prilagođavanja tražnji EU (koeficijent podudarosti robnog izvoza Srbije robnom uvozu EU-27 porastao je sa 0,30 u 2010. na 0,44 u 2020.).

Intraindustrijska trgovina

Intra-industrijska trgovina (Balassa, 1988) Srbije sa EU (izvoz istih robnih grupa u EU i uvoz istih robnih grupa iz EU) pokazuje stabilan trend rasta 2010-2020 (*Grubel-Lloyd-ov indeks* je porastao sa 0,39 u 2010. na 0,50 u 2020.), ali je i dalje na niskom nivou, ne postoji zadovoljavajući nivo strukturne podudarnosti izvoza u EU i uvoza iz nje. Generalno, između Srbije i EU dominira inter-industrijska trgovina, odnosno razmenjuju se proizvodi iz različitih grupa, zbog niske

tehnološke komplementarnosti prizvodnih struktura EU i Srbije. Tražnju za proizvodima koju EU ne uspeva da pokrije iz domaćih izvora (komplementarni proizvodi), može da zadovolji samo mali broj proizvoda iz Srbije, koji pri tom moraju da ispunjavaju i evropske standarde. Uglavnom se radi o tzv. resursnim i primarnim proizvodima.

Tabela 7 Intra-industrijska trgovina Srbije i EU

Grubel-Lloyd-ov indeks											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
HS-2*	0,49	0,50	0,53	0,64	0,63	0,64	0,61	0,61	0,62	0,61	0,59
SITC robne grupe**	0,39	0,38	0,41	0,38	0,41	0,41	0,45	0,47	0,51	0,52	0,50

Izvor: Autor, na osnovu podataka ITC i UNCTAD-a***

Komparativne prednosti sa EU

Za Srbiju su najznačajnije komparativne prednosti sa EU, odnos učešća izvoza grupe proizvoda Srbije i EU u ukupnom izvozu Srbije i EU (*Indeks otkrivene komparativne prednosti - RCA*). Od ukupno 260 robnih grupa Srbija je u robnom izvozu 2020. na tržište EU, ostvarila komparativne prednosti u 77 robnih grupa (RCA≥1), što je u odnosu na 2010. rast od 10%, njihovo učešće je 75,8 u ukupnom robnom izvozu Srbije u EU (25,3% robnog izvoza EU) u 2020. Prisutan je trend rasta broja robnih grupa sa najvećim robnim izvozom u EU: izvoz ≥200 mil. $ u 2020. ostvarilo je 13 robnih grupa (2010. svega 4), izvoz obima 100-200 mil. $ ostvarilo je 15 robnih grupa (11 u 2010.), 50-100 mil. $ ostvarilo je 18 robnih grupa u 2020. (10 u 2010.), što ukazuje na zaključak o rastu konkurentnosti, ne samo u rastu broja robnih grupa, nego i po većoj njihovoj snazi na tržište EU. Najveću komparativnu prednost na tržištu EU (RCA≥3) u 2020. ostvarilo je 26 robnih grupa, kod kojih je primetan rast tehnološke intenzivnosti: 1 high-tech robna grupa sa RCA 7,28 i 6 medium-tech robnih grupa (u 2010 samo 4). Broj velikih izvoznih robnih grupa (izvoz u EU premašuje 200 mil. $) povećao se, sa 4 u 2010, na 14 u 2019. i 2020., ali je još značajniji rast njihove tehnološke intenzivnosti (dok u 2010. nije bilo ni jedne high-tech robne grupe, u 2020., na tržište EU su bile prisutne i 5 medium-tech robnih grupa (od 14).

Tabela 8 Broj robnih grupa kod kojih je komparativna prednost RCA≥1

2010		2019		2020	
RCA	70	RCA	74	RCA	77
1-2	27	1-2	30	1-2	30
2-5	26	2-5	32	2-5	33
5-10	9	5-10	7	5-10	10
>10	8	>10	5	>10	4

Izvor: Autor, na osnovu podataka UNCTADSTATS, SITC robne grupe (3-cifreni nivo).

Proizvodna specijalizacija izvoza

Proizvodna specijalizacija robnog izvoza i robnog uvoza je na niskom nivou, mada je specijalizacija robnog uvoza na nešto višem nivou. Tokom poslednje decenije 2010-2020. specijalizacija robnog izvoza i uvoza Srbije sa EU je na višem nivou od specijalizacije robnog izvoza i uvoza Srbije sa svetom (bez EU). Od 13 tržišta sa kojima Srbija ima najveći robni izvoz i uvoz, najveću specijalizaciju robnog izvoza 2020. Srbija je postigla na tržištima susednih država - članicama EU: Rumunije (0,333) i Mađarske (0,206), i na tržištima najvećih partnera u EU: Nemačke (0,202) i Italije (0,200); dok je specijalizacija robnog uvoza niska na svih 13 tržišta (izuzev sa Ruskom Federacijom, zbog uvoza gasa, 0,301).

Tabela 9 Koeficijent specijalizacije izvoza i uvoza Srbije na najveća tržišta

	DEU		ITA		RUS		CHN		TUR	
	2010	2020	2010	2020	2010	2020	2010	2020	2010	2020
S izvoza	0,170	0,202	0,211	0,200	0,203	0,193	0,221	0,596	0,220	0,190
S uvoza	0,150	0,143	0,199	0,105	0,509	0,301	0,163	0,153	0,148	0,091

Izvor: Autor, na osnovu podataka UNCTAD-a. DEU-Nemačka, ITA-Italija, RUS-Ruska Federacija, TUR-Turska.

Specijalizacija robnog izvoza sa susednim državama je veća sa onim državama koje su članice EU, nego sa susednim državama koje nisu članice EU. Konkurentnost najvećih izvoznih robnih grupa na tržište EU 2010-2020. je povećana značajno, kako po obimu (za 10 p.p., sa 51,8% na 68%), tako i po tehnološkoj strukturi. Sa druge strane, uvozna proizvodna specijalizacija iz EU opada. Konkurentnost najvećih izvoznih robnih grupa na ostala tržište sveta (bez EU) se nije promenila (57%), i dalje dominiraju resursni, primarni i low-tech proizvodi. Uvozna specijalizacija sa tržišta van EU je smanjena (pad sa 58% na 50%), ali je tehnološka uvozna specijalizacija značajno poboljšana.

Tabela 10 Koeficijent specijalizacije izvoza i uvoza Srbije na tržišta država regiona

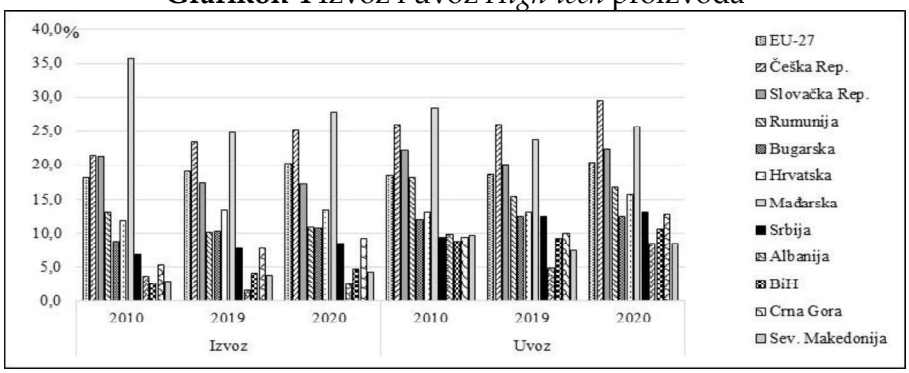
	ROU		HUN		HRV		BGR		SLN		BIH		MKD	
	2010	2020	2010	2020	2010	2020	2010	2020	2010	2020	2010	2020	2010	2020
S izvoza	0,310	0,333	0,254	0,206	0,091	0,100	0,154	0,133	0,149	0,132	0,081	0,094	0,104	0,086
S uvoza	0,301	0,227	0,372	0,205	0,149	0,223	0,424	0,137	0,209	0,222	0,221	0,163	0,170	0,163

Izvor: Autor, na osnovu podataka UNCTAD-a. ROU-Rumunija, HUN-Mađarska, HRV-Hrvatska, BGR-Bugarska, SLN-Slovenija, MKD-S. Makedonija, BiH-Bosna i Hercegovina.

Tehnološka intenzivnost izvozne strukture

Jedan od ključnih parametara rasta kvaliteta konkurentnosti jeste rast tehnološke složenosti izvozne strukture proizvoda. Srbija je značajno poboljšala svoju tehnološku izvoznu i uvoznu strukturu proizvoda 2010–2020. Robni izvoz *High-tech* proizvoda je povećao svoje učešće u ukupnom izvozu sa 6,8% u 2010. na 8,4% u 2020. Učešće *Medium-tech* proizvoda je imalo još snažniji rast, sa 19,2% na 31,1% u ukupnom izvozu, tj. sa 23,1% na 30,6% u uvozu. Tehnološka struktura robnog uvoza je konstantno na višem nivou tehnološke složenosti od tehnološke strukture robnog izvoza. Tranzicione države članice EU imaju na znatno višem nivou tehnološku strukturu robnog izvoza i uvoza u odnosu na tranzicione države kandidate za članstvo u EU. Najpovoljniju tehnološku strukturu izvoza i uvoza, bolju od proseka EU, imaju: Češka Rep., Slovačka Rep., Rumunija i Mađarska. U strukturi *High-tech* robnih grupa visoko učešće u izvozu i uvozu imaju tri grupe: *542 – Lekovi (*u izvozu 19% u 2020, u uvozu 32%), *716 – Rotacione električne mašine* (42% i 5,8%) i *778 – Električne mašine, aparati* (7,5% i 8,2%).

Grafikon 4 Izvoz i uvoz *High-tech* proizvoda



Izvor: Autor, na osnovu podataka UNCTAD-a.

Restrukturiranje izvoza

Rast konkurentnosti primarno zavisi od brzine i kvaliteta restrukturiranja izvoznih struktura i povećanja podudarnosti tražnji velikih tržišta, kakvo je tržište EU (Nikolić & Nikolić, 2020, 395). U poslednjoj deceniji dinamika restrukturiranja izvoza Srbije bila je intenzivna (*Finger-Krejninov indeks strukturne sličnosti* je 2020. iznosio 0,71), znatno brža od tranzicionih država članica EU koje su, u najvećoj meri, proces restrukturanja izvoza završile ranije (F-K indeks Češke Rep. 0,84, Mađarske i Slovačke Rep. 0,76 i Rumunije i Bugarske 0,75).

Tabela 11 Koeficijent restrukturiranja izvoza (F-K indeks) (2010=1)

	SRB	ROU	BGR	HRV	HUN	CZE.	SVK	ALB	BiH	CG	MKD
2010	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2020	0,71	0,75	0,75	0,68	0,76	0,84	0,76	0,65	0,73	0,54	0,51

Izvor: Autor, na osnovu podataka UNCTAD-a.

Izvozna struktura Srbije u 2020. je najsličnija izvoznoj strukturi Rumunije (F-K indeks 0,59), Hrvatske (0,56) i Bugarske (0,54), tako da su te države najveći izvozni konkurentni Srbije. Poredeći, izvozna konkurentnost Srbije se smanjila u odnosu na Rumuniju, Hrvatsku i Mađarsku, ali se povećala u odnosu na Slovačku Rep., Crnu Goru i Sev. Makedoniju.

Tabela 12 F-K indeks strukturne sličnosti izvoza Srbije sa izvozom tranzicionih država

	ROU	BGR	HRV	HUN	CZE	SVK	ALB	BiH	CG	MKD
2010	0,50	0,54	0,50	0,44	0,45	0,48	0,26	0,47	0,30	0,43
2020	0,59	0,54	0,56	0,50	0,48	0,46	0,29	0,49	0,25	0,40

Izvor: Autor, na osnovu podataka UNCTAD-a.

Konkurentska pozicija Srbije na tržište EU se značajno povećala (rast F-K indeksa sa 0,42 u 2010. na 0,50 u 2020.). Najveću podudarnost izvozne strukture sa tražnjom u EU imaju Mađarska (0,66), Češka Rep. (0,62) i Hrvatska (0,59), dok su najveći rast podudarnosti izvoznih struktura na tržište u EU imale Hrvatska (za 10 ind. poena) i Srbija (za 8 i.p.).

Tabela 13 F-K indeks strukturne sličnosti uvoza EU i izvoza tranzicionih država

	SRB	ROU	BGR	HRV	HUN	CZE	SVK	ALB	BiH	CG	MKD
2010	0,42	0,54	0,50	0,49	0,59	0,61	0,58	0,28	0,37	0,15	0,24
2019	0,49	0,55	0,56	0,58	0,64	0,61	0,58	0,29	0,38	0,18	0,27
2020	0,50	0,54	0,54	0,59	0,66	0,62	0,57	0,29	0,39	0,21	0,28

Izvor: Autor, na osnovu podataka UNCTAD-a.

Zaključak

Produktivnost je generator strukturnih promena u privredi i bržeg rasta životnog standarda. Produktivnost privrede Srbije u periodu 2014–2019. je povećana za 3,3%, 2017–2019. je iznosila rekordnih 5%, dok je u 2020. blago smanjena (-0,7%). Konvergencija produktivnosti Srbije ka EU je povećana za 2,2 p. p. (sa 21,6% proseka EU-27 u 2015. na 23,8% u 2020), dok je konvergencija životnog standarda značajnije povećana, za 4,4 p. p. (BDP/st. sa 18,3% na 22,7% proseka EU-27 u 2020). Komparativna analiza produktivnosti pokazuje veliki jaz u produktivnosti između EU i tranzicionih država, kao i značajno sporiji proces konvergencije produktivnosti ka EU od konvergencije životnog standarda (*hipoteza H1*).

Doprinos neto izvoza privrednom rastu u poslednjoj deceniji (2010–2020) iznosio je prosečno godišnje 0,34 p. p. Izvoz robe i usluga je konstantno rastao, dostigao je 2019. rekordnih 51,0% BDP-a, da bi, usled globalne recesije 2020, iznosio 48,2% BDP-a. Izvoz je odigrao dominantnu ulogu u privrednom rastu (*hipoteza H2*) i doprineo je procesu ekonomske konvergencije tranzicionih država ka najrazvijenijoj grupi država EU-15. Od svih tranzicionih država, spoljnotrgovinska razmena je najbrže rasla 2001–2020. u Rumuniji (godišnji rast od 9,9%) i Srbiji (8,2%).

Istraživanja su pokazala da otvorene ekonomije rastu brže od onih koje su zatvorene, zatim da fokus na izvozu pomaže koncentrisanju ulaganja u efikasnije sektore privrede, čime se povećava produktivnost, kao i da postoji visoka korelacija između izvoza i privrednog rasta. Spoljnotrgovinska razmena robe i usluga Srbije realno je rasla u poslednjoj deceniji po stopi od 6,2%, izvoz robe i usluga po stopi od 7%, a uvoz robe i usluga po stopi od 5,7%. Negativan spoljnotrgovinski bilans robe i usluga 2018–2020. se kreće oko -4 mlrd. EUR.

Da su strukturne performanse izvozne konkurentnosti privrede 2010-2020. značajno poboljšane (*hipoteza H3*) pokazuju rezultati istraživanja:

- Brži rast izvoza robe i usluga od uvoza doprineo je *rastu pokrivenosti uvoza izvozom* (sa 72,5% na 85,3% u 2020);
- Dinamičan rast izvoza robe i usluga doprineo je *rastu koeficijenta,* koji je od 2015. konstantno veći od 100%;
- Srbija je 2015–2020. značajno povećala svoje učešće u svetskom robnom izvozu (sa 0,081% na 0,111%) i u robnom uvozu (sa 0,107% na 0,147%);
- Rast *izvoznog koeficijenta* za 13 p. p. (sa 23,4% na 36,4%);
- Srbija je 2020. u robnoj razmeni u okviru G-25 (najveći spoljnotrgovinski partneri) ostvarila suficit sa svim susednim državama (Rumunija, Bugarska, Hrvatska, BiH, Crna Gora, Albanija, Severna Makedonija), osim sa Mađarskom;
- Izvoz Srbije *per capita* je više nego udvostručen (sa 1.340 USD na 2.830 USD);
- Rast tržišnog učešća Srbije, odnosno rast robnog izvoza u uvozu u svim evropskim tranzicionim državama i Kini, kao i na svim pojedinačnim tržištima G-25 (osim sa Italijom);
- Tržišna diversifikacija robnog izvoza Srbije se konstantno povećava, robni izvoz u 2020. je znatno ravnomernije raspoređen po inostranim tržištima u odnosu na 2015. Robni izvoz u Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu ima trend rasta, ali opada njihovo učešće, jer raste učešće drugih izvoznih destinacija (Rumunije, Bugarske, Češke Rep., Poljske, Slovačke Rep., Mađarske, Kine i dr.).

Robna razmena Srbije na velika tržišta 2010–2020. porasla je skoro dvostruko, dok je na brzorastuća tržišta porasla više od tri puta (*hipoteza H4*). Takođe, robni izvoz Srbije je povećao svoju konkurentnost na tržištu EU. Učešće u ukupnom robnom uvozu EU u 2020. iznosilo je 0,3%, što je značajan rast u odnosu na 2010. (0,1%). Struktura robnog izvoza Srbije imala je kontinuiran trend rasta prilagođavanja tražnji EU, *koeficijent podudarnosti izvoza* porastao je sa 0,30 u 2010. na 0,44 u 2020. *Intraindustrijska trgovina* Srbije sa EU (izvoz istih robnih grupa u EU i uvoz istih robnih grupa iz EU) pokazuje stabilan trend rasta. Srbija je u robnom izvozu 2020. na tržište EU ostvarila *komparativne*

prednosti u 77 robnih grupa (RCA ≥ 1), što je, u odnosu na 2010, rast broja robnih grupa od 10%. Srbija je značajno poboljšala robni bilans sa EU, kako po obimu tako i po strukturi. Proizvodna specijalizacija robnog izvoza i robnog uvoza je na niskom nivou, mada je specijalizacija robnog uvoza na nešto višem nivou.

Istraživanje je potvrdilo hipotezu da je Srbija značajno poboljšala svoju tehnološku izvoznu i uvoznu strukturu proizvoda u poslednjoj deceniji (*hipoteza H5*). Tehnološka struktura robnog uvoza je na višem nivou tehnološke složenosti od tehnološke strukture robnog izvoza. Dinamika *restrukturiranja izvoza* Srbije bila je intenzivna, znatno brža od tranzicionih država članica EU koje su, u najvećoj meri, proces restrukturiranja izvoza završile ranije.

Literatura

1. Balassa, B. (1988). Intra-Industry specialization: A cross-country analysis. *European Economic Review*, Vol. 30, Issue 1, pp: 27-42.
2. Barro, R. J. (2015). **Convergence and modernization.** Economic Journal, 125: 911-942.
3. EBRD. (2021). Transition report 2020-21.
4. European Commission. (2021). Guidance for the Economic Reform Programmes 2022-2024 of the Western Balkans and Turkey. ERP-2022-2024-Guidance-Note.pdf (finance.gov.mk)
5. Fagerberg, J. (1988). Industrial Competitiveness. *The Economic Journal Vol. 98*.
6. Foreign Investors Council -FIC. (2020). *Bela knjiga-Predlozi za poboljšanje poslovnog okruženja u Srbiji*. www.fic.org.rs/whitebook2020.html
7. Hesse, H. (2008). *Export Diversification and Economic Growth*. IBRD, World Bank, EC, WP No. 21.
8. Inotai, A. (2013). Sustainable Growth Based on Export-Oriented Economic Strategy: The Bulgarian Case in an International Comparison. Friedrich-Ebert-Stiftung.
9. IMF. (2021). World Economic Outlook Update.
10. https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October.
11. Jakopin, E., & Čokorilo, N. (2021). Uticaj recesije na strukturne performance privrede Republike Srbije u 2020. Republički zavod za statistiku.
12. Jessie Poon, J. (1994). Export Growth, Economic Growth, and Development

Levels: An Empirical Analysis, *Kyklos*, 26(1): 37-53

13. Kovačević, M. (2010). Uzroci pada i vrlo niskog nivoa konkurentnosti privrede Srbije. *Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije:* 3-42. NDE i EF Beograd.
14. Medina-Smith, E. J. (2001). Is the export-led growth hypothesis valid for developing countries? A case study of Costa Rica. UNCTAD.
15. Krugman, P. (1994). Competitiveness a dangerous obsessin. *Foreign Affairs Kol.73(21)*.
16. Hagemejer, J., & Mućk, J. (2018). Unraveling the economic performance of the CEEC countries The role of exports and global value chains. NBP WP No. 283. Warsaw.
17. Nikolić, G., & Nikolić, I. (2020). The structural changes of the Serbian merchandise trade during transition process: comparative analysis of main trade indicators. *Ekonomika preduzeća*, 5-6:383-400.
18. OECD. (1991). Technology, Economy and Productivity (TEP). Paris: OECD.
19. OECD. (2021). Competitiveness in South East Europe 2021.
20. OECD. (2021). The COVID-19 Crisis in Serbia.
21. http://www.oecd.org/south-east-europe/COVID-19-Crisis-in-Serbia.pdf
22. Petrović, P., & Gligorić Matić, M. (2021). Konvergencija periferije ka razvijenoj EU i faktori koji je opredeljuju: Empirijsko istraživanje i implikacije za Srbiju. Beograd, EF.
23. Porter, M. (1990). *Competitive Advantage of Nation.* The Macmilan Press Ltd. London.
24. Scott, B.R. & G. Klodge (1985). *US Competitiveness in the Worold Economy.* Harward Business School Press. Boston.
25. UNCTAD. (1987). Trade and Development Report 1987. Geneva.
26. UN Comtrade Database - Department of Economic and Social Affairs - Statistics Division. (2021). *2020 International Trade Statistics Yearbook*. VolI2020.pdf (un.org)
27. WEF. (2020). The Global Competitiveness Report 2019.
28. World Bank Group. (2021). *Doing Business 2020.*

STRUCTURAL PERFORMANCE OF THE EXPORT COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF SERBIA

"Competitiveness is a set of institutions, policies and factors that determine a country's productivity level" (WEF, 2010, 4)

The focus of the research is the analysis of the structural performance of the export competitiveness of the economy of the Republic of Serbia and their impact on economic growth. *The focus of the research is focused on the analysis of the structural performance of the export competitiveness of the economy of the Republic of Serbia and their impact on economic growth. Exports played a dominant role in economic growth and contributed to increasing the economic convergence of the Republic of Serbia towards the EU. In the period 2001–2020, foreign trade grew the fastest, of all transition countries, in Romania (average annual growth of 9.9%) and the Republic of Serbia (8.2%).* The paper investigates the degree of trade openness, import coverage, market share of Serbian exports in imports of main partners, degree of market diversification, intra-industrial trade, production specialization of exports, technological intensity of export structure and export restructuring coefficient. Special emphasis is placed on the analysis of the adjustment of exports to the needs of the EU and the comparative advantages on the EU market. The methodological tools in the paper are based on the structural and dynamic analysis of key indicators of export competitiveness of the economy in the period of economic recovery (2015-2019) and in the recession 2020.

Key words: structural performance of export competitiveness, productivity convergence towards the EU, market diversification of exports and adjustment of exports to EU needs.

INSTITUCIONALNE PRETPOSTAVKE RAZVOJA NERAZVIJENIH OPŠTINA I REGIONA U REPUBLICI SRBIJI

Boban Stojanović*

Politika ravnomernog regionalnog razvoja je za Srbiju veoma važna. Dobra regionalna politika u interesu je svih nivoa vlasti. Zato je neophodna koordinacija institucija zaduženih za razvojna pitanja na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou. U radu se sagledavaju mere podrške realizaciji prioritetnih ciljeva iz oblasti ekonomije i privrede opština iz 4. grupe razvijenosti, sa predlogom konkretnih mera. S obzirom da su u pitanju sredine koje su u veoma nepovoljnim socio-ekonomskim uslovima, značajno je aktiviranje svih razvojnih potencijala kako bi se izašlo iz kruga nerazvijenosti i pomoglo privrednim subjektima da se osposobe za poslovanje u savremenim tržišnim uslovima. Nakon analize dosadašnjeg ekonomskog nivoa razvijenosti i razvojnih mogućnosti nerazvijenih područja identifikovani su osnovni privredni potencijali i načini njihove valorizacije. Cilj svih aktivnosti je ekonomska stabilnost, prosperitet ovih opština i poboljšanje životnog standarda građana.

Ključne reči: Nerazvijene opštine, privreda, rast, politika regionalnog razvoja

Uvod

Koncept lokalnog ekonomskog razvoja (LER) se odnosi na ulogu lokalnih vlasti u podsticanju privrednog razvoja angažovanjem svih lokalnih potencijala da bi se pomoglo privredi da krene putem ubrzanog rasta. Jačanjem lokalne privrede ostvaruje se povećanje kvaliteta u gotovo svim drugim oblastima - prosveti, zdravstvu, socijalnoj politici, kulturi i sportu. Ekonomski razvoj je prioritet za lokalne samouprave zato što se povećava zaposlenosti i životni standard. LER je proces stvaranja atraktivnog lokalnog poslovnog okruženja koje podstiče konkurenciju, razvoj lokalnih firmi i priliv novih investicija. Da bi se

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: dr.boban.stojanovic@gmail.com

ostvarili ciljevi lokalnog razvoja u nerazvijenim delovima Srbije država treba da pomogne privredu, u razumnim granicama i jasno definisanim oblastima svoga delovanja. Ekonomski razvoj bi na bazi povratnog efekta ulaganja države kompenzirao većim prilivom u budžet na bazi poreza, doprinosa i drugih davanja.Koncept LER-a se ne ograničava na rast obima investicija, broja radnih mesta, dohotka itd., već vodi računa o svim elementima koji treba da dovedu do razvoja koji je održiv na duži vremenski rok, koji ne ugrožava čovekovu okolinu i koji je ravnomeran kako u prostornom smislu, tako i u pogledu mogućnosti svih društvenih grupa i slojeva da u njemu učestvuju. LER je ključni prostor za etabliranje jedne nove paradigme u kojoj javno upravljanje nije oslonjeno samo na javnu upravu, već i na mrežu organizacija civilnog društva, grupa i pojedinaca koji svojim društvenim angažmanom doprinose ostvarivanju javnih ciljeva.

U radu se sagledavaju mere podrške realizaciji prioritetnih ciljeva iz oblasti ekonomije i privrede opština iz 4. grupe razvijenosti, sa predlogom konkretnih mera. Prema Zakonu o regionalnom razvoju to su jedinice lokalne samouprave koje su razvrstane u četvrtu grupu po stepenu razvijenosti. S obzirom da su u pitanju sredine koje su u veoma nepovoljnim socio-ekonomskim uslovima, značajno je aktiviranje svih razvojnih potencijala kako bi se izašlo iz kruga nerazvijenosti i pomoglo privrednim subjektima da se osposobe za poslovanje u savremenim tržišnim uslovima.

Nakon analize dosadašnjeg ekonomskog nivoa razvijenosti i razvojnih mogućnosti ovih opština identifikovani su osnovni privredni potencijali i načini njihove valorizacije. Cilj svih aktivnosti lokalnih samouprava je ekonomska stabilnost, prosperitet ovih opština i poboljšanje životnog standarda građana.

Osnovni ciljevi su:

1) Stvaranje podsticajnog privrednog ambijenta, kao preduslova za privlačenje domaćih i stranih direktnih investicija, s obzirom da ne postoji finansijski potencijal lokalnih preduzeća da pokrenu značajan investicioni ciklus.

2) Jačanje kapaciteta lokalnih samouprava za pružanje usluga postojećim preduzećima i privrednim subjektima koji će započeti poslovanje u ovim opštinama. Posebna pažnja je usmerena na

njihovo povezivanje sa nadležnim institucijama Republike Srbije, Razvojnom agencijom Srbije (RAS), regionalnim razvojnim agencijama i privrednim komorama.

3) Valorizacija upotrebe lokalnih resursa, s obzirom da se u ovim opštinama nalaze značajni prirodni potencijali (šume, nalazišta minerala, poljoprivredno zemljište, termalni izvori). Poseban doprinos ostvarivanju ovog cilja će pružiti završetak infrastrukturnih objekata.

Realizacija i ostvarivanje ovih ciljeva je zasnovano na unapređenjima u okviru 6 razvojnih prioriteta sa nosiocima i rokovima implementacije:

1) infrastruktura;
2) poljoprivreda i ruralni razvoj;
3) industrija, usluge i razvoj MSPP;
4) turizam;
5) razvoj ljudskog potencijala i socijalna pitanja;
6) privlačenje domaćih i stranih direktnih investicija.

Širi koncept i metodologija ovog rada, kao i predložene mere su u saglasnosti sa domaćim relevantnim zakonodovstvom i sa novom regionalnom i kohezionom politikom EU koja se bazira na dva cilja:

1) primarno stvaranje podsticajnog ambijenta za razvoj biznisa (unapređenje administrativnih kapaciteta lokalnih samouprava);
2) efikasnija valorizacija raspoloživih lokalnih resursa u cilju privlačenja deficitaarnih resursa, pre svega kapitala.

Lokalni ekonomski razvoj se zasniva na partnerstvu javnog, privatnog sektora, organizacija civilnog društva i pojedinaca ili grupe građana. Partnerstva se grade na lokalnom, regionalnom i na državnom nivou kako bi se realizovali programi i projekti koji imaju dugoročno povoljne ekonomske i društvene efekte. U tom kontekstu je imperativ održivi razvoj koji ne podrazumeva samo ekonomski napredak, već i društveni prosperitet i povećanje društvenog blagostanja u najširem smislu. Za to je neophodno ostvarivanje najviših standarda kvaliteta svih javnih usluga.

Upravljanje lokalnim ekonomskim razvojem je složen proces čija uspešnost zavisi od niza faktora: postojeće stanje društveno-ekonomskog razvoja opštine, regioana i države, institucionalni kapaciteti, adekvatno korišćenje instrumenata kojima raspolažu lokalne samouprave, strateško

planiranje ekonomskog razvoja, saradnja javnog, privatnog i nevladinog sektora na promovisanju lokalnih razvojnih mogućnosti, korišćenje pogodnosti raznih programa i projekata pomoći i stimulacije bržeg ekonomskog rasta. Za ostvarivanje ciljeva lokalnog ekonomskog razvoja ključno je definisanje razvojnih prioriteta na bazi objektivne procene mogućnosti angažovanja ljudskih i materijalnih resursa.

Razmere nerazvijenosti

Nerazvijeno područje Republike Srbije obuhvata 44 opštine, u kojima živi 712.000 stanovnika, što je oko 10% stanovništva Srbije. Prema podacima iz Prostornog plana Republike Srbije za period od 2021. do 2035.godine, u njima posluje svega 4,5% preduzeća, 3,5% zaposlenih i na kome privreda ostvaruje svega 1,7% prihoda. Nasuprot njima, u razvijenijim delovima privreda 28 gradova ostvarivala je u 2018. čak 85,4 odsto dodate vrednosti privrede Srbije. U njima je poslovalo četiri petine preduzeća i ukupno zaposlenih, koji su ostvarivali 84 procenta prihoda i 87 odsto dobiti privrede zemlje. Regionalne razlike i razlike u razvijenosti pojedinih opština su zabrinjavajuće. Regionalni dispariteti na nivou opština postoje u svim oblastima. Recimo, rasponi između prosečnih zarada po zaposlenom u odnosu 2,5:1. Ekstremno visoke su u Surčinu i Vračaru, a ekstremno niske u Beloj Palanku, Svrljigu i Trgovištu. Investicije po stanovniku na nivou NUTS2 regiona je 1:4 (Jakopin&Čokorilo, 2022, 173).

Prisutni su ozbiljni infrastrukturni problemi koji usporavaju razvoj opština iz 4. grupe razvijenosti: nezadovoljavajuće stanje putne i železničke mreže, slaba povezanost urbanih i ruralnih područja, zastarelost vodovodne i kanalizacione mreže, problemi sa otpadnim vodama, čvrstim otpadom, nezadovoljavajuća opremljenost telekomunikacionim i poštanskim kapacitetima. Za rešenje krupnih infrastrukturnih problema neophodna su velika investiciona ulaganja koja ne mogu da se ostvare na nivou nerazvijenih opština, te je neophodna saradnja na regionalnom novou, kao i pomoć države.

Politika ravnomernog regionalnog razvoja je za Srbiju veoma važna. Dobra regionalna politika u interesu je svih nivoa vlasti. Zato je neophodna koordinacija institucija zaduženih za razvojna pitanja na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou. Često dolazi do

preklapanja nadležnosti i poslova koje obavljaju, te je u okviru delatnosti resornog ministra bez portfelja zaduženog za razvoj nerazvijenih opština potrebno preciznije razgraničenje njihovih ciljeva i nadležnosti.

Veliki problem sa kojim se suočavaju ove opštine su nepovoljna demografska kretanja, migracije mladih ljudi ka razvijenijim sredinama ili ka inostranstvu i nedostatak kvalifikovanih kadrova, posebno visokoobrazovne (stručne) radne snage. U takvim uslovima je veoma otežana saradnja sa naučno-istraživačkim centrima (univerziteti, instituti, naučno-tehnološki parkovi). Ovi procesi negativno utiču na lokalni ekonomski razvoj velikog broja siromašnih opština. Istraživanje je pokazalo da većina lokalnih samouprava u Srbiji ima preširoko utvrđene razvojne strategije koje počivaju na predugačkoj listi utvrđenih prioriteta. Lokalne samouprave, bez većih privrednih subjekata iz realnog sektora (nosioci zaposlenosti), pribegavaju velikom broju delatnosti iz oblasti usluga (turizam, saobraćaj i dr.). To može da bude kratkoročno rešenje problema visoke nezaposlenosti, ali ne i na dugi rok.

Među opštinama u Srbiji i regiona kojima pripadaju ne postoji potreban stepen saradnje u oblasti razvoja. Pojedini elementi poslovne infrastrukture, kao što su biznis inkubatori, slobodne zone, klasteri i dr. najčešće su se razvijali nezavisno jedni od drugih, a često i disharmonično u odnosu na lokalne ekonomske prioritete i strategije razvoja. I u ovoj oblasti je neophodna bolja saradnja između lokalnih i centralnih organa vlasti. Mnogi lokalni strateški planovi nisu usaglašeni sa nacionalnom razvojnom strategijom sbog nedostatka adekvatne saradnje nacionalnih i lokalnih ili regionalnih vlasti.

Decentralizacija bi, na bazi iskustva razvijenih zemalja, bila jedno od rešenja za brojne probleme u podeli nadležnosti. Regionalizacija koja bi podrazumevala veća ovlašćenja i odgovornosti treba da omogući sinhronizaciju aktivnosti opština na polju ekonomskog i ukupnog razvoja nedovoljno razvijenim područja. Međutim, decentralizaciji treba pristupiti veoma obazrivo.

Deo opština iz 4. grupe razvijenosti imaju nepovoljan geografski položaj, udaljene su od savremene putne infrastrukture, nemaju prirodni priraštaj stanovništva ili nemaju značajnije prirodne i ostale razvojne resurse. Opštine iz 4. grupe razvijenosti imaju slabo razvijenu lokalnu infrastrukturu, što je veliki ograničavajući faktor u

privlačenju investicija. Kako su lokalni prihodi nedovoljni za rešavanje osnovnih infrastrukturnih problema, te opštine su prinuđene da se finansiraju iz državnih fondova ili zaduživanjem na tržištu novca i kapitala. Pri tome, veliki broj siromašnih opština ima veoma mali kreditni potencijal. Finansiranje lokalnih projekata izdavanjem municipalnih obveznica je u povoju i koristi ga veoma mali broj lokalnih samouprava. Ovaj vid finansiranja u perspektivi može da bude dobar alternativni izvor finansiranja programa lokalnog razvoja, posebno u kombinaciji sa ostalim modelima finansiranja (javno-privatno partnerstvo i dr.).

Kako ostvariti ekonomski rast i ukupan razvoj nerazvijenih opština i regiona?

Za lokalni ekonomski razvoj veliku važnost ima razvoj preduzetništva koje dovodi do otvaranja novih mikro, malih i srednjih preduzeća (MMSP). Neka od velikih domaćih preduzeća koja su poslovala u nerazvijenim područjima ne postoje ili su u izuzetno lošem ekonomsko-finansijskom stanju i bez perspektive za oporavak. Umesto njih postoji određeni broj velikih preduzeća sa stranim kapitalom.

Lokalna samouprava može u okvirima svojih nadležnosti da odigra značajnu ulogu u ekonomskom razvoju. Lokalna poreska politika, visina naknada i taksi, kao i lokalni podsticaji i olakšice moraju da se prilagode tom cilju. Takav pristup utiče na privlačenje stranih i domaćih direktnih investicija i podsticanje lokalnih privrednih subjekata i pojedinaca da razviju poslove od značaja za razvoj lokalne zajednice. Na taj način opštine mogu da ostvare dugoročno održiv lokalni ekonomski razvoj. Pojedine opštine su se brzo organizovale, same kreirale razvoj i ostvarile natprosečne rezultate u privlačenju kapitala, efikasnosti upravljanja i drugim životnim pitanjima. Opštinska administracija je najbolji poznavalac lokalnih mogućnosti i ograničenja. Veće učešće lokalnih vlasti u ekonomskom razvoju doprinosi efikasnijem ekonomskom razvoju opština, regiona i čitave zemlje.

Lokalni ekonomski razvoj treba da bude zasnovan na komparativnim prednostima lokalne samouprave. Opštine u blizini aerodroma, putnih koridora ili velikih gradskih centara su među prvima

krenule sa projektima lokalnog ekonomskog razvoja. Prve značajnije domaće i strane investicije realizovane su na području tih opština. Razvijenost infrastukture, ljudski resursi i povoljni lokacijski faktori značajno utiču na ekonomski razvoj lokalnih samouprava.

Istraživanja su pokazala da je najznačajniji razvojni faktor lokalnih samouprava preduzetnička inicijativa i povoljan ambijent za poslovanje. Sledi raspoloživost kvalifikovane radne snage, pa lokacija lokalne samouprave. Značajni, ali manje vrednovani su poreski i drugi podsticaji, nasleđeno privredno stanje ili veličina lokalnog tržišta. Investiranje u nerazvijenim opštinama bi trebalo da bude zasnivano na ekonomskim benefitima investitora koji nisu vezani samo za povlastice i podsticaje.

Regionalni dispariteti u razvijenosti pojedinih lokalnih samouprava u Srbiji su izuzetno veliki. Ogledaju se i u razvijenosti infrastrukture. Veliki broj opština nema razvijenu osnovnu infrastrukturu što je jedan od ključnih razloga manjka investicija na njihovom području.

Nerazvijene opštine u Srbiji mora da teže obezbeđivanju kvaliteta usluga u domenu komunalija, obrazovanja, socijalnih službi, zdravstvene zaštite i sl. One treba da imaju realne razvojne planove i programe. Na taj način one mogu da na adekvatan način odgovore dinamičnim promenama okruženja i da se blagovremeno prilagode potrebama razvoja.

Najznačajniji faktori koji utiču na lokalni ekonomski razvoj su:

- Nasleđeno privredno stanje
- Dostupnost prirodnih resursa
- Raspoloživost kvalifikovane radne snage
- Preduzetnička inicijativa lokalne samouprave
- Spremnost na sprovođenje reformi
- Prilagodljivost zahtevima okruženja
- Poreski i drugi podsticaji
- Veličina lokalnog tržišta

Ključni pravci ekonomskog razvoja nerazvijenih opština i regiona

Regionalni razvoj

Dugoročno planiranje regionalnog razvoja predstavlja skup sinhronizovanih mera donosilaca odluka na različitim nivoima zakonodavne i izvršne vlasti. Politika regionalnog razvoja je povezana sa programima vlada, promenama pravnog okvira i drugim reformskim merama. To je politika jačanja konkurentnosti regiona zasnovana na uvažavanju ljudskih, prirodnih i materijalnih resursa i specifičnih potreba različitih geografskih područja sa ciljem da se poboljšaju uslovi života i rada stanovnika. Ona mora da bude usklađena sa sektorskim politikama i prioritetima ekonomskog razvoja.

Važan deo politike regionalnog razvoja je podsticanje razvoja nerazvijenih područja, naročito u zemljama sa izraženim nejednakostima, kao što je Srbija. Budući da se te nejednakosti ne mogu otkloniti odlukama, već dugoročnim procesom, potrebno je osmisliti srednjoročne i dugoročne mere zavisno od problema u teritorijalnom razvoju, veličine regiona, nivoa vlasti koji ih sprovode i sl. U koncipiranju mera mora se uvažiti uticaj internih i eksternih činilaca u svakom regionu pojedinačno. Pravni okvir i institucije su presudne u preduzimanju operativnih mera za ostvarivanje ciljeva ravnomernog regionalnog razvoja.

Politika regionalnog razvoja se ne zasniva samo na bržem razvoju nerazvijenih područja, već i na ukupnom razvoju koji bi podrazumevao dobru funkcionalnost i održivi ekonomski rast sa visokim nivoom javnih usluga i uvažavanjem visokih standarda društvenih delatnosti (obrazovanje, zdravstvo, ekologija, socijalna pitanja, kultura i dr.). Ovi ciljevi su kompatibilni sa ciljevima nacionalne strategije održivog razvoja Republike Srbije: razvoj konkurentne tržišne privrede i uravnotežen ekonomski rast, razvoj infrastrukture i ravnomeran regionalni razvoj, kao i zaštita i unapređenje životne sredine i racionalno korišćenje prirodnih resursa.

Država je preuzela obavezu i odgovornost za regionalnu politiku i 2009. godine donela Zakon o regionalnom razvoju, izmenjen i

dopunjen 2010 i 2015. godine ("Sl. Glasnik RS br. 51/2009, 30/2010 i 89/2015"). Ovim zakonom se kao osnovni ciljevi podsticanja regionalnog razvoja navode:

1) sveukupni društveno-ekonomski održivi razvoj;

2) smanjenje regionalnih i unutar-regionalnih dispariteta u stepenu društveno ekonomskog razvoja i uslova života, sa naglaskom na podsticanje razvoja nedovoljno razvijenih, devastiranih industrijskih i ruralnih područja;

3) smanjenje negativnih demografskih kretanja;

4) razvoj ekonomije bazirane na znanju, inovativnosti, savremenim naučno-tehnološkim dostignućima i organizaciji upravljanja;

5) razvoj konkurentnosti na svim nivoima;

6) uspostavljanje pravnog i institucionalnog okvira za planiranje, organizovanje, koordiniranje i realizaciju razvojnih aktivnosti;

7) podsticanje međuopštinske, međuregionalne, prekogranične i međunarodne saradnje u pitanjima od zajedničkog interesa;

8) efikasnije korišćenje domaćih prirodnih resursa i dobara, kao i stranih resursa, na republičkom, pokrajinskom, regionalnom i lokalnom nivou.

Podsticanje regionalnog razvoja zasniva se na sledećim načelima: 1) načelu celovitosti (sprovođenje politike regionalnog razvoja na celoj teritoriji Republike Srbije); 2) načelu sinhronizacije (integracija, koordinacija i komplementarnost i usklađivanje regulative, institucija i aktivnosti Vlade i autonomnih pokrajina, jedinica lokalne samouprave, drugih institucija i organizacija i međunarodnih partnera u planiranju i sprovođenju politike regionalnog razvoja); 3) načelu solidarnosti i jednakih mogućnosti za sve (socijalna dimenzija razvoja, podsticanje razvoja nedovoljno razvijenih područja i posebno ugroženih ili marginalizovanih grupa stanovništva); 4) načelu partnerstva (participacija i sinergija - politika regionalnog razvoja zasnovana na partnerstvu i sinergijskom delovanju javnog, privatnog i civilnog sektora, domaćih i međunarodnih organizacija i institucija); 5) načelu planiranja (planiranje regionalnog razvoja na osnovu razvojnih dokumenata na republičkom, regionalnom i lokalnom nivou); 6) načelu supsidijarnosti (decentralizacija u obavljanju poslova pripreme, izvođenja i nadzora programa za podsticanje regionalnog razvoja na

regionalnom i lokalnom nivou, uz prethodno obezbeđene institucionalne i kadrovske kapacitete, odnosno ljudske resurse); 7) načelu javnosti (javna dostupnost razvojnih dokumenata, kriterijuma za izbor, planiranja i odabira razvojnih projekata kao i kadrova); 8) načelu kontrole i vrednovanja (kontrola i praćenje izrade i realizacije razvojnih dokumenata i projekata, kao i ocena efekata njihove primene); 9) načelu efektivnosti i efikasnosti upotrebe sredstava za finansiranje podsticanja regionalnog razvoja (sredstava budžeta Republike Srbije, budžeta autonomnih pokrajina, budžeta lokalnih samouprava, izvora međunarodne pomoći, fondova Evropske unije, privatnih i drugih izvora za realizaciju razvojnih projekata); 10) načelu koncentracije (finansijska sredstva namenjena za regionalni razvoj usmeravaju se na realizaciju prioritetnih aktivnosti regionalnog razvoja); 11) načelu ravnomernosti regionalnog razvoja (podsticanje bržeg razvoja nedovoljno razvijenih regiona i jedinica lokalne samouprave); 12) načelu održivosti i unapređenja životnog standarda (povećanje životnog standarda sadašnjih generacija, uz obezbeđenje povećanja svih razvojnih potencijala budućih generacija); 13) načelu racionalnosti (podrška aktivnostima čiji su ciljevi realni, a rezultati ostvarivi i merljivi); 14) načelu usklađenosti sa pravilima Evropske unije (uspostavljanje pravnog i institucionalnog okvira u skladu sa standardima, najboljim praksama i regulativama Evropske unije i domaćeg zakonodavstva).

Strategija lokalnog ekonomskog razvoja

Lokalni ekonomski razvoj (LER) je proces koji podrazumeva primenu instrumenta kojima se povećava kvalitet okruženja, poslovni ambijent, efikasnost privrednih subjekata, smanjuju društvene nejednakosti i obezbeđuje integralni razvoj lokalne zajednice. Osnovu za ekonomski razvoj čine programi koji se zasnivaju na raspoloživim prirodnim i materijalnim resursima, kao i na znanju i veštinama stanovništva.

Programi ekonomskog razvoja bi trebalo da ublaže ili eliminišu probleme razvoja lokalne ekonomije kao što su: nedostatak visokostručnog kadra, odliv radne snage, nezadovoljavajući nivo privatnih ulaganja, nedostatak sredstava za stimulisanje razvoja, nedovoljno iskorišćeni lokalni investicioni potencijali i resursi,

slabljenje materijalne i demografske osnove urbanog razvoja, rast siromaštva.

Nedovoljni lokalni institucionalni i kadrovski kapaciteti otežavaju rešavanje postojećih ključnih razvojnih problema. Kreiranje i implementacija održivog lokalnog ekonomskog rasta nerazvijenih opština treba da se prvenstveno oslanja na kreativnost donosilaca odluka na lokalnom nivou. Zbog navedenih problema, lokalnim samoupravama mora više da pomaže država, naročito u razvoju novih MMSP i novom zapošljavanju, imlementaciji standarda EU u oblasti održivog ekonomskog razvoja, ekonomiji zasnovanoj na znanju, cirkularnoj i kreativnoj ekonomiji, kao i u rešavanju ekoloških problema. Transfer novca za ove potrebe mora da prati mnogo aktivnija uloga Razvojne agencije Srbije i 16 akreditovanih regionalnih razvojnih agencija. Jedno od rešenja bi bilo formiranje novih i redefinisanje delatnosti postojećih razvojnih agencija koje ne bi nužno bilo vezano za geografsko područje, već za lokalni ekonomski razvoj devastiranih područja i opština iz 4. grupe razvijenosti.

Ciljevi politike razvoja nerazvijenih područja treba da se operacionalizuju u strategijama regionalnog razvoja na nivou države i strategijama lokalnog razvoja u svim posmatranim opštinama. Ti dokumenti se sastoje iz vizije ekonomskog razvoja, ciljeva, programa, projekata i akcionih planova sprovođenja. Važna pitanja za uspeh strategije su postavljanje realnih ciljeva, odgovornost za njihovo izvršenje i vremenski okvir u kome se realizuje. Vizija razvoja predstavlja saglasnost ključnih lokalnih aktera (opštinska administracija, javni i privatni sektor, nevladine organizacije) o ekonomskoj perspektivi lokalne zajednice i konsenzus o dugoročnom opredeljenju lokalne ekonomske politike. Strategija ne treba da bude naručena (često i dosta skupa) studija, već treba da bude produkt rada kreativnih ljudi u lokalnoj zajednici. Oni najbolje poznaju aktuelnu situaciju, raspoložive resurse i sve moguće prepreke i ograničenja koji postoje u lokalnoj zajednici.

Mnogi aspekti nacionalne i regionalne politike utiču na lokalne planove razvoja i sa njima su isprepleteni i međuzavisni. Takvi primeri su razvoj infrastrukture na republičkom i lokalnom nivou, prostorno planiranje, ekološka, regulatorna i pitanja svojine i zemljišta itd.

Interaktivost centralne i lokalnih vlasti je od izuzetnog značaja. Centralna vlast utvrđuje misiju razvoja na nacionalnom nivou, donosi regulativu iz ove oblasti, formira institucije za podršku lokalnom razvoju, a lokalna samouprava pruža konkretne aktivnosti na realizaciji razvojnih ciljeva. Nerazvijena područja moraju da traže nove izvore rasta kojima bi aktivirali lokalne resurse i iskoristila komparativne prednosti. To su, pre svega, razvoj naprednih tehnologija, prvenstveno informacione tehnologije (IT) i turizam.

IT sektor je jedan od sektora koji se najbrže razvija i pruža velike mogućnosti za ekonomski razvoj. Srbija nema dovoljno IT stručnjaka, ali postojeći ostvaruju veoma dobre rezultate. Naročito se to vidi u rastu izvoza. Radi se o najbrže rastućem sektoru. Država preduzima značajne mere za unapređenje informatičkog obrazovanja. Kako se radi o radnim procesima koji nisu vezani za lokaciju, mogu se razvijati bilo gde.

Značaj turizma se, osim doprinosa rastu BDP-a, ogleda i u pozitivnom uticaju na druge sektore. Značajno je i to što usluge u ovom sektoru uglavnom pružaju mala i srednja preduzeća. Turizam je važna delatnost koja ne samo što smanjuje nezaposlenost nego značajno povećava zaposlenost, što je samo na prvi pogled isto. Radi se o delatnosti koja se u punoj meri može razvijati uz poštovanje principa održivog razvoja na lokalnom nivou na osnovu komparativnih prednosti lokalnih zajednica.

Dugoročno posmatrano, oslanjanje samo na transfere iz različitih fondova i bespovratna sredstva nije dobro rešenje jer je odraz nemoći i nesposobnosti lokalne samouprave.

Svaki projekat, pa i strategija lokalnog ekonomskog razvoja, podrazumeva evaluaciju. Mnoge lokalne samouprave, posebno one siromašne, nemaju kapacitete da uspešno realizuju razvojne planove, te se napuštaju ambiciozni ciljevi navedeni u strategijama. Protokom vremena strateški planovi odlaze u zaborav jer u većini opština ne postoji eksplicitna obaveza izveštavanja lokalne skupštine o uspešnosti njihovog sprovođenja. Dodatni problem je promena vlasti, nezavisno da li je u pitanju ista ili različita politička opcija. Sve prethodno se ignoriše, a postojeći planovi se zamenjuju novim, često lošijim od prethodnih.

Investiciona politika u funkciji ravnomernog regionalnog razvoja Srbije

Srbiji je neophodna nova investiciona politika kako bi se što pre ispravile greške iz prošlosti i zaustavili negativni trendovi povećanja regionalnih razlika u zaposlenosti, zaradama, izvozu, investicijama, infrastukturi, demografskim kretanjima i sl. Kreatori ekonomske politike treba u lokalnim zajednicama sa nerazvijenih područja da stvore povoljan investicioni ambijent i da koriste pozitivne efekte, a smanjuju ili otklanjaju negativne efekate stranih direktnih investicija. Kreatori politike privlačenja investicija bi morali da utiču na poboljšanje prilagođenosti lokalnih institucija visokim zahtevima potencijalnih investitora. Strani, a sve češće i domaći investitori usmeravaju svoja ulaganja na područja većih gradova i razvijenih regiona, što još više produbljuje ionako velike regionalne razlike. To dovodi do nesklada u koncentraciji privrednih aktivnosti i povećanju negativnih efekata neravnomernog regionalnog razvoja.

Prioritet regionalne politike mora da bude podsticanje dinamičnog razvoja regiona povećanjem konkurentnosti i izvozne orijentacije. Stanje se može promeniti dodatnim stimulisanjem investicija u nerazvijene opštine i regione. U tome mnogo aktivniju ulogu moraju da imaju nadležne državne institucije, od Fonda za razvoj, republičke i regionalnih agencija za regionalni razvoj i drugih regulatornih tela na državnom i lokalnim nivoima. Uticaj političkih faktora je veoma značajan, te treba raditi na usvajanju nedostajuće strategije razvoja nerazvijenih područja. Lokalni akteri političkog života lobiranjem ili na drugi način mogu koristiti kontakte sa višim nivoima državne vlasti kako bi postojeće državne mehanizame i resurse više usmeravali u korist lokalnog ekonomskog razvoja i tako pokušaju da utiču na planove viših nivoa.

Evidentna je potreba za stvaranjem povoljnog investicionog ambijenta u nerazvijenim regionima, okruzima i opštinama. Stimulativni privredni ambijent bi, uz pravnu sigurnost i revidirane mere za privlačenje investicija u nerazvijenom područjima Srbije, trebalo da dovede do povećanja broja i efikasnosti poslovanja privrednih subjekata i njihovog povezivanja putem poslovnih inkubatora, klastera, zajedničkih poslovnih prostora i sl.

Ciljevi regionalne politike

U Srbiji ne postoji aktuelna strategija regionalnog razvoja. Pitanjima regionalnog razvoja se naročito posvetila pažnja donošenjem Strategije regionalnog razvoja za period 2007-2012. godine. Regionalni razvoj se u strategiji tretirao multidisciplinarno jer su bili obuhvaćeni ekonomski, socijalni, demografski, obrazovni, zdravstveni, ekološki, kulturni i drugi faktori razvoja.

Strategijom su određena dva pravca regionalne politike:

- podsticanje razvojnih potencijala već razvijenih lokalnih samouprava, kako sedišta okruga, tako i razvoj na subregionalnom nivou;
- ublažavanje ili sprečavanje daljeg produbljivanja razlika u razvijenosti delovanjem na lokalne samouprave.

U skladu sa definisanim pravcima delovanja su i razvojni ciljevi: održivi razvoj, povećanje regionalne konkurentnosti, smanjenje regionalnih razlika, zaustavljanje negativnih demografskih kretanja, nastavak procesa decentralizacije i izgradnja institucionalne regionalne infrastukture. Za realizaciju razvojnih prioriteta značajna je uloga državnih institucija, ali i inicijativa lokalnih samouprava i regiona. Veoma je važno i usklađivanje sa regionalnom politikom EU, naročito zbog korišćenja strukturnih, kohezionih fondova.

Osnovni mehanizam pomoći nerazvijenim područjima jesu investicije države u infrastrukturne i uopšte kapitalne investicije i stimulisanje priliva kapitala. Razvoj opštinskih i regionalnih institucija i povećanje administrativnih kapaciteta preduslov je za rešenje problema nerazvijenosti. Eksterna pomoć od države, fondova EU i donacija mora da se maksimalno koristi za potrebe razvoja. Zbog toga se posebna pažnja treba posvetiti pravilnom upravljanju lokalnim i eksternim sredstvima namenjenim razvoju.

Prioriteti industrijskog razvoja opština iz 4. grupe razvijenosti

U tržišnim uslovima poslovanja kod odluke o investiranju preduzeća uzimaju u obzir prvenstveno ekonomske faktore pri odabiru lokalizacije. To su: uslovi ulaganja i oporezivanja, raspoloživost

proizvodnih objekata i infrastrukture, cena faktora proizvodnje, ekonomski odnosi sa glavnim regionima i zemljama. U grupu neekonomskih faktora spada tehnološki razvoj regiona, sposobnost za privlačenje investicija, geografski položaj, saobraćajna povezanost, politička stabilnost. Smatra se da je saobraćaj vrlo uticajan faktor na lokaciju proizvodnje. S obzirom na troškove prevoza, kompanija teži da bude blizu izvora sirovina ili potrošača. Ako su troškovi inputa manji od troškova gotovih proizvoda, proizvodnja se može nalaziti na velikim udaljenostima tržišta, uz uslov da postoje dobre saobraćajne veze.

Industrijska politika je skup ciljeva i mera kojim se definiše nameravana intervencija Vlade u segmentu strukture industrije kako bi se promovisao opšti privredni rast. Prioritet industrijske politike je dinamičan, na znanju i inovacijama zasnovan, održiv i inkluzivan rast radi podizanja konkurentnosti industrije i opšteg privrednog rasta u Republici Srbiji.

Koncept teritorijalnog razvoja industrije Srbije treba da usklađuje očekivana globalna kretanja i policentrični teritorijalni razvoj, što bi trebalo da dovede do smanjivanja razlike u razvijenosti. Faktori koji utiču na razvoj industrije su: proces globalizacije, novo globalno funkcionisanje trgovine, lanci snabdevanja, liberalizacija međunarodnih tokova kapitala, rast novih tehnologija i digitalizacije u industriji 4.0, uloga demografskih kretanja, socijalne integracije, novi energetski i ekološki zahtevi, cirkularna ekonomija, klimatske promene, povećanje mobilnosti ljudi i kapitala.

Strateška opredeljenja prostornog razvoja industrije usklađena su sa nacionalnim strategijama razvoja industrije i pametne specijalizacije i strateškim dokumentima drugih javnih politika koji promovišu konkurentske i komparativne prednosti prostora.

Zbog izuzetno neravnomernog teritorijalnog razvoja industrije u Republici Srbiji neophodno je forsirati lokacijski zasnovan pristup i konkurentsku distribuciju industrije. Ovaj proces, međutim, teško može da se odvija spontano. Investicije u industriju najviše odlaze u velike urbane centre i uz panevropske koridore. Zbog toga se mora primenjivati značajna podrška u vidu povlastica i stimulansa potencijalnih investitora da usmeravanju investicioni ulaganja u proizvodnju izvan ovih područja. To se odnosi i na nove oblike

pametne alokacije u eri digitalizacije (mogućnost rada na različitim lokacijama koje ne moraju da budu veliki urbani centri). Jedna realnija varijanta policentričnog prostornog razmeštaja industrije podrazumeva razvoj većeg broja regionalnih i subregionalnih industriskih centara sa stvaranjem uslova za razvoj malih industrijskih pogona u perifernim delovima regiona.

U poslednjih nekoliko godina intenziviran je proces ivestiranja i industriju u nerazvijenom području, posebno u Nišavskom, Jablaničkom i Topličkom regionu. Ta koncentracija privredne aktivnosti je donelo pozitivne efekte za lokalni razvoj, zapošljavanje i ublažilo depopulaciju. Međutim, na teritorijalni razmeštaj industrije u korist smanjenja regionalnih nejednakosti u Srbiji mora da se značajnije utiče, prvenstveno sufinansiranjem iz budžeta, ali i drugim podsticajima.

Zaključak

Lokalni ekonomski razvoj u velikoj meri zavisi od zakonske regulative i ekonomske politike na nacionalnom nivou. Zbog toga se sa lokalnog nivoa mora uticati na donosioce odluka na republičkom nivou. Vlada Republike Srbije mora da utvrđuje podsticajne mere u cilju ravnomernog regionalnog razvoja. Program pomoći treba da predvi najmanje tri vrste mera, odnosno podsticaja:

- podsticanje proizvodnje i zapošljavanja u devastiranim područjima;
- podsticaj i razvoj privrednih subjekata u nerazvijenim opštinama; i
- program za ulaganje u radno intezivne grane prerađivačke industrije u nedovoljno razvijenim opštinama.

Ove mere treba kontinuirano da se sprovode u nerazvijenim odnosno nedovoljno razvijenim opštinama. Prema Zakonu o regionalnom razvoju to su jedinice lokalne samouprave koje su razvrstane u treću i četvrtu grupu po stepenu razvijenosti.

Za ostvarivanje ciljeva ravnomernog regionalnog razvoja neophodno je redefinisati institucionalni okvir, sinhronizovati aktivnosti u upravljanju regionalnim razvojem i kontinuirano analizirati efekte podsticajnih mehanizama za brži razvoj nerazvijenih opština i regiona. Na bazi sagledavanja efekata potrebno je korigovati mere

pomoći. Za sve ovo je neophodno izvršiti postepenu decentralizaciju koja treba da dovede do jačanja kapaciteta regiona i lokalnih samouprava za obavljanje aktivnosti usmerenih na lokalni ekonomski razvoj. U Srbiji postoji strategija održivog urbanog razvoja do 2030. godine, ali ne i strategija razvoja nerazvijenih područja, kao ni strategija rurarnog razvoja.

Jedna od starih, ali odbačenih ideja je formiranje razvojne (investicione) banke. U nedostatku prave razvojne banke, trebalo bi proširiti polje delovanja Fonda za razvoj koji se ne bi bavio samo davanjem kredita, već bi mogao i da razvja regionalna tržišta hartija od vrednosti, povezuje institucionalne investitore (investicioni fondovi, dobrovoljni penzioni fondovi, fondovi osiguravajućih kuća) i privrede. Značajan iznos doznaka iz inostranstva bi mogao da se pretvori u investicije iz dijaspore.

Probleme regionalnog razvoja potrebno je rešavati sa strategijskog aspekta, što podrazumeva aktivnu ulogu države, kako u procesu kreiranja i implementacije strategije regionalnog razvoja, tako i u stvaranju uslova za dugoročni, održivi regionalni razvoj.

Imajući navedeno u vidu, jedan od preduslova za rešavanje problema regionalnog razvoja jeste adekvatna regionalna institucionalna infrastruktura koja bi trebalo da obezbedi nesmetanu primenu strategijskih mera i instrumenata regionalne politike, ali i da stimuliše što ravnomernije i svrsishodnije odvijanje ekonomske aktivnosti na celokupnoj teritoriji Republike Srbije.

Analizirajući regionalnu stvarnost Republike Srbije u institucionalno-infrastrukturnom smislu, mogu se primetiti određene slabosti koje se ogledaju u neefikasnoj, centralizovanoj i relativno haotičnoj institucionalnoj infrastrukturi. Naime, neadekvatna institucionalna infrastruktura u kombinaciji sa odsustvom strategijskog aspekta u oblasti regionalnog razvoja ne može uticati na smanjenje regionalnih razlika u Republici Srbiji, već ih, naprotiv, produbljava i otežava proces njihovog smanjenja.

Literatura

1. Altiparmakov, N., (2010) Poreski sistem u funkciji zapošljavanja i ekonomskog rasta: nacrt za Srbiju, Beograd
2. Begović, B., Vacić, Z., Matković, G., Mijatović, B., (2006) Lokalni ekonomski razvoj, Centar za liberalno-demokratske studije, Stalna konferencija gradova i opština, Beograd
3. Bojović J., (2010) Lokalni ekonomski razvoj-Priručnik za praktičare, The Urban Institute, Beograd
4. Centar za ravnomerni regionalni razvoj (2015) Mapiranje kancelarija za lokalni ekonomski razvoj, Beograd Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, OECD
5. Vasiljević, D., (2012) Lokalni ekonomski razvoj – zašto su jedne opštine dobitnici, a druge gubitnici tranzicije, PALGO Centar, Beograd
6. Jakopin, E. Čokorilo, N., (2022) Izvozna konkurentnost i strukturne promene privrede Republike Srbije 2015-2020, Republički zavod za statistiku, Beograd.
7. Stojanović, B., Vučić, V. (2021), "Efekti državne pomoći na regionalni razvoj Republike Srbije", Zbornik radova sa medjunarodnog skupa Lokalna samouprava: kako iz kruga nerazvijenih, str. 16-26, Stalna konferencija gradova i opština, Savez gradova i opština Srbije, Beograd
8. Zakon o lokalnoj samoupravi, „Sl. Glasnik RS", br. 129/2007 i 83/2014)
9. Zakon o regionalnom razvoju „Službeni glasnik RS", br. 51/2009 i 30/2010
10. Zakon o finansiranju lokalne samouprave („Sl. glasnik RS", br. 62/2006, 47/2011,93/2012, 99/2013,104/2016)
11. Internet izvori:
12. www.regionalnirazvoj.gov.rs
13. www.ras.rs
14. www.fondzarazvoj.rs
15. www.skgo.org
16. www.mfin.gov.rs

UNDEVELOPED MUNICIPALITIES AND REGIONS IN THE REPUBLIC OF SERBIA

The policy of balanced regional development is very important for Serbia. Good regional policy is in the interest of all levels of government. Therefore, coordination of institutions in charge of development issues at the national, regional and local levels is necessary. The paper considers measures to support the realization of priority goals in the field of economy and the economy of municipalities from the 4th development group, with a proposal of specific measures. Given that these are environments that are in very unfavorable socio-economic conditions, it is important to activate all development potentials in order to get out of the circle of underdevelopment and help businesses to be able to do business in modern market conditions. After the analysis of the current economic level of development and development opportunities of these municipalities, the basic economic potentials and ways of their valorization have been identified. The goal of all activities of local self-governments is economic stability, prosperity of these municipalities and improvement of the living standard of citizens.

Keywords: Underdeveloped municipalities, economy, growth, regional development policy

TRŽIŠTE RADA U REPUBLICI SRBIJI: TRENDOVI I OGRANIČENJA

Gordana Marjanović[*]

Vladimir Mihajlović[**]

Tokom prethodnih godina Republika Srbija je ostvarila značajne pozitivne pomake u postizanju makroekonomske stabilnosti, uspešno je sprovedena fiskalna konsolidacija, poboljšan je poslovni i investicioni ambijent, zabeležene su pozitivne stope privrednog rasta, stabilna inflatorna kretanja, što je sve zajedno doprinelo pozitivnim tendencijama i na tržištu rada. Kretanje ključnih indikatora na tržištu rada u Republici Srbiji, posmatrano od 2014. godine, ukazuje na značajan oporavak ovog tržišta, između ostalog i kao rezultat primene odgovarajuće politike zapošljavanja, uspostavljanja institutucionalne infrastrukture i donošenja strategija i planova kojima su jasno definisani ciljevi i mere za njihovo postizanje. Međutim, pored pozitivnih trendova, neophodno je istaći da su na tržištu rada evidentna značajna ograničenja koja je neophodno prevazići ili ublažiti u narednom periodu. Fokusiranje na smanjenu aktivnost na tržištu rada, nepovoljne migracione tokove, nepovoljan položaj ranjivih kategorija, pre svega mladih, i na ograničene domete aktivne politike tržišta rada, ne znači da treba zanemariti ostala ograničenja, koja mogu da budu tema za istraživanje u narednom periodu. U tom smislu, u ovom radu se sagledava odnos između postignutih pozitivnih pomaka na tržištu rada, sa jedne, i nepovoljnih tendencija u određenim segmentima ili kategorijama na tržištu rada, sa druge strane. Osnovni zaključak rada jeste da makroekonomskom politikom, politikom zapošljavanja i politikom tržišta rada treba održati pozitivne tendencije koje su već evidentne na tržištu rada, ali i otkloniti ili ublažiti ograničenja koja mogu da ugroze dalji oporavak ovog tržišta.

Ključne reči: tržište rada, indikatori tržišta rada, migracije, neaktivnost, ranjive kategorije na tržištu rada, politika zapošljavanja

[*] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, gmarjanovic@kg.ac.rs

[**] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, vmihajlovic@kg.ac.rs

Uvod

Tržište rada u Republici Srbiji izloženo je velikim oscilacijama tokom poslednje dve decenije, tako da se mogu analizirati kako periodi veoma nepovoljnih tendencija sa velikim brojem nezaposlenih lica, tako i periodi kada su evidentni pozitivni pomaci. Tokom poslednje decenije, a naročito od 2014. godine, došlo je do poboljšanja stanja u privredi Republike Srbije, a samim tim i do poboljšanja performansi na tržištu rada praćenih preko najvažnijih indikatora, čija stabilnost je bila na velikom ispitu tokom pandenije COVID – 19. To je zahtevalo ozbiljan pristup od strane kreatora ekonomske politike, odnosno sprovođenje dodatnih mera sa ciljem da se održi stabilnost i postignuti oporavak tržišta rada.

Stanje i trendovi na tržištu rada u Republici Srbiji prate se kroz kretanje ključnih indikatora u ovoj oblasti, kao i pomoću dodatnih indikatora u uslovima pandemije, dodatnih indikatora koji odražavaju socio-ekonomsko stanje na tržištu rada i brojnih drugih pokazatelja. Jedna od specifičnih karakteristika našeg tržišta rada jeste relativno česta promena metodologije, što ograničava mogućnost međugodišnje uporedivosti podataka, posebno ukoliko nisu dostupni revidirani podaci. Od januara 2021. godine Anketa o radnoj snazi (ARS) sprovodi se na osnovu i u skladu sa novom uredbom Evropskog parlamenta i Saveta. Cilj je preciznije praćenje kretanja na tržištu rada, mogućnost međunarodnog poređenja, obuhvatnost tzv. "malih" poslova, kao što su rad preko veb platformi, usluge prevoza preko veb aplikacija, usluge prevođenja, čuvanje dece, starijih itd. Neke od novina koje se mogu izdvojiti odnose se na indikator Stopa stanovništva van radne snage - umesto Stope neaktivnosti, zatim iz kontigenta zaposlenih isključuju se lica koja proizvode poljoprivrednu robu i usluge za ličnu potrošnju bez plasmana na tržište, zatim volonteri, lica na neplaćenoj obuci i lica uključena u druge oblike rada, i druge slične promene (RZS, ARS u Republici Srbiji – nova metodologija 2021). Primena nove metodologije i sa njom u skladu objavljivanje revidiranih podataka za osnovne indikatore tržišta rada pokazalo je da je došlo do pada stope aktivnosti i stope zaposlenosti, dok su stopa nezaposlenosti i stopa stanovništva van radne snage zabeležile povećane vrednosti.

Cilj rada je da se, sa jedne strane, analiziraju kretanje i

trendovi osnovnih i drugih pokazatelja stanja na tržištu rada u Republici Srbiji u prethodnom periodu koji obuhvata i period pandemije, ali i da se analizira jedan broj pokazatelja koji odslikava brojna ograničenja evidentna na ovom tržištu, sa druge strane. Na taj način moguće je jasnije sagledati probleme koji su u većini slučajeva deo strateških dokumenata iz ove oblasti, a na koje kreatori ekonomske politike treba da se fokusiraju u narednom periodu.

Dinamika ključnih indikatora na tržištu rada u Republici Srbiji

Anketa o radnoj snazi predstavlja jedan od najrelevantnijih izvora podataka o tržištu rada u Republici Srbiji. S obzirom na činjenicu da je izvršeno nekoliko bitnih promena u metodologiji ARS, revidirani pokazatelji objavljeni od 2021. godine, omogućavaju praćenje trendova i stanja na tržištu rada. Podaci se uglavnom odnose na ključne indikatore, omogućavaju njihovo međugodišnje poređenje i prikazani su u narednoj tabeli.

Tabela 1 Osnovni indikatori tržišta rada u Republici Srbiji (15-64) u periodu 2014-2021. (revidirani podaci)

Indikator/ period	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.	2021. (IV kvartal)
Stope aktivnosti	62,5	62,7	64,6	65,6	66,7	66,8	66,4	71,0
Stope zaposlenosti	49,4	50,6	53,7	55,8	57,3	59,1	59,7	63,8
Stope nezaposlenosti	21,0	19,3	16,9	14,9	14,1	11,6	10,1	10,2
Stope stanovn. van radne snage	37,5	37,3	35,4	34,4	33,3	33,2	33,6	29,0

Izvor: RZS, ARS (IV kvartal 2021. godine)

Na osnovu analize podataka iz Tabele 1 jasno je da svi posmatrani indikatori na tržištu rada u Republici Srbiji beleže pozitivne tendencije. Prema zvaničnim podacima stopa aktivnosti u IV kvartalu 2021. godine, veća je u odnosu na 2014. godinu za 7,5 procentnih poena (p.p.), stopa zaposlenosti povećana je za 14,4 p.p., stopa nezaposlenosti smanjena je za 10,8 p.p., sa 21,0% 2014. godine na 10,2% u IV kvartalu 2021. godine, dok je stopa stanovništva van radne snage smanjena za 8,5 p.p. S obzirom da je došlo do pada stope nezaposlenosti i pada stope

stanovništva van radne snage, jasno je da je pad nezaposlenosti rezultat otvaranja novih radnih mesta i zapošljavanja, a ne napuštanja kontigenta radne snage. Pozitivne tendencije posmatranih indikatora rezultat su postignute makroekonomske i finansijske stabilnosti, ostvarenog privrednog rasta, povećane investicione aktivnosti i povoljnijeg investicionog ambijenta, preduzetih mera ekonomske politike, stabilnosti bankarskog sistema itd.

Ako se ima u vidu činjenica da su dugi niz godina bile izražene nepovoljne tendencije na tržištu rada u Republici Srbiji, da se od 2014. godine beleže pozitivni trendovi, a da bi se realnije sagledalo sadašnje stanje, neophodno je uporediti Srbiju sa izabranim zemljama članicama Evropske unije (EU). Tabela 2 prikazuje stope nezaposlenosti u odabranim zemljama EU (25-74) i Republici Srbiji (15-64) u periodu 2009-2020. godine. Nakon oporavka od globalne ekonomske krize, u svim posmatranim zemljama, kao i na nivou EU, od 2014. godine stopa nezaposlenosti opada. Kao rezultat pozitivnih globalnih ekonomskih kretanja, taj trend prati i tržište rada u Srbiji. Međutim, Srbija u odnosu na posmatrane zemlje i u odnosu na prosek EU, beleži značajno više stope nezaposlenosti. Izuzetak su Grčka i Španija sa stopama nezaposlenosti, 15,4%, odnosno 14% u 2020. godini.

Tabela 2 Stope nezaposlenosti u odabranim zemljama EU (25-74) i Republici Srbiji (15-64) u periodu 2009-2020. godine

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
EU-28	7,6	8,3	8,3	9,1	9,5	9,0	8,3	7,5	6,7	6,0	5,5	6,2*
EA-19	8,4	9,0	9,0	10,1	10,8	10,4	9,8	9,0	8,1	7,4	6,7	6,9
Bugarska	6,1	9,2	10,1	11,0	11,8	10,7	8,4	7,1	5,8	4,9	4,0	4,7
Češka R.	5,8	6,4	5,9	6,0	6,1	5,4	4,5	3,5	2,6	2,0	1,8	2,3
Danska	4,9	6,3	6,3	6,3	5,9	5,5	5,3	5,1	4,8	4,2	4,2	4,7
Nemačka	7,2	6,6	5,5	5,1	4,9	4,7	4,4	3,8	3,4	3,1	2,9	3,4
Grčka	8,4	11,2	15,9	22,3	25,4	24,8	23,4	22,2	20,2	18,2	16,4	15,4
Španija	15,7	17,8	19,2	22,5	23,8	22,3	20,2	17,9	15,7	13,9	12,8	14,0
Poljska	6,7	8,1	8,0	8,5	8,8	7,7	6,4	5,2	4,1	3,2	2,8	2,6
Rumunija	5,2	5,6	5,7	5,4	5,7	5,5	5,6	4,8	3,9	3,3	3,0	4,1
Švedska	5,9	6,2	5,5	5,7	5,7	5,7	5,6	5,3	5,2	5,0	5,1	6,4
Srbija	16,9	20,0	23,6	24,6	23,0	19,7	18,5	15,9	14,1	13,3	9,3	7,9

*Izvor: Eurostat Database (za zemlje EU), Anketa o radnoj snazi (za Republiku Srbiju). Napomena: *odnosi se na EU-27 (bez podataka za Veliku Britaniju)*

Slični trendovi su vidljivi kada je u pitanju stopa zaposlenosti kao indikator tržišta rada. Tabela 3 prikazuje stope zaposlenosti u

odabranim zemljama EU (20-74) i Republici Srbiji (15-64) u periodu 2009-2020. godine. Kretanje ovog indikatora prati oporavak tržišta rada od 2014. godine u svim posmatranim zemljama. I u ovom slučaju, Srbija sa stopom zaposlenosti od 65,9% nalazi se ispod proseka EU, ima gotovo identičnu stopu zaposlenosti kao Španija (65,7%), Grčka je u nepovoljnijoj poziciji (61,1%), dok sve ostale posmatrane zemlje imaju bolje rezultate u 2020. godini.

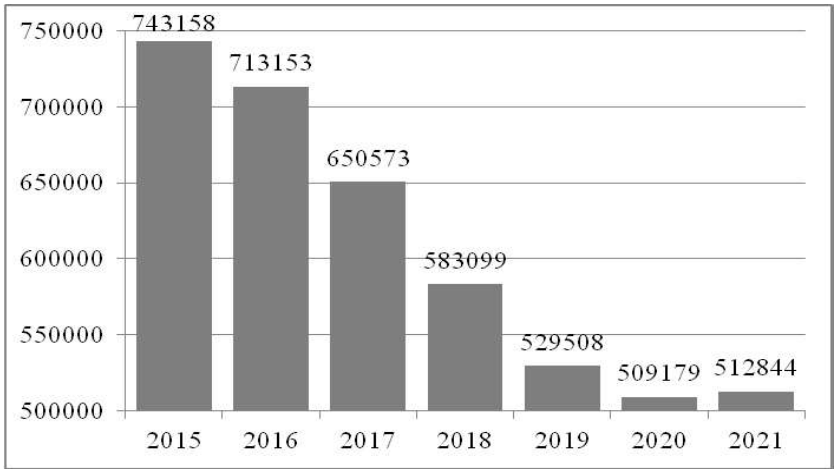
Tabela 3 Stope zaposlenosti u odabranim zemljama EU (20-74) i Republici Srbiji (15-64) u periodu 2009-2020. godine

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
EU-28	68,9	68,5	68,6	68,4	68,4	69,2	70,1	71,1	72,2	73,2	73,9	72,4*
EA-19	68,7	68,3	68,4	68,0	67,7	68,2	69,0	70,0	71,0	72,0	72,7	71,8
Bugarska	68,8	64,7	62,9	63,0	63,5	65,1	67,1	67,7	71,3	72,4	75,0	73,4
Češka R.	70,9	70,4	70,9	71,5	72,5	73,5	74,8	76,7	78,5	79,9	80,3	79,7
Danska	77,5	75,8	75,7	75,4	75,6	75,9	76,5	77,4	76,9	78,2	78,3	77,8
Nemačka	74,2	75,0	76,5	76,9	77,3	77,7	78,0	78,6	79,2	79,9	80,6	80,0
Grčka	65,6	63,8	59,6	55,0	52,9	53,3	54,9	56,2	57,8	59,5	61,2	61,1
Španija	64,0	62,8	62,0	59,6	58,6	59,9	62,0	63,9	65,5	67,0	68,0	65,7
Poljska	64,9	64,3	64,5	64,7	64,9	66,5	67,8	69,3	70,9	72,2	73,0	73,6
Rumunija	63,5	64,8	63,8	64,8	64,7	65,7	66,0	66,3	68,8	69,9	70,9	70,8
Švedska	78,3	78,1	79,4	79,4	79,8	80,0	80,5	81,2	81,8	82,6	82,1	80,8
Srbija	50,4	47,2	45,4	45,3	47,5	49,6	51,7	55,2	57,3	58,8	65,2	65,9

*Izvor: Eurostat Database (za zemlje EU), Anketa o radnoj snazi (za Republiku Srbiju). Napomena: *odnosi se na EU-27 (bez podataka za Veliku Britaniju)*

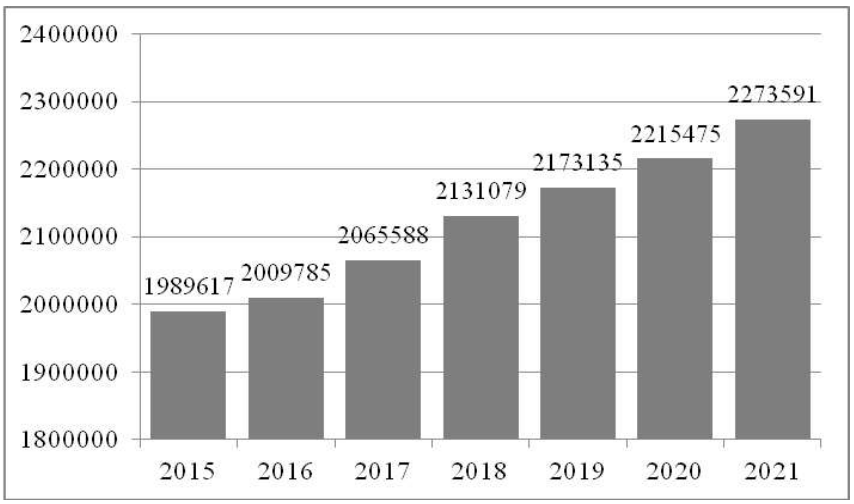
Međutim, prilikom analize stanja na tržištu rada u većini slučajeva prati se kretanje najvažnijih indikatora koji su izraženi kao relativne veličine. Da bi se stekla preciznija slika o realnom stanju na ovom tržištu, podaci o broju zaposlenih i nezaposlenih lica izraženi kao apsolutne veličine, jasno ukazuju na stabilne, pozitivne trendove, odnosno potvrđuju značajan oporavak ovog tržišta posle dužeg niza godina negativnih trendova. Slika 1 (Nezaposlena lica u Republici Srbiji 2015-2021.), potvrđuje da je broj nezaposlenih za poslednjih sedam godina smanjen za preko 230 000 lica, a Slika 2 (Registrovana zaposlenost u Republici Srbiji, 2015-2021.) pokazuje da se broj zaposlenih povećao za gotovo 248.000 lica. Navedena kretanja dodatno potvrđuju povećanje stope aktivnosti, odnosno smanjenje stope stanovništva van radne snage, na koje utiču mnogobrojni faktori, kao što su starenje stanovništva, migracije itd.

Slika 1 Nezaposlena lica u Republici Srbiji 2015-2021



Izvor: Mesečni statistički bilten, broj 234, februar 2022., str. 13.

Slika 2 Registrovana zaposlenost u Republici Srbiji, 2015-2021.



Izvor: RZS

Prethodna analiza ukazuje na poboljšanje stanja na tržištu rada u Republici Srbiji, svi analizirani parametri imaju pozitivne tendencije. Međutim, analiza samo tih pokazatelja nije dovoljna da se sagledaju svi značajni segmenti tržišta rada, pri čemu pojedini segmenti mogu da budu ograničenje za dalje unapređenje ovog tržišta, i koji moraju da budu targetirani od strane kreatora ekonomske politike.

Analiza ostalih pokazatelja stanja na tržištu rada u Republici Srbiji

Jedan od pokazatelja pomoću koga je moguće proceniti kvalitet zaposlenosti jeste broj neformalno zaposlenih radnika i stopa neformalne zaposlenosti. Neformalnom zaposlenošću smatra se rad u neregistrovanim poslovnim subjektima, rad u registrovanim poslovnim subjektima bez ugovora o radu, kao i rad pomažućih članova domaćinstva (ARS, IV kvartal, 2021, 4). Ova kategorija zaposlenih izložena je velikom ekonomskom riziku i riziku od siromaštva, ugrožena je njihova sigurnost na poslu, nemaju odgovarajuću zaštitu od otkaza, nivo zarada je niži, ograničeno je učešće u socijalnom dijalogu itd. (Marjanović, Mihajlović, 2019, 301). Prema podacima iz Tabele 4 (Formalno/neformalno zaposleni u Republici Srbiji, 2014-2020. godine), kretanje broja neformalno zaposlenih radnika beleži rast u 2016. godini, potom je trend opadajući. Međutim, iako je došlo do pada broja neformalno zaposlenih, podatak od gotovo 474 000 radnika koji nemaju formalno zaposlenje, predstavlja pokazatelj koji govori o ranjivosti i značajnom ograničenju tržišta rada u Srbiji. Učešće neformalne zaposlenosti najveće je u poljoprivredi 212,9 hiljada, sektoru usluga 85,7 hiljada, građevinarstvu 49,7 hiljada i industriji 27,2 hiljade (ARS, 2021,45). Prama raspoloživim podacima početak 2022. godine karakteriše rast formalne zaposlenosti i to najvećim delom u privatnom sektoru (NBS, 2022,12).

Tabela 4 Formalno/neformalno zaposleni u Republici Srbiji, 2014-2020. godine

Indikator	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.
Formalno zaposleni (u hiljadama)	2016,9	2050,2	2120,2	2215,4	2279,1	2371,8	2421,1
Neformalno zaposleni (u hiljadama)	542,5	523,9	599,2	579,2	553,8	529,2	473,7

Izvor: RZS, ARS 2014-2020.

Stopa neformalne zaposlenosti, kao udeo neformalno zaposlenih u ukupnoj zaposlenosti (ARS, III kvartal 4), ima tendenciju pada od 2016. godine (Tabela 5). Iako je ovaj pokazatelj na visokom nivou, posebno u odnosu na zemlje EU, u 2021. godini, evidentno je značajno poboljšanje. U III kvartalu 2021. godine, stopa neformalne zaposlenosti iznosi

14,8%, a u IV kvartalu 13,7%, što je manje za 8,3 procentna poena u odnosu na 2016. godinu.

Tabela 5 Stopa neformalne zaposlenosti u Republici Srbiji u periodu 2014-2021. godine

2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.	2021. (III kvartal)	2021. (IV kvartal)
21,2	20,4	22,0	20,7	19,5	18,2	16,4	14,8	13,7

Izvor: RZS, ARS (III i IV kvartal 2021. godine)

Takođe, i stopa dugoročne nezaposlenosti, koja predstavlja udeo lica nezaposlenih duže od godinu dana u radnoj snazi (zaposleni i nezaposleni), (ARS, II kvartal,4), konstantno je opadala od 2014. godine, Tabela 6. Ovaj pokazatelj govori o oporavku tržišta rada u Srbiji, odnosno da je sve manje nezaposlenih lica koja teže dolaze do zaposlenja, što sa druge strane doprinosi smanjivanju rigidnosti na tržištu rada.

Tabela 6 Stopa dugoročne nezaposlenosti (1 godinu i duže)

Stopa dugoročne nezaposlenosti	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.	2021.
	12,8	10,9	9,4	7,4	6,7	6,1	4,9	-

Izvor: Eurostat Database

Ako posmatramo regionalni aspekt tržišta rada, odnosno ako posmatramo broj aktivnih, zaposlenih, nezaposlenih i neaktivnih lica u apsolutnim iznosima po pojedinim regionima, Tabela 7, trendovi su uglavnom pozitivni, što je u skladu sa opštim stanjem na tržištu rada u Srbiji. U svim regionima je prisutan pad aktivnosti u 2020. godini u odnosu na 2014. godinu, osim u Beogradskom regionu u kome se aktivnost tokom posmatranog perioda povećavala. Povećanje broja zaposlenih registrovano je u svim regionima, neaktivnost je u svim regionima imala tendenciju pada. Ono što je najizraženije jeste to da svi regioni beleže značajan pad broja nezaposlenih lica. U Beogradskom regionu broj nezaposlenih smanjio se sa 127,7 hiljada u 2014. godini, na 59,7 hiljada u 2020. godini, u regionu Vojvodine sa 168,5 hiljada na 62,9 hiljada, u regionu Šumadije i Zapadne Srbije sa 166,9 hiljada na 89,6 hiljada i u regionu Južne i Istočne Srbije sa 145,2 hiljade na 74,4 hiljade.

Tabela 7 Osnovni kontigenti ukupnog stanovništva u hiljadama u periodu 2014-2020., po regionima u Republici Srbiji

Kontigent stanovništva	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.
	Beogradski region						
Aktivni	742,0	752,9	778,5	800,7	807,7	806,8	798,0
Zaposleni	614,3	611,4	656,6	694,0	720,0	740,5	738,3
Nezaposleni	127,7	141,5	121,9	106,7	87,7	66,4	59,7
Neaktivni	688,9	680,2	656,0	634,8	628,9	630,7	641,0
	Region Vojvodine						
Aktivni	847,1	818,5	836,4	839,9	842,0	844,4	827,9
Zaposleni	678,6	682,3	709,9	737,8	753,9	768,1	765,0
Nezaposleni	168,5	136,2	126,5	102,1	88,1	76,3	62,9
Neaktivni	789,0	805,8	775,5	762,6	752,4	741,9	750,9
	Region Šumadije i Zapadne Srbije						
Aktivni	924,8	904,2	925,1	925,4	927,1	918,4	910,1
Zaposleni	758,0	752,0	789,5	799,8	799,0	812,4	820,6
Nezaposleni	166,9	152,2	135,6	125,5	128,1	106,0	89,6
Neaktivni	784,4	789,4	752,2	739,3	725,9	722,3	718,8
	Region Južne i Istočne Srbije						
Aktivni	653,7	650,5	668,8	663,8	668,2	667,3	645,4
Zaposleni	508,5	528,5	563,4	563,0	560,0	580,0	571,0
Nezaposleni	145,2	122,0	105,5	100,8	108,2	87,2	74,4
Neaktivni	669,3	658,5	625,2	618,2	602,7	592,2	602,2

Izvor: RZS, ARS 2014-2020.

U skladu sa prethodnom analizom regionalnih trendova na tržištu rada, koja je pokazala da su najveći pozitivni pomaci ostvareni u smanjivanju broja nezaposlenih lica, jesu stope nezaposlenosti u IV kvartalu 2021. godine, Tabela 8. Stope nezaposlenosti u Beogradskom regionu od 8% i u regionu Vojvodine od 8,8% su ispod republičkog proseka (10,2%), dok su stope nezaposlenosti od 10,7% u regionu Šumadije i Zapadne Srbije i 12,2% u regionu Južne i Istočne Srbije, iznad republičkog proseka. Ako navedene stope nezaposlenosti uporedimo sa stopama nezaposlenosti po regionima u 2014. godini, kada je ovaj indikator u Beogradskom regionu iznosio 17,6%, u regionu Vojvodine 20,3%, u regionu Šumadije i Zapadne Srbije 18,7% i u regionu Južne i Istočne Srbije 22,6%, jasno je da su ostvareni dobri rezultati, pri čemu je najveći pozitivni pomak ostvario region Vojvodine - stopa nezaposlenosti smanjena je za 11,5 procentnih poena (Aleksić,

Arandarenko, Ognjanov, 2020, 25).

Tabela 8 Stope nezaposlenosti po regionima, IV kvartal 2021.

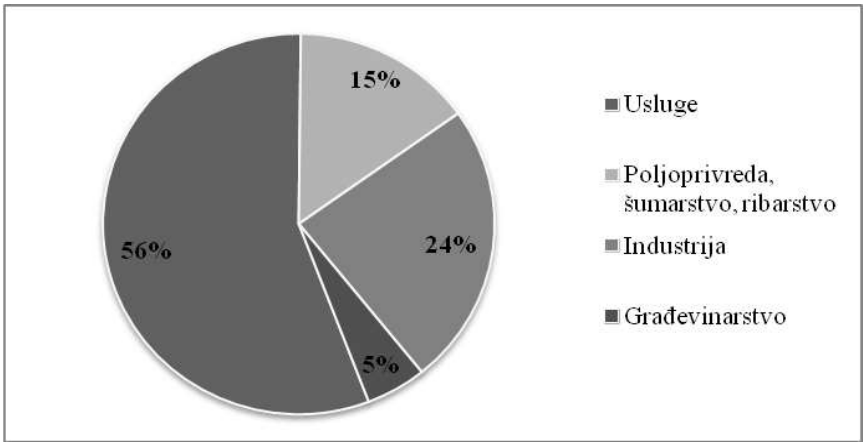
Region	Stopa nezaposlenosti
Beogradski region	8%
Region Vojvodine	8,8%
Region Šumadije i Zapadne Srbije	10,7%
Region Južne i Istočne Srbije	12,2%

Izvor: RZS, Trendovi IV kvartal 2021,str.49, objavljeno 21.03.2022.

Ako posmatramo po sektorima u IV kvartalu 2021. godine, najveći broj zaposlenih ostvaren je u uslužnom sektoru (55,9%), koji beleži rast učešća zaposlenih u odnosu na III kvartal 2021. godine (54,2%). Sledi sektor industrije sa 23,5% zaposlenih u IV kvartalu i takođe beleži rast zaposlenosti u odnosu na III kvartal 2021. godine, kada je zapošljavao 23,2% radnika. Zatim sektor poljoprivrede, šumarstva i ribarstva sa 15,2 % u IV kvartalu, koji je ostvario pad u odnosu na 15,5% u III kvartalu 2021. godine. Najmanje je zaposlenih u sektoru građevinarstva od 5% u IV kvartalu i 7,1% u III kvartalu 2021. godine (Trendovi, 2022, 50).

Da bi se preciznije sagledali trendovi na tržištu rada u Republici Srbiji, neophodno je proceniti uticaj pandemije COVID – 19 na ovo tržište. Zahvaljujući visokom nivou makroekonomske i finansijske stabilnosti koji je ostvaren u periodu pre pandemije, nije došlo do većih poremećaja, kako na nivou privrede, tako ni na nivou tržišta rada. Posle dve godine pandemije, može se reći da su posledice pandenije relativno blage, jer su uglavnom poremećaji zabeleženi u sektorima koji su bili direktno pod uticajem zdravstvene krize (Mihajlović, Marjanović, 2022, u štampi). Ako posmatramo ključne indikatore tržišta rada i ostale pokazatelje koji su prethodno analizirani, jasno je da nije bilo značajnijih poremećaja. Preciznije, tokom pandemije nije bilo negativnih trendova, niti oscilacija u analiziranim pokazateljima, osim blagog povećanja broja nezaposlenih lica u 2021. godini u odnosu na 2020. godini, Slika1, pri čemu se ne može argumentovano oceniti da je to povećanje posledica pandemije. Stabilnosti tržišta rada doprinele su mere države u vidu nekoliko paketa pomoći stanovništvu i privredi, čime je sprečeno pogoršanje indikatora na ovom tržištu.

Slika 3 Učešće zaposlenih po sektorima (IV kvartal 2021.)



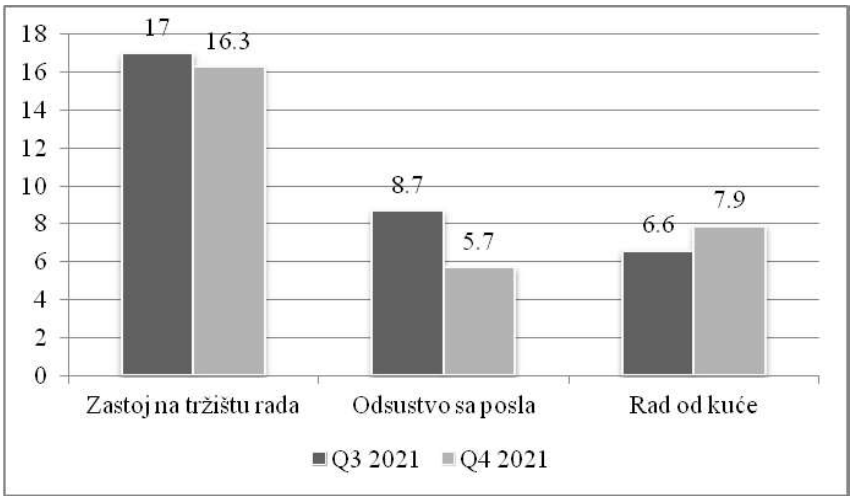
Izvor: RZS, Trendovi IV kvartal, str. 50, 21.03.2022.

Da bi se procenio uticaj pandemije COVID-19 na tržište rada, prema preporukama Evrostata, uvedeno je nekoliko novih indikatora pomoću kojih se ti uticaji prate. U ove indikatore spadaju (RZS, Trendovi, 2022, 50 -53):

- zastoj na tržištu rada, koji predstavlja učešće nezaposlenih, zaposlenih koji rade kraće od punog radnog vremena, a želeli bi da rade više, onih koji traže posao, ali ne mogu da rade i onih koji mogu da rade, ali ne traže posao (pokazuje disproporciju između ponude i tražnje na tržištu rada). Ovaj indikator se obično povećava u slučaju šokova, u III kvartalu iznosio je 17%, a u IV kvartalu 2021. godine 16,3%, i pokazuje tendenciju pada, Slika 4.
- odsustvo sa posla, koje se meri učešćem zaposlenih koji su odsutni sa posla u ukupnom broju zaposlenih. I ovaj indikator pokazuje tendenciju pada, sa 8,7% u III kvartalu na 5,7% u IV kvartalu 2021. godine.
- rad od kuće, koji se meri učešćem zaposlenih koji rade od kuće u ukupnom broju zaposlenih. Ovaj indikator raste u IV kvartalu i iznosu 7,9% u odnosu na III kvartal 2021. godine, kada je iznosio 6,6%.[1]

[1] Nisu dostupni revidirani podaci za indikatore uticaja pandemije koronavirusa na tržište rada, s obzirom na to da se revizija podataka usled promene metodologije vrši samo za

Slika 4 Indikatori uticaja pandemije koronavirusa na tržište rada



Izvor: RZS, Trendovi IV kvartal, str. 53, 21.03.2022.

Ako se ima u vidu analiza koja je pokazala da pandemija COVID-19 nije izazavala poremećaje na tržištu rada u Srbiji, od kreatora ekonomske politike u narednom periodu očekuje se da finansiranjem i primenom mera politike tržišta rada, osiguraju da nezaposlena lica ostanu vezana za tržište rada, da se spreči gubitak i zastarevanje znanja i veština i omogući osposobljavanje za nova radna mesta (Strategija zapošljavanja u Republici Srbiji za period od 2021.do 2026. godine, 2021, 25).

Ključna ograničenja na tržištu rada u Republici Srbiji i preporuke za politiku zapošljavanja

Kao jedno od ograničenja na tržištu rada u Republici Srbiji može da se analizira nivo neaktivnosti, odnosno stopa stanovništva van radne snage. Iako ovaj indikator ima opadajuću tedenciju od 2014. godine, stopa od 29% u IV kvartalu 2021. godine je na visokom nivou, i iznad proseka u zemljama EU. Neiskorišćeni radni potencijal znači niži nivo stvarne proizvodnje u odnosu na potencijalni, neaktivna lica se nalaze

osnovne indikatore tržišta rada, tako da nije moguće poređenje sa prethodnim periodima.

van tržišta rada što dovodi do gubljenja znanja i veština i otežanog povratka na ovo tržište, odnosno deluje histerezis efekat.

Ako analiziramo podatke iz Tabele 9, uočljivo je da najveću stopu stanovništva van radne snage ima starosna grupa 15-24 godine, odnosno kategorija mladih, koja iznosi 67,3%, što se objašnjava činjenicom da se mladi u tom uzrastu većinom nalaze u procesu školovanja. Takođe, stopa stanovništva van radne snage za starosnu grupu 15-89 godina na nivou od 44,4% je na visokom nivou. Ona se objašnjava stavom da je neaktivna odrasla populacija dominantno sastavljena od penzionera i da bi ova stopa bila na nižem nivou ukoliko bi se penzioneri isključili iz analize. Bez obzira na oprečne stavove koji se iznose u cilju objašnjenja visoke stope stanovništva van radne snage, ono što je neosporno jeste da velika neaktivnost ima dalekosežne socio-ekonomske posledice (Aleksić, 2021, 15-16).

Tabela 9 Osnovni indikatori tržišta rada u Republici Srbiji prema starosnim grupama (IV kvartal 2021.)

Indikator	Starosne grupe					
	15-24	15-64	15-74	15-89	20-64	25-64
Stope aktivnosti	32,7	71,0	60,9	55,6	75,8	78,2
Stope zaposlenosti	23,3	63,8	54,9	50,2	68,5	71,4
Stope nezaposlenosti	28,7	10,2	9,8	9,8	9,7	8,7
Stope stanovn. van radne snage	67,3	29,0	39,1	44,4	24,2	21,8

Izvor: RZS

Socio-ekonomske posledice neaktivnosti mogu se pratiti kroz dodatne pokazatelje, koji su međunarodno uporedivi, a to su:

- rizik od siromaštva
- materijalna deprivacija[2] i
- rizik od siromaštva ili socijalne isključenosti.

[2] Stopa materijalne deprivacije je pokazatelj finansijske nemogućnosti domaćinstva da priušti najmanje tri od devet stavki koje utiču na kvalitet života (grejanje, telefon, televizor, automobil itd.) i u Srbiji iznosi za zaposlene 12,7%, za nezaposlene 42,4%, za penzionere 26,9% i za ostale neaktivne 27,4%. (Aleksić, 2021, 16).

U Tabeli 10 prikazane su Stopa rizika od siromaštva, koja predstavlja procenat lica čiji je ekvivalentni raspoloživi prohod manji od relativne linije siromaštva i Stopa rizika od siromaštva ili socijalne isključenosti, koja pokazuje procenat lica koja su u riziku od siromaštva ili su izrazito materijalno uskraćena, ili žive u domaćinstvima veoma niskog intenziteta rada. Na osnovu podataka za EU i zemlje u okruženju, Srbija je, sa stopom rizika od siromaštva od 22% u 2019. godini, u najnepovoljnijoj poziciji. Stopa rizika od siromaštva ili socijalne isključenosti u Srbiji za istu godinu iznosi 31%, što je povoljnije u odnosu na Albaniju i Severnu Makedoniju, ali je znatno nepovoljnije u odnosu na EU i Crnu Goru.

Tabela 10 Osnovni pokazatelji siromaštva i socijalne isključenosti stanovništva 18+ za 2019. godinu

	EU-27	Crna Gora	Severna Makedonija	Albanija	Srbija
Stopa rizika od siromaštva	16	21,2	20	21,2	22
Stopa rizika od siromaštva ili socijalne isključenosti	20,6	27,6	38,9	45,2	31

Izvor: Aleksić, D. (2021). Neaktivnost na tržištu rada u Republici Srbiji, Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva Vlade Republike Srbije, str. 16.

Sledeće veliko ograničenje na tržištu rada u Republici Srbiji jeste prisustvo ranjivih kategorija kod kojih je najviše izražen problem zapošljivosti, poput kategorije mladih, starijih osoba radnog uzrasta, žena i osoba bez ili sa nižim nivoom kvalifikacija. Posebno je značajna analiza položaja mladih, jer su stope nezaposlenosti i neaktivnosti mladih u Srbiji među najvišim u Evropi. Prema definiciji Međunarodne organizacije rada mladi predstavljaju užu grupaciju u koju ulaze lica starosti od 15 do 24 godine i ova definicija se koristi prilikom sprovođenja Ankete o radnoj snazi zbog međunarodne uporedivosti. Šira kategorija mladih podrazumeva lica od 15 do 29 godina, dok prema Zakonu o mladima u ovu kategoriju spadaju osobe starosti između 15 i 30 godina (Aleksić, Arandarenko, Ognjanov, 2020, 34). Bez obzira na to koja se definicija mladih koristi, smatra se da je to jedna od najugroženijih ranjivih kategorija na tržištu rada u Srbiji i zato je ka ovoj kategoriji usmeren veliki deo mera aktivnih politika.

Na osnovu Tabele 11 Osnovni indikatori na tržištu rada u Republici Srbiji starosne grupe 15-24 godine u periodu 2014-2021 (revidirani

podaci), moguće je sagledati trendove kategorije mladih, pri čemu se vidi da je inicijalno loš položaj u prethodnom periodu popravljen. Sagledavanjem osnovnih indikatora u proteklom periodu može se videti da se zaposlenost mladih povećala za 8,9 procentnih poena, a stopa nezaposlenosti značajno se smanjila (sa 49,1% 2014. godine, na 28,7% u IV kvartalu 2021. godine.) Stopa aktivnosti nije zabeležila značajnije povećanje (4,4%), dok stopa stanovništva van radne snage nije imala neko značajnije smanjenje (4,4%). Ako posmatramo procenat nezaposlenih mladih u ukupnoj nezaposlenisti prema regionima, taj pokazatelj je dosta ujednačen u 2020. godini. U Beodradskom regionu iznosi 17,1%, u regionu Vojvodine 19,8%, u regionu Šumadije i Zapadne Srbije 21,3% i u regionu Južne i Istočne Srbije 21,9% (Stojanović, Ivković, 2021, 170).

Tabela 11 Osnovni indikatori na tržištu rada u Republici Srbiji starosne grupe 15-24 godine u periodu 2014-2021 (revidirani podaci)

Indikator/ period	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.	2021. (IV kvartal)
Stope aktivnosti	28,3	29,0	30,0	30,3	29,6	29,2	28,0	32,7
Stope zaposlenosti	14,4	16,1	19,1	20,3	20,5	20,9	20,2	23,3
Stope nezaposlenosti	49,1	44,6	36,2	33,1	30,9	28,6	27,7	28,7
Stope stanovn. van radne snage	71,7	71,0	70,0	69,7	70,4	70,8	72,0	67,3

Izvor: RZS, ARS (IV kvartal 2021. godine)

Kao što je već rečeno, mladi su u velikom procentu neaktivni, jer se nalaze uglavnom u procesu školovanja. Međutim, takvi stavovi se osporavaju podacima o visokoj NEET stopi, koja predstavlja značajno ograničenje tržišta rada u Srbiji i što svakako mora da bude u fokusu interesovanja kreatora ekonomske politike i definisanja mera za rešavanje ovog problema. Naime, NEET stopa podrazumeva učešće lica starosti 15 do 24 godine (ili 15 do 29 godina), koja nisu zaposlena, nisu na školovanju, niti su na obuci u ukupnoj populaciji tog uzrasta, i za period od 2014. do 2021. godine u Srbiji, data je u Tabeli 12. Tokom posmatranog perioda NEET stopa ima tendenciju pada za starosnu grupu 15-24, sa 20,4% u 2014. godini, na 15,6% u IV kvartalu 2021. godine, što je i dalje vrlo nepovoljno. I NEET stopa za starosnu grupu 15 – 29 ima opadajući trend, sa 25,3% u 2014. godini, na 20,0% u 2020. godini, ali je to vrlo nepovoljno jer svaka peta mlada osoba nije

zaposlena, niti je na školovanju ili obuci. Pored toga što visoka NEET stopa ima velike ekonomske posledice, mladi ljudi koji pripadaju ovoj kategoriji nose veći rizik da budu socijalno i politički otuđeni. Radi poređenja u zemljama EU, NEET stope variraju u rasponu od 5,5% mladih od 15 do 24 godine u Holandiji, do 22,7% u Italiji (Anđelić, Rakin, 2020, 6).

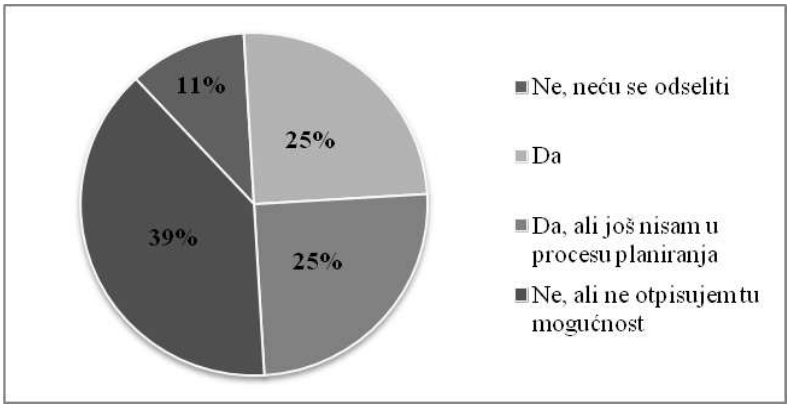
Mladi kao ranjiva kategorija na tržištu rada su vrlo heterogena grupa, pa se zato, pored osnovnih indikatora i NEET stope, prate i mnogi drugi pokazatelji, kao što su kvalitet zaposlenosti mladih, dužina tranzicije od završetka obrazovanja do pronalaženja posla itd. Posebno se prate migracije mladih jer se procenjuje da su upravo one doprinele smanjenju stope nezaposlenosti ove starosne grupe. Rezultati istraživanja u kome je mladima postavljeno pitanje da li planiraju da se odsele iz zemlje, prikazani su na Slici 5. (Stojanović, Ivković, 2021, 188). Samo 11% mladih je odgovorilo da neće odseliti, 39% ne otpisuje tu mogućnost, 50% je odgovorilo da hoće, od kojih plovina još uvek nije u procesu planiranja. Veliki broj mladih iskazuje želju da se preseli u inostranstvo, a kao glavni razlog navode nemogućnost pronalaska posla koji odgovara kvalifikacijama, kao i niske plate i uopšte nizak standard u zemlji. Glavna odredišta na koja bi se mladi preselili su Zapadna Evropa u 63% slučajeva, slede SAD sa 12%, zemlje regiona 8%, Rusija 5% i ostale zemlje 12%, Slika 6.

Tabela 12 NEET stopa

Period	Starosne grupe	
	15-24	15-29
2014.	20,4	25,3
2015.	19,9	24,5
2016.	17,7	22,3
2017.	17,2	21,7
2018.	16,5	20,1
2019.	15,3	18,9
2020.	15,9	20,0
2021. (IV Kvartal)	15,6	-

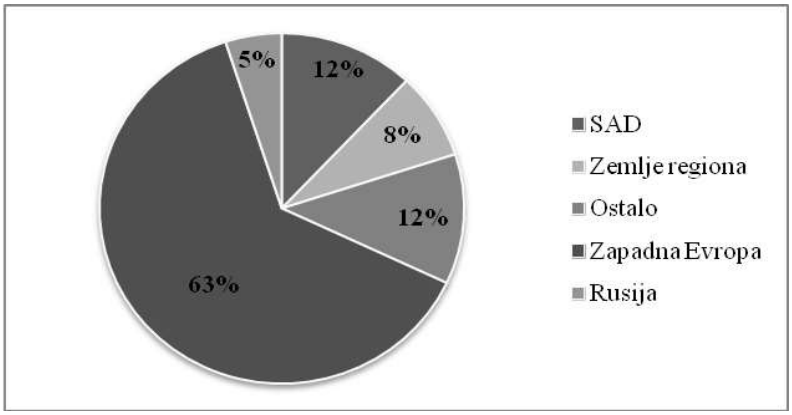
Izvor: RZS, ARS 2014-2020., ARS (IV kvartal 2021. godine)

Slika 5 Da li planirate da se odselite iz zemlje?



Izvor: Alternativni izveštaj o položaju i potrebama mladih u Republici Srbiji, 2021, Krovna organizacija mladih Srbije, str. 188.

Slika 6 Gde bi se mladi preselili?



Izvor: Alternativni izveštaj o položaju i potrebama mladih u Republici Srbiji, 2021, Krovna organizacija mladih Srbije, str. 191.

Na osnovu prethodne analize o položaju mladih kao ranjive kategorije na tržištu rada u Srbiji, može se istaći da postoje mnogobrojna ograničenja koja moraju da budu u fokusu politike tržišta rada, pre svega aktivnih mera. Zato je poboljšanje položaja mladih na tržištu rada u okviru posebnih ciljeva, sastavni deo Strategije zapošljavanja u Republici Srbiji za period od 2021. do 2026. godine, a koliki značaj se pridaje upravo ovoj kategoriji govori institucionalni okvir koji čini Nacionalna strategija za mlade za period 2015-2025. godine, Akcioni plan za period od 2021. do 2023. godine za sprovođenje Strategije zapošljavanja u

Republici Srbiji za period od 2021. do 2026. godine, i mnogobrojni programi koji se već primenjuju, ili će biti uvedeni po ugledu na zemlje EU.

Pored prethodno razmatranih ograničenja, na tržište rada u Republici Srbiji utiču brojni demografski faktori, kao što su starenje populacije, niska stopa nataliteta, migratorna kretanja, itd. Kada govorimo o migracijama, odnosno pre svega o emigraciji, opšte je poznato da je Srbija zemlja emigracije još od sredine prošlog veka, kada je odlazila niskokvalifikovana radna snaga. U savremenim uslovima migracije su vrlo izražene i one danas nastaju usled spajanja porodica, međunarodne pokretljivosti studenata, migracije visokoobrazovanih lica i drugih razloga. Rad se smatra jednom od najvažnijih izvoznih stavki Srbije, 14% srpskih državljana u bilo kom trenutku živi u inostranstvu, a svetski prosek je 3,5% (podatak za 2019. godinu), oko 8% srpskog BDP-a čine transferi iz inostranstva. EU je glavna destinacija za srpske radnike, Nemačka apsorbuje oko 30% ukupnih priliva srpskih radnika u EU. U poređenju sa zemljama Zapadnog Balkana broj srpskih emigranata je najmanji. Zanimljivo je da su Slovenija, Slovačka, Hrvatska, Mađarska, Malta i Češka pravazišle Austriju, Francusku i Švajcarsku po broju srpskih migranata koji migriraju po prvi put. Priliv visokoobrazovanih lica odnosi se uglavnom na Nemačku, posebno medicinskog osoblja i stručnjaka iz oblasti nauke, inžinjerstva, tehnologije i matematike. Iako postoje brojni podaci koji govore o migracijama radne snage, u Srbiji ne postoji zvanična domaća sveobuhvatna migraciona statistika (Arandarenko, 2021, 9-15).

U cilju boljeg razumevanja migracionih tokova, a usled nedostatka zvaničnih statističkih podataka, mogu se koristiti objavljeni rezultati istraživanja sprovedenih metodom kohorti, koji su pokazali da: postoji značajna neto emigracija ljudi sa nivoom srednjeg stručnog obrazovanja, ali postoji neto imigracija visoko obrazovanih ljudi, tako da nema dokaza o odlivu mozgova. Poslednjih nekoliko godina značajan broj srpskih studenata vraćao se u zemlju po završenom visokoškolskom obrazovanju u inostranstvu, a sa druge strane Srbija ima Univerzitete koji privlače studente iz zemalja u okruženju, koji po završenim studijama ostaju da žive i rade u Srbiji. Iz Srbije odlaze radnici na manje plaćenim i manje zaštićenim poslovima. Druga ključna grupa zanimanja koja odlaze je medicinsko osoblje čije je glavno odredište Nemačka.

Poseban fenomen su srpski telemigranti, po grubim procenama u Srbiji ih ima preko 20 000. Srbija se u 2018. godini nalazi na 11. mestu u svetu po broju frilensera, a na prvom mestu u svetu sa 3,52 telemigranta na 1000 stanovnika (Arandarenko, 2021, 17-24). Navedeni rezultati sugerišu da će Srbija u narednom periodu ostati zemlja izvoznica radne snage, i da je zato ovo ograničenje sastavni deo šireg okvira ekonomske politike. 2020. godine doneta je Strategija za ekonomske migracije 2021-2027, gde je jedan od ciljeva kontrola migracija, posebno visokokvalifikovanih stručnjaka.

Nedostatak kvalifikacija, nesklad između ponude i tražnje, strukturne neusklađenosti, nespremnost populacije radnog uzrasta da se uključi u formalno i neformalno obrazovanje, svakako su značajna ograničenja tržišta rada u Srbiji. U prilog tome govore podaci u Tabeli 13. Navedeni podaci pokazuju da populacija radnog uzrasta u veoma malom broju učestvuje u formalnom i neformalnom obrazovanju i obuci, što u eri informacionih tehnologija i nove industrijske revolucije izaziva zastoje na tržištu rada.

Aktivne politike tržišta rada kao deo politike zapošljavanja, odnosno šireg koncepta ekonomske politike, imaju veliki značaj za povećanje zapošljivosti. Ove mere prevashodno se odnose na stranu ponude rada, odnosno usmerene su na lica koja tragaju za zaposlenjem, ili na stranu tražnje za radom u slučaju subvencionisanog zapošljavanja. Usmerene su, pre svega ka ketegoriji teže zapošljivih lica, u kojoj se nalaze žene, mladi do 30 godina starosti, osobe sa invaliditetom, lica bez kvalifikacija ili niskokvalifikovani, Romi i druge ranjive kategorije. Imaju veliku ulogu naročito u situacijama potisnute tražnje za radom. Postoje razne klasifikacije ovih mera, a u Srbiji uglavnom obuhvataju posredovanje u zapošljavanju, profesionalnu orjentaciju i savetovanje, subvencije za zapošljavanje, podršku samozapošljavanju, dodatno obrazovanje i obuku, podsticaje za korisnike novčane naknade, javne radove i druge mere usmerene ka zapošljavanju. Pozitivni pomaci u ovoj oblasti vidljivi su u usklađenosti sa propisima i praksom EU, kao i razrađenosti institucionalnog okvira za politiku zapošljavanja na nivou Republike Srbije.

Tabela 13 Stopa učešća mladih i odraslih u formalnom i neformalnom obrazovanju i obuci

Period	Starosne grupe	
	15-24	15-64
2014.	66,8	4,5
2015.	66,4	4,8
2016.	66,6	5,1
2017.	65,7	4,4
2018.	65,8	4,1
2019.	66,9	4,3
2020.	66,9	3,7

Izvor: RZS, ARS 2014-2020.

Međutim, ove mere imaju ograničeno dejstvo i teško su merljivi neto efekti koji se postižu njihovom primenom. Ne postoji adekvatan i jasno razrađen mehanizam za praćenje neto efekata aktivnih politika. Prema izveštaju o sprovođenju Nacionalnog akcionog plana zapošljavanja za 2020. godinu, aktivnim merama obuhvaćeno je preko 65.000 lica, što je daleko ispod stvarnih potreba. Uspešnost ovih mera zavisi od visine raspoloživih sredstava kojim se finansiraju. U tom smislu situacija u našoj zemlji je znatno nepovoljnija u odnosu na zemlje EU ako posmatramo koliki procenat BDP-a se izdvaja za finansiranje ovih mera, Tabela 14.

Na osnovu analize podataka iz Tabele 14 vidi se velika razlika po zemljama u izdvajanjima za aktivne politike. Najveća izdvajanja su u Danskoj i Švedskoj, što je tradicionalna karakteristika tržišta rada u ovim zemljama, ali su izdvajanja i u ostalim odabranim zemljama na zavidnom nivo. U poređenju sa svim odabranim zemljama izdvajanja za aktivne politike u Srbiji su neuporedivo manja, tako da se ne u ovom segment ne mogu očekivati značajni rezultati, što će se u budućnosti sigurno ispoljavati kao ograničinje na tržištu rada.

Tabela 14 Izdvajanja za aktivne mere politike zapošljavanja u odabranim zemljama EU i Srbiji (% BDP) u periodu 2012-2019.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Češka R.	0,24	0,29	0,36	0,42	0,36	0,31	0,31	0,28
Danska	1,94	1,93	2,03	2,04	2,02	1,95	1,89	1,86
Nemačka	0,68	0,64	0,65	0,64	0,63	0,66	0,68	0,60
Španija	0,65	0,52	0,56	0,59	0,57	0,69	0,71	0,69

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Poljska	0,43	0,49	0,48	0,46	0,44	0,42	0,36	0,33
Švedska	1,26	1,34	1,31	1,25	1,16	1,12	1,11	1,02
Srbija	**0,11**	**0,04**	**0,03**	**0,07**	**0,08**	**0,07**	**0,07**	**0,07**
Austrija	0,72	0,76	0,79	0,74	0,76	0,78	0,75	0,70
Estonija	0,28	0,23	0,19	0,21	0,30	0,41	0,47	0,51
Italija	0,45	0,42	0,37	0,49	0,45	0,44	0,42	0,27
Slovenija	0,27	0,37	0,37	0,24	0,24	0,25	0,23	0,20

Izvor: OECD Database, Nacionalna služba za zapošljavanje R. Srbije

Zaključak

Analiza koja je izvršena u ovom radu, a koja se odnosi na trendove izražene na tržištu rada u poslednjoj deceniji, kao i na ograničenja koja se ne mogu zanemariti, daje nam mogućnost za formulisanje nekoliko važnih zaključaka. Ključni indikatori na tržištu rada imaju pozitivne trendove, posebno od 2014. godine. Najveći rezultat ostvaren je u smanjivanju stope nezaposlenosti za više od 10%, dok su i preostali indikatori značajno poboljšani. Dodatni pokazatelji na osnovu kojih se prate karakteristike tržišta rada i koji govore o određenim problemima i neusklađenostima na tržištu rada u Srbiji, kao što su stopa neformalne zaposlenosti i stopa dugoročne nezaposlenosti, u ovom periodu imaju manje vrednosti, ali i dalje njihove vrednosti nisu zadovoljavajuće, posebno ako se uporede sa prosečnim vrednostima u zemljama EU. Pandemija COVID-19 nije izazvala značajnije poremećaje na tržištu rada, odnosno u tom periodu nije bilo pogoršanja indikatora, već su i dalje nastavljeni pozitivni trendovi. Tome je doprinela stabilnost privrede koja je postignuta u periodu pre pandemije, kao i brojne mere ekonomske politike u vidu podrške privredi i stanovništvu tokom pandemije.

Iako su ostvareni značajni rezultati na tržištu rada u Srbiji, postoje brojna ograničenja koja se odnose na pojedine ranjive kategorije, zatim na pojedine segmente tržišta rada koji nisu dovoljno vidljivi ili nisu obuhvaćeni odgovarajućim indikatorima. Glavni izazovi za kreatore ekonomske politike u narednom periodu treba da budu ograničenja, odnosno kreiranje politike zapošljavanja u cilju povećanja aktivnosti stanovništva, smanjivanja gubitaka u nivou proizvodnje i približavanja nivou potencijalne proizvodnje. Takođe, fokusiranje na ranjive segmente, pre svega na kategoriju mladih, aktivne politike tržišta rada treba

da definišu kao prioritet. To je od posebnog značaja ako se ima u vidu činjenica da veliki broj lica, posebno mladih, odlazi iz Srbije, što predstavlja gubitak ogromnog radnog potencijala. Dodatni problem za primenu ovih politika predstavlja nedovoljan iznos sredstava koji se izdvaja u cilju povećanja zaposlenosti. Zato je neophodno povećati učešće izdataka u BDP-u za aktivne mere, kojima treba finansirati veći broj programa usmerenih ka ranjivim kategorijama.

Od kreatora ekonomske politike, odnosno politike zapošljavanja, pre svega aktivne politike tržišta rada, pored izgradnje institucionalne infrastrukture, očekuje se sprovođenje mera koje će omogućiti realizaciju ciljeva postavljenih Strategijom zapošljavanja u Republici Srbiji do 2026.godine: stopa aktivnosti 72,8%, stopa zaposlenosti 66,1%, stopa nezaposlenosti 9,2%, NETT stopa 9,9%, stopa dugoročne nezaposlenosti 1,9%, neformalno zaposleni 396.000, izdvajanje za aktivne politike tržišta rada 0,12% BDP-a.

Reference

1. Aleksić, D., Arandarenko, M., Ognjanov, G. (2020) Ex post analiza Nacionalne strategije zapošljavanja za period 2011-2020. godine, Fondacija za razvoj ekonomske nauke, Beograd.
2. Aleksić, D. (2021) Neaktivnost na tržištu rada u Republici Srbiji, Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva Vlade Republike Srbije, Beograd.
3. Anđelić, J., Rakin, D. (2020) Položaj NEET mladih u Republici Srbiji 2020, Omladinski hub Zapadnog Balkana i Turske, Beograd.
4. Arandarenko, M. (2021) Razumevanje interakcije između migracije, ljudskog kapitala i tržišta rada, European Training Foundation, The Vienna Institute for International Economic Studies
5. Eurostat database, https://ec.europa.eu/eurostat/data/database
6. Marjanović, G., Mihajlović V. (2019) Ključne determinante kvaliteta zaposlenosti u Republici Srbiji. U: Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije / redaktori Vlastimir Leković, Petar Veselinović, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta. sir. 295-313
7. Ministarstvo za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja (2021) Strategija zapošljavanja u Republici Srbiji za period od 2021. do 2026. godine, Službeni glasnik RS, br. 18/21.
8. Ministarstvo za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja (2021) Izveštaj o sprovođenju Nacionalnog akcionog plana zapošljavanja za

2020. godinu, Zaključak Vlade 05 Broj: 101-4057/2021 od 6.05.2021. godine.

9. Mihajlović, V., Marjanović, G. (2022) Efekti pandemije COVID – 19 na tržište rada i zaposlenost u Republici Srbiji, u štampi
10. Nacionalna služba za zapošljavanje Republike Srbije, Mesečni statistički bilten, januar 2022.
11. Narodna banka Srbije, Makroekonomska kretanja u Srbiji, april, 2022.
12. OECD Database
13. Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji 2014 – 2020
14. Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji 2021.
15. Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji – nova metodologija 2021.
16. Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji, saopštenja I, II, III i IV kvartal 2021.
17. Republički zavod za statistiku, Trendovi IV kvartal 2021.
18. Stojanović, B., Ivković, A., (2021) Alternativni izveštaj o položaju i potrebama mladih u Republici Srbiji – 2021, Krovna organizacija mladih Srbije – KOMS, Beograd.

LABOR MARKET IN THE REPUBLIC OF SERBIA: TRENDS AND LIMITATIONS

During the previous years, the Republic of Serbia has made significant positive progress in achieving macroeconomic stability, successfully implemented fiscal consolidation, improved business and investment environment, recorded positive economic growth rates, stable inflationary trends, all of which contributed to positive trends in the labor market. The development of key indicators in the labor market in the Republic of Serbia, observed since 2014, indicates a significant recovery of this market, among other things as a result of implementing appropriate employment policy, establishing institutional infrastructure and adopting strategies and plans that clearly define goals and measures. achievement. However, in addition to the positive trends, it is necessary to point out that there are significant restrictions on the labor market that need to be overcome or mitigated in the coming period. Focusing on reduced activity in the labor market, unfavorable migration flows, unfavorable position of vulnerable categories, especially young people, and the limited scope of active labor market policy, does not mean that other restrictions should be ignored, which may be a topic for research in the future. In that sense, this paper examines the relationship between the achieved positive changes in the labor market, on the one hand, and unfavorable trends in certain segments or categories of the labor market, on the other hand. The main conclusion of the paper is that macroeconomic policy, employment policy and labor market policy should maintain the positive tendencies that are already evident in the labor market, but also remove or ease restrictions that may jeopardize the further recovery of this market.

Keywords: labor market, labor market indicators, migration, inactivity, vulnerable categories in the labor market, employment policy

REFERATI

INSTITUCIONALIZACIJA MODELA REGIONALIZACIJE U KONTEKSTU RAZVOJA DRŽAVA EVROPSKE UNIJE I REPUBLIKE SRBIJE

Slobodan Nešković*

Postmoderni razvoj demokratskih sistema zasniva se na uspostavljanju ravnoteže između nadležnosti centralne države, sa jedne strane, i regionalne odnosno lokalne autonomije, sa druge strane. Države u sopstvenoj strategiji dugoročnog razvoja nastoje da eliminišu evidentne protivrečnosti u svim oblastima javnog života. Tu se pojavljuje neodložna potreba za korenitom transformacijom različitih segmenata zajednice na svim nivoima, po uzoru na prosperitetne zemlje. U ovom radu razmatramo inovativne trendove u institucionalizaciji projekata regionalizacije, decentralizacije i reformi javne uprave. U državama Evropske Unije egzistiraju različiti modeli regionalizacije sa decentralizacijom vlasti kao što su ekonomska, administrativno – funkcionalna i političko – teritorijalna. Esencijalni značaj ima implementacija adekvatnog srednjeg nivoa vlasti sa efikasnim nadležnostima u interesu stanovništva. Navedeni postulati omogućavaju neophodnu integrisanost, funkcionalnost i dalji progres konkretne zajednice.

Ključne reči: institutionalizacija, model, regionalizacija, društveni razvoj, država, Evropska Unija, Republika Srbija

Uvod

Esencijalna paradigma u razvoju postmodernih demokratskih sistema svodi predstavlja uspostavljanje funkcionalne ravnoteže između nadležnosti centralne države i regionalne, odnosno lokalne vlasti. Objektivna decentralizacija jednog političkog poretka postoji u onim slučajevima kada se sistemskom kombinacijom nadležnosti i upravljačkih kapaciteta različitih nivoa vlasti obezbeđuje delotvorna

* Univerzitet Privredna Akademija u Novom Sadu, Fakultet za evropske pravno – političke studije FEPPS, Međunarodna Akademija nauka, umetnosti i bezbednosti – MANUB Srbija, Univerzitet "Sveti Kiril i Metodij" Veliko Trnovo Bugarska, Ukrajinska Tehnološka Akademija Kijev, Ukrajina. E-mail: slobneskovic@gmail.com

kombinacija dva osnovna imperativa moderne politike: legitimnosti i efikasnosti.

Politička, institucionalna i administrativna arhitektura vlasti, teritorijalna organizacija nadležnosti, odnosno prenos nadležnosti na niže nivoe obuhvata procese decentralizacije, regionalizacije i regionalnog razvoja. Mnogobrojni su razlozi regionalnog povezivanja: nacionalni, istorijski, etnički, kulturološki, jezički, geografski, ekonomski i dr. Ekonomski razlozi su najvažniji, možda i presudni, za pojavu regionalizacije bilo u unitarnim ili u federalnim državama, kako na nacionalnom tako i na međunarodnom nivou. Pojedini autori smatraju da se region u organizacionom smislu može smatrati kao decentralizovani kolektivitet.

Neophodnost regionalizacije i decentralizacije jedan je od uslova za efikasnije ostvarenje privrednog napretka, a to se odnosi i na poboljšanje uslova stranih ulaganja i efikasniju socijalnu politiku. Regionalizacija povezuje privredne celine, pošto ekonomska povezanost nije sputavana odlučivanjem iz centra (odluke se donose na lokalnom nivou među regionima) sa ciljem povećanja životnog standarda i kvaliteta života. Regionalizacija je osnov demokratije u savremenom društvu jer omogućuje aktivnije uključivanje građana u proces odlučivanja na lokalnom i regionalnom nivou koji je od značaja za njihov sopstveni interes kao i za dobrobit zajednice.

Ključni segment državnog uređenja svakog društva je lokalni nivo vlasti. Od stepena samostalnosti u odlučivanju i finansiranju na lokalnom nivou zavisi kvalitet života svakog građanina, pa samim tim i države u celini. Aktuelna etapa transformacija države i javne uprave u Evropi u čvrstoj je vezi sa demokratijom i decentralizacijom jer podrazumeva proces transformacije hijerarhijskog monopola moći klasične državne uprave u demokratski kontrolisan sistem javne službe (servisa građanskih interesa).

Modeli regionalizacije u Evropskoj uniji i Republici Srbiji

Prema Deklaraciji Skupštine evropskih regiona pod regionom se podrazumeva *organ javnog prava ustanovljen na nivou neposredno ispod nivoa države, sa političkom samoupravom.* Otuda sledi da je bitna

karakteristika regiona poseban politički identitet, a oblici u kome se taj identitet iskazuje mogu biti raznovrsni. (Pajvančić, 2008, 51)

Region je izvor potencijala pre nego okvir delovanja. Taj potencijal se može iskoristiti jačanjem regionalne integracije. U ekonomskom smislu, region nije institucija, on je istovremeno i urbano i industrijsko i političko područje. Karakteriše ga određeni stepen prostorne polarizacije urbanih centara, industrijskih resursa koji omogućavaju unutarregionalne i međuregionalne vidove specijalizacije i organizacionih oblika koji garantuju solidarnost, koordinaciju i integraciju u privatnom i javnom odlučivanju. (Komšić, 2008, 129)

Prema mišljenju eksperata Stalnog komiteta lokalnih i regionalnih vlasti Saveta Evrope (CDLR), pojam *regionalizacija* ima institucionalno značenje za razliku od *regionalizma* kao ideološkog i političkog pokreta. Regionalizacija se uopšteno shvata kao stvaranje novog nivoa u državnoj teritorijalnoj organizaciji sa novim institucijama koje mogu da široko variraju u pogledu tela, odgovornosti i moći, ali su uvek instalirane iznad nivoa postojećih lokalnih institucija. One se mogu definisati veoma rastegljivo, uključujući regione koji su samo subordinirani nivoi centralne vlasti, ili su, u užem smislu, izraz regionalizacije u kojoj je region teritorijalna vlast, koja se dalje može diferencirati prema njenom ustavnom statusu.

Regionalizacija podrazumeva stvaranje određenih teritorijalnih celina sa atributima autonomnog (samostalnog) odlučivanja u kreiranju i vođenju javnih poslova, tj. u formiranju organizacionih struktura upravljanja (organa) radi ostvarivanja tih poslova. Sa teorijskog stanovišta regionalizam predstavlja političku ideju koja naglašava interese pojedinačnih regiona ili grupe regiona koji mogu biti tradicionalni ili formalni (administrativni). Pristalice regionalizma smatraju da jačanje regionalnih vlasti i političke moći u okviru države omogućava efikasnije upravljanje, razvija racionalniju alokaciju regionalnih resursa i kvalitetniju implementaciju lokalnih planova, čime se stvara dobrobit lokalnom stanovništvu što doprinosi razvoju cele zemlje. (Lilić, 2009, 8)

Decentralizacija u širem smislu reči predstavlja prenos nadležnosti i finansija sa centralnog nivoa na niže nivoe vlasti. Pod pojmom decentralizacije se uglavnom podrazumeva prenos nadležnosti

na lokalnu samoupravu (gradove i opštine), što treba da omogući jačanje fiskalnih i razvojnih kompetencija lokalnih samouprava. (Miljačić, 2012, 3)

Postoje tri oblasti decentralizacije: politička, administrativna i fiskalna. Politička decentralizacija se odnosi na podelu procesa političkog odlučivanja na različite nivoe i na različite lokacije. Administrativna decentralizacija obuhvata pružanje administrativnih usluga na raznim nivoima organizacije i javne administracije i vlasti. Fiskalna decentralizacija se odnosi na prikupljanje i potrošnju sredstava na raznim nivoima vlasti. Za dobro funkcionisanje decentralizovane države, važno je da ova tri vida decentralizacije budu dobro međusobno usklađena. (Popov, 2011, 23)

Pozitivne strane decentralizacije su: lokalne vlasti poseduju bolje informacije o onome šta se dešava na terenu od centralne vlasti, neposredno izabrani organi na srednjem ili lokalnom nivou neposredno odgovaraju biračima, pod većim su pritiskom birača i imaju veću odgovornost, tako da birači znaju da mogu da ih lakše smenjuju, centralna vlast se rasterećuje nekih obaveza koje joj ne pripadaju, nepotrebno je da se niz politika sprovodi jednako iz jednog centra na različite delove zemlje koje imaju veoma velike specifičnosti, fiskalna decentralizacija osigurava samostalnost i sigurnost lokalnih finansija, bolji procesi odlučivanja za manjinske grupe. Loši efekti decentralizacije javljaju se ukoliko u državi ne funkcionišu institucije, ako nisu izvedene neke reforme u skladu sa evropskim standardima, jer se onda loše osobine centralnih vlasti prenose na niži nivo, a dolazi i do povećanja administrativnog aparata.

Osnovni princip decentralizacije je supsidijarnost. Svime što se efikasnije i bolje može izvesti na nižem nivou, ne treba da se bavi viši nivo vlasti. O no što može da se uradi efikasnije na nivou mesne zajednice, ne treba prenositi na opštinu; što može lakše na opštinskom nivou, ne treba prenositi na srednji nivo vlasti (pokrajina, region) itd. Međutim, postoje neke nadležnosti koje ne mogu da se decentralizuju. To su: odbrana, unutrašnja bezbednost, monetarna politika i slično, koji su sami po sebi državni poslovi.

Autonomija

Autonomija podrazumeva društveno-zakonski priznato pravo individualnih i grupnih subjekata da u određenom području samostalno uređuju pravila igre i donose odluke. (Komšić, 2008, 8) U korpusu brojnih značenja oblika autonomije ističu se ovi oblici: teritorijalna (političko-teritorijalna), kulturna, personalna, institucionalna i ekonomska autonomija. (Stepanov, 2016, 246)

Teritorijalna autonomija konstituiše se kad su posebnosti određenih područja u okviru unitarne države takvi da zahtevaju veći stepen političke samostalnosti od lokalne samouprave, ali ne zahtevaju promenu kvaliteta državnog uređenja (promena unitarne države u federalnu). Teritorijalna autonomija ima samostalnost da donosi sopstvene zakone kao i da izvršava zakone države kada joj je to povereno. Teritorijalne autonomije imaju pravo ubiranja sopstvenih, zakonom predviđenih prihoda i tim sredstvima u procesu svoje delatnosti slobodno raspolažu. U slučaju potrebe, teritorijalne autonomije mogu dobiti pomoć iz državnih i drugih finansijskih izvora. U cilju realizacije zajedničkih ciljeva teritorijalne autonomije mogu da ostvare zajedničku saradnju kao i kontakte i saradnju sa lokalnim samoupravama drugih zemalja. Esencijalni zadatak savremenog momenta u razvoju demokratskih sistema svodi na uspostavljanje prave ravnoteže između nadležnosti centralne države, s jedne strane, i regionalne i lokalne autonomije, s druge strane.

Imajući u vidu dosadašnja iskustva evropskih i drugih zemalja najčešće su zastupljena ova četiri osnovne modela regionalizacije:

1) model ekonomske regionalizacije,
2) model regionalizacije sa karakteristikama administrativne funkcionalne decentralizacije,
3) model političko-teritorijane regionalizacije i
4) model regionalizacije u SAD-u. (Stepanov & Despotović, 2016,130)

Model ekonomske regionalizacije je koncept ubrzanog razvoja nerazvijenih delova zemlje („regiona“) sa ciljem otklanjanja asimetrije i harmonizacije privrednog potencijala regionalnih ekonomija sa globalnom ekonomijom zemlje u celini. Kako bi se postigao ovaj cilj

neophodno je kombinovati ekonomsku autonomiju sa odgovarajućom političkom ekonomijom regiona što se, između ostalog, postiže centralnom ekonomskom politikom regionalnog razvoja. (Lilić, 2009, 9)

Ovaj model primenjen je u većem broju evropskih država: u Grčkoj, Holandiji, Švedskoj, Nemačkoj, Finskoj, Danskoj. Mada među ovim zemljama postoje brojne razlike, one pripadaju modelu regionalizacije kojeg karakteriše preduzimanje posebnih privrednih mera da se ubrza razvoj privredno nerazvijenih ili manje razvijenih regiona zemlje. Zbog asimetrije u ekonomskom i socijalnom standardu društva potrebno je uključivanje u tzv. državnu ekonomsku politiku regionalnog razvoja zemlje. (Stepanov & Despotović, 2016, 130)

U Danskoj postoji tri institucionalna nivoa – centralni, regionalni i lokalni, a posebnu autonomiju imaju regini Farska ostrva i Grenland što uključuje posebnu zakonodavnu i izvršnu vlast. Proces reginalizacije u Finskoj (na 12 regiona) je u suštinskoj korelacije sa demokratizacijom i razvijanjanjem institucija građanskog društva.

U Nemačkoj je regionalizacija utvrđena prema čisto ekonomskim faktorima: procenat rezrve radne snage, nivo dohotka, odnosno prihoda, i snabdevenost infrastrukturom. Ovi činioci stajali su u odnosu 2:2:1. Centri i podcentri reginalnih tržišta rada mogu poslužiti kao jedan od osnovnih težišta razvoja, a na teritoriji na kojoj treba da postoji težište razvoja mora da živi najmanje 20.000 stanovnika, dok se ukupan broj težišta razvoja za jednu region (Land) određuje tako što teritorija na kojoj će biti težište razvoja treba da ima srednju cifru od 60.000 stanovnika. (Stepanov & Despotović, 2016, 131)

Model administrativne i funkcionalne regionalizacije podrazumeva teritorijalnu dekoncentraciju i decentralizacije centralne državne vlasti i primenjen je u Francuskoj i Velikoj Britaniji. U Francuskoj region predstavlja instituciju regionalne administracije koja je relativno autonomna. Na institucionalnom planu postoje: administrativna (upravno-pravna) autonomija, finansijska autonomija i tzv. specijalnost. Administrativna autonomija znači da svakom javnom ustanovom upravljaju sopstveni organi koji imaju svoju sopstvenu nadležnost. Svaka javna uprava vezana je za odgovarajući teritorijalni nivo – državu, departman, region, opštinu. Finansijska autonomija znači da javna uprava ne raspolaže samo sopstvenim budžetom nego i

svojom nepokretnom imovinom i osim svog računovodstva ima i svoje sopstvene prihode, nepokretnosti, legate. Specijalnosti označavaju pravo javne ustanove da ima svoje stručne i profesionalne timove koji zastupaju odgovarajući nivo interesa na kojem su organizovane. Zbog svega navedenog region u Francuskoj se može posmatrati više kao administrativno-državna, a manje kao autonomna-teritorijalna jedinica.

U Velikoj Britaniji model regionalizacije počiva na administrativnoj regionalizaciji, ali u novije vreme uspostavlja se složen proces političke autonomije regiona kao što su Škotska i Vels (sopstveni parlamet, vlada, zakoni i dr.) u odnosu na region Engleske. (Lilić, 2009, 12)

Model političko – teritorijalne regionalizacije - regioni su tvorevine proistekle iz duge tradicije ideološko-političkih odnosa koji potiču još iz XIX veka. Regioni se definišu kao oblik podele vlasti u kome imaju političku samoupravu, kao izraz posebnog političkog identiteta, i političku autonomiju koja se ogleda u pravu regiona da izražavajući svoju političku volju usvoji oblik političke organizacije koji smatra najpovoljnijim. Ovaj model je karakterističan za Italiju, Španiju, Portugaliju i Belgiju.

Regioni u Italiji imaju punu političku autonomiju. Region posebno razvija privredni sektor, javnu nabavku i obrazovanje, organizaciju lokalnih vlasti i finansijski sektor (uz mogućnost propisivanja neposrednih , regionalnih poreza). U Španiji regioni imaju politička, zakonodavna i druga ovlašćenja. Ustav Španije prcizno određuje ne samo ovlašćenja regiona već i podelu nadležnosti između centralne države i regiona. Belgija je federativna država u kojo su visoka autonomna ovlašćenja regiona utvrđena načelno belgijskim Ustavom kao i čitavim nizom federalnih zakona.

Američki model regionalizacije razlikuje dve osnovne varijante: „makroregionalizam" – na području većeg broja saveznih država i „mikroregionalizam"- regionalizam unutar pojedinih saveznih država. Model regionalizacije u SAD je veoma složen jer postoje brojni koncepti regionalizma: geografski koncept, koncept ekonomskog regionalizma, koncept društvenog karaktera, koncept administrativnog karaktera, koncept političkog karaktera. Prema instrumentima regionalne politike regioni u SAD se mogu klasifikovati u četiri osnovne kategorije: pomoć za infrastrukturu, pomoć za privredni razvoj, tehnička pomoć,

pomoć u radnoj snazi. Važno je naglasiti da svi ovi regionalni koncepti ostvaruju dva osnovna naizgled nepomirljiva interesa: interes regiona i federalne države. Regionalnoj razuđenosti odgovara američki federalni sistem i razvijeni oblici lokalne samouprave. (Nešković, 2017, 361)

Evropska ideja regionalizacije posebno je izražena u okviru Evropske unije gde se ideja integracije u velikoj meri razume kao ideja regionalizacije, a EU kao Evropa regiona umesto Evropa država. Pored carinske unije, poljoprivredne politike, zajedničkog tržišta, monetarne unije i politike konkurencije, regionalna politika EU i Evropa regiona spada u red najvažnijih zajednički politika EU. (Komšić, 2008, 18)

U okviru koncepta tzv. evroregiona, regioni su zamišljeni kao javnopravni subjekti, donekle nezavisni od subjektiviteta matičnih država. Deklaracija skupštine evropskih regiona definiše region kao *organ javnog prava ustanovljen na nivou neposredno ispod nivoa države, sa političkom autonomijom.* Regioni i odnosi regionalnog karaktera dobijaju na značaju među državama članicama EU kao i onima koji na to pretenduju.To je od posebnog značaja po pitanju liberalizacije trgovine, dalje afirmacije tržišne privrede, kao i razvijanja dobrosusedskih odnosa.

Regionalna politika EU obuhvata tri osnovna cilja:

1) unapređivanje zaostalih regiona, a to su oni koji ne dostižu više od 75% proseka EZ;
2) privredni i socijalni preobražaj područja sa strukturnim problemima kao što su: deindustrijalizacija, nezaposlenost, smanjenje stanovništva i slično;
3) prilagođavanje i modernizacija politike i sistema obrazovanja, školovanja i zapošljavanja. (Komšić, 2008, 17)

Preambula Evropske povelje o regionalnoj autonomiji sadrži ove polazne osnove:

- pravo građana da učestvuju u vođenju javnih poslova spada u zajedničke demokratske principe svih država;
- region pospešuje ostvarenje tog prava;
- demokratski izabrani organi regiona omogućavaju upravljanje koje je istovremeno i efikasno i blisko građanima;
- princip supsidijarnosti je legitiman za sve nivoe vlasti (lokalne, regionalne, državne i evropske) i doprinosi

izgradnji demokratije u Evropi;
- regionalizacija ne sme da se ostvaruje na račun autonomije lokalnih zajednica;
- priznavanje regionalne autonomije podrzumeva njihovu lojalnost o pitanju suvereniteta i teritorijalnog integriteta države;
- regionalna autonomija mora biti praćena merama za ostvarivanje solidarnosti između raznih regiona s ciljem ostvarenja uravnoteženog razvoja;
- međuregionalna i prekogranična saradnja predstavljaju dragocen i neophodan doprinos izgradnji Evrope;
- regioni pretpostavljaju postojanje vlasti sa organima odlučivanja, konstituisanim na demokratski način, koji raspolažu značajnom autonomijom po pitanju nadležnosti;
- proširivanje procesa regionalizacije u evropskimdržavama poželjno je bez obzira na različite pravne i administrativne tradicije. (Lilić, 2009, 13)

Današnja Evropa je pored „Evrope nacija“, „Evrope građana“ i „Evrope manjina“, postala je i „Evropa regiona“, što pokazuje broj od oko 300 evropskih regija. U toku je sve intenzivniji proces prekogranične („inter-teritorijalne“) saradnje regija i lokalnih zajednica, uključujući i formiranje brojnih evroregija. Zahvaljujući snažnim procesima regioalizacije u okviru EU ostverene su četiri osnovne slobode na kojima počiva prosperitet evropskog zajedništva: slobodan protok ljudi, roba, usluga i kapitala.

Italijanski model zasnovan je na principima političke autonomije regiona i predstavlja kompromis između federalnih i unitarnih tendencija. Ustav Republike Italije propisuje da je država podeljena na regione, provincije i opštine. Regioni su konstituisani kao autonomna tela, sa ovlašćenjima i sopstvenim funkcijama u skladu sa principima utvrđenim Ustavom. Osim toga, određeni su oblici i posebni uslovi autonomije koji su priznati za 5 od 20 regiona. Time se između italijanskih regiona stvorila značajna razlika, tako što postoje regioni sa specijalnim statusom konstituisanim putem ustavnih zakona i regioni sa običnim (opštim) statusom.

Svaki region ima svoj statut, organe upravljanja i rukovođenja, a to su: regionalni savet, izvršni odbor i predsednik odbora. Regionalni savet vrši zakonodavna i uredbodavna ovlašćenja, a regionalni izvršni

odbor je organ izvršne vlasti, dok predsednik izvršnog odbora regiona predstavlja region, proglašava zakone, rukovodi upravnim funkcijama delegiranim od strane države, a u skladu sa uputstvima centralne vlasti.

Finansijska autonomija u pojedinim oblastima rada je u granicama propisanim zakonima koji istovremeno propisuju pravila za koordinaciju finansijskih aktivnosti regiona sa finansijskim aktivnostima države, provincija i opština. Regioni slobodno raspolažu prihodima iz sopstvenih izvora koji se pribavljaju kroz pojedine poreze i takse koji su posebno ustanovljeni u regionima. Pojedini prihodi regiona prikupljaju se u vidu određenog procenta od fiskalnih prihoda centralne države. (Nešković, 2021, 60)

U Italiji je primenjena široka normativna decentralizacija, koja ima i izvesnih ograničenja. Jedno od ograničenja je i to što normativna funkcija regiona može da se ostvaruje isključivo u posebnim oblastima koje su Ustavom označene kao oblasti od lokalnog značaja. Centralna vlada zadržala je zakonodavne nadležnosti u oblastima kao što su: odbrana, monetarna politika, politika prema inostranstvu, zaštita konkurencije na tržištu, uređivanje izbornog sistema, referendum, uređivanje pravosuđa i sudskih postupaka, krivično pravo i sl.

Španija ima sedamnaest autonomnih zajednica (regiona). Stepen autonomije koji uživaju ti regioni nije istovetan. Specifičan status u odnosu na ostale regione imaju: Katalonija, Baskija, Galicija i Andaluzija, autonomne zajednice Kanarska i Balearska ostrva kao i gradovi Milila i Ceuta koji se nalaze u sevrenoj Africi, a potpadaju pod španski suverenitet.

Ustav Kraljevine Španije propisuje opšte principe teritorijane organizacije države, uređuje materiju lokalne uprave, propisuje principe rada provincija i opština i uređuje materiju autonomnih zajednica i tako daje pravni osnov i pravni okvir za donošenje i primenu statuta posebnih autonomnih zajednica Španije. Autonomija predviđena španskim ustavnim sistemom sadrži određena ograničenja i sastoji se u raspodeli nadležnosti između centralne državne vlasti i autonomne zajednice koja je izuzetno precizna. Autonomne zajednice imaju finansijsku autonomiju koja se ogleda u sopstvenim izvorima finansiranja uz pojedine izvore finansiranja koje im ustupa država, poreze i takse koje ustanovljavaju te zajednice i koje pripadaju

isključivo njima, a ostvaruju i prihode od svoje imovine i mogu se zaduživati (mogu da uzimaju kredite). Autonomija koja je Ustavom garantovana španskim autonomnim zajednicama je izuzetno široka i zbog toga što se rad njenih organa kontroliše preko sudskih organa, a ne direktno od strane izvršne vlasti Španije.

Nemačka federalna država u čijem se sastavu nalazi šesnaest federalnih jedinica koje Ustav označava rečju *Lander*. Svaka federalna jedinica ima zakonodavna ovlašćenja, svoj parlament i izvršnu vlast, a poseduje i značajnu finansijsku autonomiju u okviru federacije. Nemački ustav koristi termin *region* isključivo u geografskom smislu. Federalne jedinice su podeljene na administrativne distrikte koji se zovu *Kreise* ili *Landkreise* (ima ih ukupno 439) i na gradove (*kreisfreie Städte*). U okviru svake federalne jedinice distrikti se grupišu u regionalne distrikte (*Regierungsbezirk*). Osim toga, postoje i opštine označene nazivom *Gemeinden.* Svaki distrikt ima Savet (*Kreistag*) - telo koje ima ovlašćenje da donosi propise lokalnog karaktera i koje se stara o upravljanju lokalnom zajednicom. Izvršnu vlast u distriktu predstavlja predsednin distrikta (*Landrat* ili *Landrätin*). U skladu sa odredbama federalnih zakona i zakona federalnih jedinica, nemački distrikti imaju sledeće nadležnosti:

- izgradnja i održavanje puteva B kategorije;
- urbanističke aktivnosti koje se odnose na poslove koji obuhvataju veći prostor od opštinske teritorije;
- održavanje nacionalnih parkova;
- socijalna zaštita;
- staranje o omladini;
- izgradnja i održavanje bolnica;
- izgradnja i održavanje državnih srednjih škola;
- sakupljanje i odlaganje smeća;
- registracija motornih vozila;
- sprovođenje izbora za predsednika distrikta. (Lilić, 2009, 13**)**

Francuska - Francuska regionalizacija poštuje principe unitarne države, koji imaju svoje ustavne garancije u principu nedeljivosti Republike. Današnje granice francuskih regiona nastale su kao odgovor na potrebe državnog prostornog planiranja i one su čisto funkcionalne prirode, i to je razlog zašto su često predmet kritika. Regioni ne

mogu vršiti ili preuzeti pravo nadzora nad lokalnim vlastima koje se nalaze na njihovoj teritoriji. Institucije, nadležnosti i finansije teritorijalnih vlasti određene su zakonom. Regionima upravljaju regionalni saveti koji se biraju direktnim opštim pravom glasa po proporcionalnom sistemu glasanja u departmanima. Izvršne poslove obavlja Predsednik regionalnog saveta, koga bira regionalni savet. Regioni potpadaju pod istu standardnu odredbu o nadležnostima kao i druge lokalne vlasti. Osim toga, regionima su zakonom preneseni ili dodeljeni poslovi u sledećim oblastima: prostorno planiranje, državno-regionalni ugovori o planiranju, srednjoškolsko obrazovanje (planiranje obrazovanja i školske prostorije), lokalni ekonomski razvoj, saobraćaj, stručno usavršavanje i turizam.

U Belgiji su reforme ustavnog sistema decentralizovale državu tako što je, pored teritorijalnog, uvedena i jedna vrsta funkcionalnog regionalizma na personalnoj osnovi. Postoje tri regiona, kao političko-teritorijalne jedinice sa ustavno garantovanom autonomijom (Brisel, Flandrija i Valonija). U strukturi centralnog parlamenta, pored Predstavničkog doma i Senata, postoje i dva posebna veća koja čine izabrani članovi Parlamenta iz redova francuske (valonske) i holandske (flandrijske) jezičke zajednice. Domen odlučivanja ovih veća odnosi se na pitanja iz sfere kulture i obrazovanja. Njihove uredbe imaju zakonsku snagu u odgovarajućim regijama.

Švajcarska je federalna država sastavljena od malih jedinica - kantona u kojoj proces regionalizacije vodi razvoju među-kantonalne saradnje. Švajcarski regionalizam podstaknut je geografskom, jezičkom i verskom raznolikošću. Većina kantona je zadržala iste granice u toku istorije te su tako sačuvali brojne individualne karakteristike, mada su tokom vremena mnoge dužnosti i zadaci preneseni na Federaciju. Imperativi prostornog planiranja i ekonomskog razvoja u današnje vreme dovode do stvaranja novih savezništava ili solidarnosti, kako na unutar-kantonalnom tako i na među-kantonalnom nivou. Javne vlasti imaju mogućnost da organizuju i usvajaju oblasti ekonomske proizvodnje koje se prostiru i van granica njihovog administrativnog područja. Ovu mogućnost ilustruje formiranje urbanih područja na osnovu saradnje među opštinama i inter-kantonalnih grupacija koje odgovara tipu regionalizacije zbog ekonomskih razloga. Treba naglasiti

da su ove inicijative potekle od samih kantona a ne od federacije.

Termin *Zapadni Balkan,* kao neutralna geopolitička odrednica, novijeg je datuma i nastao je posle završetka Hladnog rata i ratova u bivšoj Jugoslaviji. Zapadni Balkan je prvenstveno politička kategorija i označava južnoevropske države koje nisu članice Evropske unije. To su: Srbija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Severna Makedonija i Albanija. Međunarodna pozicija ovih država je različita i zavisi od društveno-ekonomskog razvoja, političkih i bezbednosnih entiteta i elemenata. Proces evropskih integracija pojedinačnih zamalja je različit s obzirom da su u različitim fazama razvoja. (Nešković, 2019, 97)

Pristupanje članstvu Evropske unije jedan je od prioriteta svake od ovih zemalja. To podrazumeva usklađivanje spoljne politike ovih država sa Zajedničkom spoljnom i sigurnosnom politikom *(Common Forign and Security Policy – CFSP).* Promocija pozicije zapadnobalkanskih država unutar međunarodnih organizacija globalnog i regionalnog karaktera se može podstaći uz zajedničku saradnju i lobiranje u njihovom radu. Vrlo je važno za mir i prosperitet ovog regiona da se stvore mogućnosti za bilateralna i multilateralna regionalna partnerstva.

Regionalizacija u Republici Srbiji - Teritorijalna organizacija, po Ustavu Republike Srbije iz 2006. godine, ima tri nivoa javne administracije: centralni, pokrajinski i lokalni. Svrha procesa regionalizacije je efikasniji regionalniji razvoj i veća konkurentnost regiona. Regionalizacija i decentralizacija Srbije polazi od ideje da realne potrebe građana zastupaju organi i institucije koje su lokalni, regionalni i necentralizovani. (Tršić, 2019, 80) Inicijative za regionalni razvoj Srbije su pokrenute izradom Strategije regionalnog razvoja 2007-2012. godine koja je dala osnov za izradu zakonodavnog i institucionalnog okvira. Formirano je pet regiona i stvorene su institucije koje se bave regionalnim razvojem na različitim nivioima.

Pitanje regionalizacije Srbije po evropskim standardima (posebno koliko i kakvih regiona je optimalno za Srbiju) je od posebnog značaja kako sa stanovišta decentralizacije i dobre teritorijalne organizacije tako i sa stanovišta demokratizacije i evropske budućnosti Srbije. Prvi korak u tom pravcu učinjen je usvajanjem Zakona o rgionalnom razvoju 2009. godine.

Ovim Zakonom se definiše pojam *region* kao statistički

funkcionalna teritorijalna celina koja se sastoji od jedne ili više oblasti, uspostavljena za potrebe planiranja i sprovođenja politike regionalnog razvoja, u skladu sa nomenklaturom statističkih teritorijalnih jedinica na nivou 2, nije administrativna teritorijalna jedinica i nema pravni subjektivitet (član 4.). Zakon u članu 5. određuje sledeće regione: Region Vojvodine, Beogradski region, Region Šumadije i Zapadne Srbije, Region Južne i Istočne Srbije i Region Kosova i Metohije.

U članu 2. Zakona navode se ovi ciljevi podsticanja regionalnog razvoja:

1) sveukupni društveno-ekonomski održivi razvoj;
2) smanjenje regionalnih i unutar-regionalnih dispariteta, u stepenu društveno-ekonomskog razvoja i uslova života, sa naglaskom na podsticanje razvoja nedovoljno razvijenih, devastiranih industrijskih i ruralnih područja;
3) smanjenje negativnih demografskih kretanja;
4) razvoj ekonomije bazirane na znanju, inovativnosti, savremenim naučno-tehnološkim dostignućima i organizaciji upravljanja;
5) razvoj konkurentnosti na svim nivoima;
6) uspostavljanje pravnog i institucionalnog okvira za planiranje, organizovanje, koordiniranje i realizaciju razvojnih aktivnosti;
7) podsticanje međuopštinske, međuregionalne, prekogranične i međunarodne saradnje u pitanjima od zajedničkog interesa;
8) efikasnije korišćenje domaćih prirodnih resursa i dobara, kao i stranih resursa, na republičkom, pokrajinskom, regionalnom i lokalnom nivou.

Regionalni razvoj predstavlja suštinsko pitanje svake države koja ima za cilj dugoročni ekonomski napredak i zbog toga je spremna za ulaganja u ključne oblike kapitala koji su od suštinske važnosti za dugoročni održivi razvoj svih pojedinačnih regiona. Cilj regionalizacije nije potpuno izjednačavanje regiona, već smanjivanje razlika do tolerantnog nivoa nakon izvršene regionalalizacije. Svaki region, kao zasebna teriotorijalna jedinica, mora biti zasnovan na jakim institucijama i ozbiljnim stručnim i finansijskim kapacitetima, sa ciljem pronalaženja i sprovođenja odgovarajućih lokalnih projekata.

Prvi talas regionalizacije nastao je tokom ranih devedesetih godina, kada je jedinstveno tržište EU postalo stvarnost i kada se stvorila potreba da se Projekat regionalne saradnje (Interreg) još više usavrši.

Projekti Evropske unije u koje je uključena Republika Srbija - **Program pomoći zajednice za obnovu, razvoj i stabilizaciju CARDS** (eng. *Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilisation – CARDS*) u periodu 2000. - 2006. godine. CARDS je u Srbiji podržao transparentnost, efikasnost i predvidivost u funkcionisanju lokalnih samouprava u kojima je sprovodio metodologiju strateškog planiranja za održivi razvoj, doprineo je i održivom restrukturiranju i razvoju malih i srednjih preduzeća u prioritetnim sektorima (npr. zaštita životne sredine i energetska efikasnost) i podržao je reformu stručnog obrazovanja kroz obuku nastavnika u oblastina: modernizovane nastave, primene novih programa rada, objektivnog ocenjivanja učenika i pripreme prilagođenjog nastavnog materijala.

Instrument Evropske unije za pretpistupnu pomoć – IPA I (eng. *Instrument for Pre-Accession Assistance - IPA*) je napravljen radi pružanja podrške kandidatima i potencijalnim kandidatima za članstvo u EU za budžetsko razdoblje od 2013. do 2017.godine. Putem IPA I programa pružena je podrška politici regionalnog razvoja i ravnomernog teritorijalnog razvoja - kroz jačanje fiskalne decentralizacije, razvojnog planiranja i kapaciteta za primenu na centralnom, regionalnom i lokalnom nivou, efikasnije prostorno planiranje, katastar, planiranje na nivou opština, poboljšanje pružanja usluga i uvođenje statističke nomenklature teritorija. Kroz IPA I programa organizovano je šest prekograničnih opštinskih saradnji, takozvanih „IPA Interreg" projekata (Srbija – Mađarska, Rumunija, Bugarska, Hrvatska, BIH i Crna Gora).

Instrument Evropske unije za pretpistupnu pomoć – IPA II planski vezan za period 2014. -2020. godina. Kao i prethodni program, IPA II je nastavio pružanje pomoći projektima i merama regionalne i teritorijalne saradnje. Time su države korisnice stekle pravo da učestvuju u četiri programa: „Dunav" program (EUSDR) i „Jadransko-jonski"program (EUSAIR) u koje je uključena Srbija, kao i „Mediteran" program i „Balkan-Mediteran"program. Instrument IPA II i dalje podržava već započetu saradnju između Srbije i Mađarske, Bugarske, Hrvatske, Rumunije, BiH, Crne Gore, ali i podstiče saradnju saMakedonijom i

uspostavljanje teritorijalne saradnje sa Kosovom.

Unutar investicionog okvira za Zapadni Balkan, sufinansirani su važni infrastrukturni projekti, od visokog značaja za uspešnost funkcionisanja privrede u svim regionima. Organizovano je ukupno pet projekata i za većinu su obezbeđena finansijska sredstva Evropske unije koja pokrivaju više od polovine ukupne cene koštanja.

Program evropske podrške razvoju opština - EU PRO (eng. *The European Support to Municipal Development Programme – EU PRO*) je finansiran od strane EU i Republike Srbije. U fokusu programa je proces restrukuriranja i regionalni razvoj. Regioni koje program obuhvata su Šumadija i Zapadna Srbija, kao i Region Južne i Istočne Srbije. U 2018. godini je ukupno potpisano 77 sporazuma o bespovratnoj pomoći za sprovođenje projekata koji doprinose ostvarenju opšteg cilja, a do kraja prvog kvartala 2019. godine za finansiranje je odobreno 183 projekta.

Tabela 1 Infrastrukturni projekti u Srbiji, IPA II

Naziv projekta	Koristi od projekta	Cena, u milionima EUR	Bespovratna sredstva EU, u milionima EUR
Transbalkanski elektroenergetski koridor - I: prenos električne energije (Srbija)	Sigurno snabdevanje u zapadnoj i centralnoj Srbiji za 1.05 miliona korisnika, otklanjanjem preopterećenja u sistemu; smanjenje gubitaka za oko 7.000 Mwh (oko 38.000 evra godišnje); smanjena emisija CO2 za 5.832 tone godišnje.	28	6.6 (24% cene projekta)
Istočni/istočnomediteranski koridor - CX: intermodalni terminal (Srbija	Značajno povećanje kapaciteta teretnog saobraćaja kao i skraćeno vreme putovanja; olakšani međunarodni i domaći saobraćaj i trgovina; regionalna integracija i održivi rast; smanjena emisija CO2	15.5	13.8 (89% cene projekta)
Istočni/istočnomediteranski koridor - CX: železnička interkonekcija (Srbija - Makedonija)	Povećanje broja putnika u domaćem i međunarodnom saobraćaju za 57% do 2020; povećanje ekonomskog rasta zbog efikasnijeg unutrašnjeg transporta robe u Srbiji; brži i bezbedniji železnički saobraćaj; smanjenje operativnih i troškova održavanja; poboljšana trgovina sa zemljama u regionu.	62.7	47 (75% cene projekta)

Naziv projekta	Koristi od projekta	Cena, u milionima EUR	Bespovratna sredstva EU, u milionima EUR
Istočni/istočnomediteranski koridor - R4: železnička interkonekcija (Srbija - Crna Gora)	Unapređena bezbednost i efikasnost železničkog saobraćaja za oko 750.000 putnika godišnje; značajno povećanje kapaciteta za prevoz putnika i robe uz skraćeno vreme putovanja; smanjeni operativni troškovi održavanja; smanjena emisija CO2 .	40	20 (50% cene projekta)
Istočni/istočnomediteranski koridor - R10: železnička interkonekcija (Srbija - Kosovo* - Makedonija)	Dvostruko više prihoda za lokalnu ekonomiju na srednjem i dugoročnom planu; povećan kapacitet putničkog i teretnog saobraćaja i skraćeno vreme putovanja; smanjena emisija CO2 .	80,9	38.5 (48% cene projekta)

Izvor: Evropska komisija, 2015, str. 11.

Transnacionalni program Dunav (*INTERREG V-B DANUBE*) je finansijski instrument Evropske teritorijalne saradnje i promoviše ekonomsku, socijalnu i teritorijalnu povezanost u Dunavskom regionu kroz politiku integracije u odabranim poljima. Program finansira razvojne projekte, praktičnu implementaciju zakonskih okvira, alate, usluge i konkretne pilot investicije malog obima.

Razvojna agencija Srbije učestvuje u sprovođenju dva projekta:

1. Učvršćivanje izvrsne istraživačke infrastrukture u Dunavskom regionu (RI2integrate)

Osnovni cilj projekta: istraživanje potencijala za ekonomski razvoj i unapređenje integracije funkcionisanja investicionih projekata Evropske unije za razvoj istraživačko-razvojne infrastrukture, a kroz realizaciju inovativnih instrumenata za učenje javnih politika o makroregionalnom učvršćivanju ove infrastrukture u Dunavskom regionu. Korisnici usluga i tzv. ciljne grupe su visokoobrazovne i istraživačke institucije, mikro, mala i srednja preduzeća, studenti (srednja škola i univerzitet), organizacije za poslovnu podršku i nacionalne, regionalne i lokalne javne institucije. U realizaciji projekta, koji traje do juna 2019. godine, učestvuje ukupno 17 partnera iz 7 podunavskih zemalja i to: Mađarske, Rumunije, Češke, Austrije, Hrvatske, Slovenije, Srbije, Slovačke.

2. Razvijanje akceleratora za poboljšan pristup finansiranju inovacija MMSP (Accelerator)

Glavni cilj projekta je poboljšanje pristupa finansijskim

sredstvima za inovacije kroz unapređenje uslova institucionalnog okvira i odgovarajućih instrumenata javnih politika putem razvoja praktičnih rešenja za usluge akceleracije i uticaj na relevantne strateške okvire u partnerskim regionima i na programskom nivou. Korisnici usluga i tzv. ciljne grupe su mikro, mala i srednja preduzeća, organizacije za poslovnu podršku, regionalne institucije i finansijske institucije za akcijski kapital. Zemlje učesnice projekta: Mađarska, Slovenija, Austrija, Češka, Rumunija, Bugarska, Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Srbija.

Reforme u državi i e-uprava

Regionalizacija odgovara promeni u funkcijama teritorijalnih institucija na srednjem nivou kada se ustanove osnivaju tako da odražavaju čitav niz jedinstvenih karakteristika regiona. Javne ustanove moraju da obezbede nesmetano funkcionisanje regiona. Da bi se shvatio obim ovih institucionalnih promena, mora se imati u vidu da srednji nivo nije prosta transformacija lokalnog (opštinskog) nivoa u okviru teritorijalne organizacije države. Naprotiv, dok je lokalni nivo uvek bio direktni izraz zajednice stanovnika, srednji nivo je bio organizovan kao prenosna tačka za centralne vlasti. Sve do nedavno, srednji nivo nikada nije bio osmišljen da zastupa interese političke zajednice na tom nivou već obavlja dužnosti vezane za opšte nadležnosti uprave, za centralne vlasti. (Komšić, 2008, 129)

U Holandiji, koja ima duboko ukorenjenu pokrajinsku strukturu, u regionalizaciji preovlađuje težnja da se iznađe upravni okvir koji bi odgovarao jedinstvenoj urbanoj strukturi zemlje. Umesto da označava nivo dvanaest pokrajina, koje imaju prilično skromnu ulogu (njihovi budžeti deset puta su manji od budžeta opština) holandska koncepcija regiona označava nivo na pola puta između opštine i pokrajine, a na tom nivou postoji zaista veliki broj institucija: 60 oblasti međuopštinske saradnje, 100 saveta za vodu (waterschappen), a postoje takođe i mnoge oblasti usko povezane sa prenesenom državnom upravom. Mnoge reforme su planirane i sprovođenje i ali se od njih odustajalo jer nijedna nije imala trajnijeg uspeha. Najnoviji projekat, koji je rezultirao zakonom koji je stupio na snagu 1. jula 1994. godine, ima za cilj uspostavljanje sedam urbanih regiona, od kojih bi svaki obuhvatio najveće gradove u zemlji sa okolnim opštinama, u cilju podsticanja njihovog razvoja

i konkurentnosti na jedinstvenom evropskom tržištu. Ova reforma trebalo bi da dovede do predefinisanja granica pokrajina, pri čemu bi svaki od regiona postao nezavisan od pokrajine i postao zasebna pokrajinska jedinica. Ali, sprovođenje ove reforme, čija se prva faza ticala Amsterdama, Roterdama i Haga, trenutno je blokirana zbog protivljenja opštinskih veća i stanovništva, koje se izjasnilo na referendumima (u Amsterdamu i Roterdamu) i koje odbija da pristane da se njihovi gradovi podele na mnoštvo manjih opština po novom uređenju. Bez obzira na ishod ove reforme, holandska regionalizacija usmerena je na obezbeđivanje nove teritorijalne organizacije koja bi se i nadalje zasnivala na tri tradicionalna nivoa: država, pokrajina i opština.

Švedska je unitarna država sa dvoslojnim sistemom lokalnih vlasti: opštinama i okruzima. Na okružnom nivou, lokalne vlasti i vladina odeljenja koegzistiraju i sarađuju. Lokalne vlasti, pogotovo opštine, imaju široku lepezu ovlašćenja i izuzetno velika finansijska sredstva. Pridruživanje Švedske Evropskoj zajednici pokrenulo je debate o regionalizaciji koje su bile podstaknute novim mogućnostima za prekograničnu saradnju i pristup strukturnim fondovima.

U opštinama je sprovedena radikalna reforma pri čemu je njihov broj smanjen sa 2500 u 1952. godini na trenutnih 278, dok je mapa okruga (ukupno njih 24) ostala je u suštini ista, ali je došlo do znatnih izmena u organizaciji pojedinih okruga. U okviru okruga državna vlada je dobrim delom stavljena pod nadzor okružnog veća. Na institucionalnom nivou okrug je snažno orijentisan prema izražavanju regionalnih interesa, a okružna veća nastoje da zauzmu značajniju ulogu u regionalnoj politici. Međutim, na okružnom nivou centralne vlasti naginju tome da kao svoje glavne partnere vide opštine a ne okružna veća.

Najradikalnija reforma, koja je razmatrana u izveštaju iz 1992. godine, bila bi da se smanji broj okruga sa 24 na 6 do 12, i da se u svakom novoformiranom regionu uspostave i odeljenje centralne vlade i lokalna vlast sa izabranim regionalnim većem. Ova reforma bi Švedsku pomerila u drugi definisani tip regionalizacije, tip regionalne decentralizacije. Zakonskim aktom iz 1995. godine definisane su moguće oblasti za regionalnu saradnju među lokalnim vlastima: zdravstvo, javni prevoz, regionalno planiranje i razvoj, industrijski razvoj, kultura, životnu sredina i obrazovanje. U svim regionima formirano je veće sastavljeno od

predstavnika opštinskih i okružnih veća. Nove nadležnosti mogu se prenositi na okrug, ali nema najava o planovima za nove granice okruga.

U nekim zemljama formirani su upravni regioni bez prethodne decentralizacije, isključivo u svrhu regionalnog ili prostornog planiranja. Takvo je trenutno stanje u Portugaliji i Grčkoj. Primer za ovakav pristup su, takođe, današnji upravni regioni u Engleskoj, u kojoj su nedavno uspostavljene Vladine kancelarije za regione. Takvi upravni regioni mogu dovesti do regionalne decentralizacije tamo gde se naknadno uspostave izabrane, po Ustavu samoupravne, institucije.

Reforma javne uprave u Srbiji - Organizacija državne i javne uprave presudno utiče na političku, pravnu, ekonomsku i/ ili uopšte društvenu realnost svake zemlje, pa samim tim i Republike Srbije. Integritet, kvalitet i dinamika demokratizacije društva umnogome zavise od procesa transformacije javog upravljanja. Srbija u ovim procesima kasni nekoliko decenija za razvijenim evropskim zemljama. To joj, međutim, omoguva da iskoristi njihova dobra i loša iskustva, posebno kad je reč o javnim preduzećima. Npr., javna preduzeća ne moraju isključivo biti privatizovana ili ostati u vlasništvu države jer postoje razna druga rešenje poput korporativnih preduzeća. Takođe je veoma bitno očuvanje i zaštita javnog interesa, jer je krajnji cilj kvalitetno pružanje usluga građanima. (Nešković, 2019, 317)

Jedan od najbitnijih ciljeva reforme javne uprave je stvaranje racionalnog, transparentnog i odgovornog sistema državne uprave kako bi se stekli neophodni preduslovi za poboljšanje kvaliteta usluga za građane i privredu. Osnovni cilj reformskih procesa u oblasti javne uprave je zamena postojećih načina organizovanja i funkcionisanja javne uprave efikasnijom javnom upravom, smanjenju uloge države i davanja više mogućnosti lokalnoj samoupravi i tržištu. U procesu reforme javne uprave značajno mesto ima reorganizacija lokalne uprave kako bi se stvorila mogućnost da građani efikasnije ostvaruju svoje zahteve u sredinama u kojima žive. Lokalni nivo vlasti je ključni segment državnog uređenja svakog društva. Od stepena samostalnosti u odlučivanju i finansiranju na lokalnom nivou zavisi kvalitet života svakog građanina, pa samim tim i države u celini. (Nešković & Đelić & Zurovac, 2017, 47)

Brojni su razlozi koji idu u prilog decentralizaciji vlasti koja vodi do fiskalne i političke autonomije na lokalnom nivou. Decentralizacija,

kao bitan aspekt ukupnih reformi, podrazumeva smisleno smanjivanje državnih poslova i njihovo prenošenje drugim subjektima, tj. dominacija horizontalnih odnosa i decentralizovanih formi upravljanja u odnosu na hijerarhiju i formalizam.

Stanje administracije kako na državnom tako i na lokalnom nivou u Republici Srbiji još uvek je loše i sporo se menja. Mnogobrojni faktori su uticali na ovakvo stanje i doveli do neefikasne administracije na oba nivoa. Reformom administracije ona treba da se depolitizuje, da se afirmišu profesionalne i etičke vrednosti i da se ona pretvori u servis građana. Primena inovativnih modela komunikacije u organima lokalne uprave od vitalnog je značaja za kvalitetno pružanje usluga i ostvarivanje prava građana na lokalnom nivou kao i za razvoj demokratije uopšte. Uvođenje inovacija na nivou vlasti najbliže građanima direktno utiče na kvalitet svakodnevnog života.

Reforma javne uprave je visoko među prioritetima Vlade Republike Srbije i jedan je od preduslova pristupanja Evropskoj uniji jer, samo sa odgovarajućim administrativnim kapacitetima Srbija može da sprovede sve neophodne reforme predviđene procesom pristupanja Evropskoj uniji i pregovaračkim poglavljima. Dobra uprava, kvalitetne javne usluge, profesionalni službenici i zadovoljni građani i privredni subjekti su samo neki od ciljeva na kojima zajednički rade Vlada Republike Srbije, zaposleni u upravi i civilno društvo koje uključuje i građane, udruženja građana, akademsku zajednicu.

Reforma javne uprave ima svoj strateški okvir – Strategiju reforme javne uprave i Akcioni plan. Ovim dokumentom, koji je donet 2014. godine, proširen je obuhvat i sa ranije reforme koja se odnosila samo na državnu upravu, aktivnosti se sada odnose i na javnu upravu (izuzimajući javna preduzeća). Ciljevi reforme su bolja organizacija javne uprave, jačanje procesa upravljanja javnim politikama, razvoj modernog i profesionalnog službeničkog sistema, unapređenje sistema lokalne samouprave, digitalizacija i razvoj e- uprave, unapređenje upravljanja javnim finansijama, jačanje interene i eksterne kontrole javne uprave, unapređenje transparentnosti i otvorenosti rada uprave u celini. (Nešković & Đelić & Zurovac, 2017, 47)

Posebni ciljevi definisani kroz Strategiju i akcione planove su:

1) unapređenje organizacionih i funkcionalnih podsistema javne

uprave

2) uspostavljanje usklađenog javno-službeničkog sistema zasnovanog na zaslugama i unapređenje upravljanja ljudskim resursima
3) unapređenje upravljanja javnim finansijama i javnim nabavkama
4) unapređenje upravnih procedura i obezbeđivanje postupanja organa državne uprave i organa i organizacija javne uprave u odlučivanju o pravima, obavezama i pravnim interesima građana i drugih subjekata u skladu sa principima dobre uprave
5) unapređenje uslova za učešće zainteresovane javnosti u radu javne uprave uz povećanje dostupnosti informacija o radu javne uprave i javnim finansijama.

Ministarstvo državne uprave i lokalne samouprave koordinira ovom reformom i nadležno je i preduzma konkretne aktivnosti koje se odnose na:

- optimizaciju broja zaposlenih
- reformu radno-pravnih odnosa i sistema plata
- upravljanje ljudskim resursima i stručno usavršavanje
- reformu upravnog postupka
- reformu sistema inspekcijskih službi
- reformu sistema lokalne samouprave
- unapređenje transparentnosti uprave

Uspeh u radu savremenih službi i profesija tesno je vezan za unapređenje znanja i veština zaposlenih kao i za primenu informacionih i komunikacionih tehnologija. Unapređenje i proširenje ljudskog znanja prihvaćeno je kao ključni faktor napretka i razvoja u globalizovanom svetu. Moderno obrazovanje mora biti kvalitetno, produktivno i komplementarno sa ubrzanim svetskim promenama. Primena informacionih i komunikacionih tehnologija srušila je prostorne i vremenske barijere i povećala integracije i nezavisnost u celom svetu. Zbog toga svako savremeno društvo mora da, u okviru svojih mogućnost, investira u ljudske, informacione i komunikacione potencijale kao ključne komponente razvoja produktivnosti pojedinaca i ekonomije uopšte. Evidentno je da su mnoge razvijene države postigle napredak zahvaljujući ulaganjima u razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija kao i korišćenjem znaja i veština svojih

sopstvenih ljudskih poencijala. (Nešković & Đelić & Antonović & Lutovac & Ketin, 2020, 4062)

Projekat e-uprave je nov način funkcionisanja javne uprave i to je u suštini elektronsko poslovanje, tj. njegova direktna primena. Iz aspekta poslovnog čoveka e-uprava je brza elektronska registracija preduzeća, elektronski vođen katalog nepokretnosti, javno objavljivanje javnih nabavki ili on-line javne nabavke. Sa aspekta građana e-uprava omogućuje dostupnost različitih informacija (npr. novi zakoni i uredbe), obaveštenja o javnim radovima, plaćanje obaveza on-line, provera dugovanja po osnovu poreza i dobijanje različitih dokumenata.

Veoma važna performansa sistema e-uprave je razmena informacija između samih organa i agencija e-uprave što obezbeđuje da se informacija, kad jednom uđe u sistem, automatski prosleđuje svim delovima e-uprave, koji treba da procesuiraju datu informaciju. Osnovne baze podataka – registri koji se koriste u sistemima e-uprave su: Registar građana, Registar pravnih lica i Registar prostornih objekata.

M-uprava je jedan od pravaca razvoja e- uprave i predstavlja upotrebu mobilnih i bežičnih informaciono-komunikacionih tehnologija u cilju poboljšanja funkcionisanja institucija iz javnog sektora. Na ovaj način e-usluge javnog sektora postaju za građane dostupne „bilo kad i bilo gde“.

Prednosti uvođenja e-uprave mogu se sagledati kroz ove benefite:

- smanjenje troškova,
- ekonomski razvoj,
- povećanje transparentnosti i dostupnosti,
- povećanje raspoloživosti usluga,
- poboljšanje rada administracije,
- formiranje e-društva.

Uvođenjem e-uprave građani ostvaruju direktne koristi kao npr. da brže i bez čekanja obavljaju svoje poslove, da dobiju pravovremenu i tačnu informaciju. Zaposleni u organima lokalne samouprave ostvaruju koristi kao što su jednostavniji i efikasniji način rada, ažurnost informacija i brža komunikacija.

Koristi od uvođenja e-uprave ostvaruju i organi lokalne uprave, a to su:

- manji pritiska na šalterima i jeftinije usluge,
- stvaranje dobrog odnosa sa građanima jer se nešto događa u korist građana,
- sa stanovišta državnog aparata korist je dvostruka: ušteda i zadovoljstvo građana,
- smanjenje troškova poslovanja,
- smanjenje broja zaposlenih u državnoj upravi,
- eliminisanje korupcije,
- eliminisanje zloupotrebe u procesu javnih nabavki.

Koristi koje ostvaruje privreda uvođenjem e-usluge su:

- povećan pristup informacijama i uslugama,
- smanjenje troškova komunikacije i transkacija,
- lakše, brže i jeftinije poslovanje.

Podaci dobijeni u istraživanju sprovedenom u Evropskoj uniji pokazuju:

- 80% korisnika smatra on-line usluge u svojim cemljama korisnim, a više od polovine je zadovoljnotim uslugama;
- kao najveća prednost istaknute su ušteda vremena (84%) i fleksibilnost (65%);
- osnovni zahtev korisnika bio je da usluge budu brže i jednostavnije

Zaključak

Regionalizam kao proces i regionalizacija predstavljaju moderene paradigme decentralizacije i uređenja državne administracije na svim nivoima organizovanja. Svaka država reguliše ovu oblast prema vlastitim specifičnostima i zvaničnim normativnim dokumentima. Regioni kao srednji nivo vlasti funkcionišu prema obavezama i ovlašćenjima koja su preneta na njih sa centralnih državnih institucija. To je savremeni trend ustrojstva zemalja sa pozitivnim i afirmativnim pokazateljima.

Regionalizacija odgovara promenama u funkciji teritorijalnih institucija na srednjem nivou kada se ustanove osnivaju tako da odražavaju jedinstvene karakteristike regiona. Regionalni razvoj predstavlja suštinsko pitanje svake države koja ima za cilj

dugoročni ekonomski napredak. Svaki region mora biti zasnovan na jakim institucijama i ozbiljnim stručnim i finansijskim kapacitetima.

Pojedinačne države sprovode autohtone koncepte decentralizacije i regionalizacije unutrašnjeg sistema društva. Upotrebljivi su primeri prosperitetnih zemalja, koje su slične tradicije i uređenja. Implementacija određenih rešenja mora se zasnovati na sveobuhvatnim naučnim istraživanjima. U Evropi je u toku intenzivan proces međuregionalne i prekogranične saradnje regija i lokalnih samouprava u koji su uključene i zemlje izvan Evropske unije. Republika Srbija je trenutno uključena u nekoliko značajnih interregionalnih projekata u okviru IPA II i EU PRO.

Reforma državne uprave i javnih službi u Srbiji prioritetni je zadatak Vlade Republike Srbije, jer samo odgovarajućim administrativnim kapacitetima Srbija može da sprovede sve neophodne reforme predviđene procesom pristupanja Evropskoj uniji i pregovaračkim poglavljima. Republika Srbija usvojila je neophodna zakonodavna akta za decentralizaciju i regionalizaciju. Formulisani su regioni kao srednji nivo, između centralnih organa vlasti i lokalne samouprave. Dalji procesi regionalizacije ne smeju proizvesti separatizam, niti ugroziti teritorijalnu celovitost države.

Nesporno je da adekvatni projekti decentralizacije i regionalizacije doprinose demokratizaciji i prosperitetu svake države. Prenošenje ovlašćenja na regione treba da bude suštinsko, ne formalno. Novi uspostavljeni modeli vršenja vlasti u regionima moraju biti funkcionalni u kontekstu servisa građanima.

Literatura

1. Komšić, J., „Decentralizacija i regionalizacija u programima relevantnih partija Srbije“, *Decentralizacija u kontekstu novog Ustava Srbije i EU integracija,* Novi Sad: Centar za regionalizam, 2008.
2. Lilić, S. „Regionalizam, EU i pravni okviri regionalizacije Srbije“, *Izazovi evropskih integracija 11,* Beograd: Pravni fakultet, 2009.
3. Mijačić, D. „Decentralizacija, regionalizam i regionalni razvoj u Republici Srbiji“, Beograd, InTER Newsletter 01/12, 2016.
4. Nešković, S., Statističke metode regionalizacije i pravni okvir prekogranične ekonomske saradnje u Evropi, Evropsko zakonodavstvo, Beograd: Institut za međunarodnu politiku i privredu, 2016.

5. Neskovic, S., The Danube region and process of cross – border coopetation on the Balkans – Case study, Proceedings, Veliko Turnovo: St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo Bulgaria, CESNA B Belgrade Serbia and Faculty of Philosophy of the University of Bucharest Romania, 2017.
6. Nešković, S., Đelić,T. A. i Zurovac, D. „Mogućnost transformacije lokalne samouprave Republike Srbije i implementacija projekata e-uprave", Vojno delo 8/2017, Beograd: Ministarstvo odbrane, 2017.
7. Neskovic, S., Geostrategic position and security sinergies of the Black Sea region trough cooperation with the European Union, Proceedings, Veliko Turnovo: St. Cyril and St. Methodius University Veliko Turnovo and CESNA B Belgrade Serbia, 2018.
8. Neškovic, S., Modern paradigm in the context of reform of the public authority and administration, Yearbook of Department "Administration and Management" 2019 Volume 4, New Bulgarski University, Sofia, 2019.
9. Nešković, S. Inernational Position and Europian Integration of the Western Balkans Countries, scientific Journal "Monte", No.1, Vol.1., Ulcinj Montenegro: Institute for social research, 2019.
10. Nešković, S., Đelić, T. A. and others, Incorporation of Information: Communication Tehnologies in Economic and Environmental Espionage, Fresenius Enviromental Bulliten – FEB, Volume 29 – No 05, Germany, 2020.
11. Neskovic, S., Social challenges and European integration of the Wetern Balkans, Scientific result, University of Belgorod, Belgorod Russia, 2021.
12. Popov, A. „Regionalizacija i decentralizacija – put do jače države", Transkript predavanja na seminaru "Mediji i decentralizacija", 2011.
13. Republika Srbija Ministarstvo državne uprave i lokalne samouprave „Reforma javne uprave" http://mduls.gov.rs/reforma-javne-uprave/?script=lat
14. Stepanov, R. i Despotović, LJ. „Pojam i političko-pravni oblici autonomije", Novi Sad: *Kultura polisa*, *II* (2-3), 2016.
15. Tršić, M. „Uloga i značaj programa Evropske unije u regionalnom razvoju Srbije", Beograd: *BizInfo, volX* (2), 2019.

INSTITUTIONALIZATION OF THE REGIONALIZATION MODEL IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF THE STATES OF THE EUROPEAN UNION AND THE REPUBLIC OF SERBIA

The postmodern development of demokratic systems is based on establishing a balance betwen the competenties of the central state, on the one hand, and regional or local authonomy, on the other. States in their own long-term development strategies seek to eliminate obvious contradictions in all ageas of public life. There is an urgent need for a radical transformation of different segments of the community at all levels of organization, fllowing the example of prosperous countries. In this paper, we consider innovative trends in institutionalization of regionalization, decentralization and public administration reform projects. In the countries of the European Union, there are different models of regionalization with decentralization of power, such as economic, administrative – functional and political – territorial. The implementation of the adeqate level of the middle government with effective competencies in the interest of the population is essential. These postulates enable the necessary integration, of the functioning and the further progress of a particular community.

Keywords: institutionalization, model, regionalization, society development, state, Evropska Unija, Republika Srbija

MOGUĆE SMERNICE ZA KREIRANJE JAVNIH POLITIKA U REPUBLICI SRBIJI

Dragan Petrović[*]

Zoran Stefanović[**]

U radu su analizirani ključni aspekti razumevanja načina izrade javnih politika. Izložena su osnovna obeležja nekih modela kreiranja javnih politika, s namerom da se utvrde potencijalne prednosti i nedostaci njihove realizacije u različitim društveno-ekonomskim okolnostima. Paralelno s identifikovanjem objektivnih poteškoća i uzroka nedovoljog razumevanja problema povezanih s načinom donošenja odluka o kreiranju i sprovođenju javnih politika, analizirane su ključne dileme sa kojima se u tom procesu suočava Republika Srbija. U vezi s tim, ispitivana su različita teorijska polazišta o tome da li kreiranje javnih politika treba dominantno bazirati na strategiji njihovog transfera iz razvijenih tržišnih privreda, uz primenu procedure intenzivnog normiranja pravila ponašanja, ili je, pak, poželjno zadržati određene elemente autentičnog, nacionalnog modela stvaranja javnih politika. Posebna pažnja posvećena je mogućnostima napuštanja javnog delovanja koje se odvija reaktivno i uz manjak senzibiliteta za potrebe krajnjih korisnika usluga javnih politika, a u korist konsenzualnog modela utvrđivanja javnog interesa i proaktivnog pristupa rešavanju problema građana.

Ključne reči: javne politike, modeli kreiranja javnih politika, transfer javnih politika, pristupi rešavanju problema građana

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

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

Rad je rezultat istraživanja po osnovu obaveza po Ugovoru o realizaciji i finansiranju NIR u 2022. godini (evidencioni broj 451-03-68/2022-14), zaključenog između Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije i Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu.

Uvod

Intezivna upotreba pojma javna politika nastaje kao logičan rezultat evolucije državnog planiranja i nastojanja države da sistemski uredi oblast zadovoljavanja zajedničkih potreba građana. Radi se o proučavanju procesa koji je u početku funkcionisao po pravilima strogo centralizovanog sistema uz primenu relativno jednostavnih administrativnih procedura u postupku rešavanja problema građana. Sa napretkom civilizacije, porastom životnog standarda i pojavom heterogenih ljudskih krenulo se u pravcu traganja za novim i kompleksnijim rešenjima, sa različitim, često protivrečnim uticajima na ekonomski položaj brojnih društvenih grupa i slojeva.

Delovanje navedenih faktora uticalo je na to da razvoj i afirmacija pojma javna politika krene u pravcu isticanja potrebe za primenom racionalnog pristupa osmišljavanju načina rešavanja problema građana. Suočavanje sa činjenicom o ograničenosti resursa nameće zadatak kreatorima javnih politika da, paralelno sa objašnjenjem i razumevanjem odluka donetih radi postizanja ciljeva određenih političkim procesom, zajedničke potrebe građana zadovolje tako što će iz seta alternativnih opcija delovanja izabrati ono koje donosi najviše društvene koristi uz najmanju moguću cenu. Da bi se to ostvarilo nije dovoljno odgovoriti na pitanje kakve se javne politike donose, već je jednako važno potražiti odgovor na to kako se one donose (Hague, Harrop & Breslin, 2001, 431).

Dosadašnja iskustva pokazuju da proces izrade javnih politika ne teče po jedinstvenoj i univerzalno prihvaćenoj proceduri, zbog čega su evidentne razlike u načinima njihovog stvaranja i sprovođenja u različitim zemljama. Kako bi se opisale te razlike i utvrdilo da li i na koji način procedure postupanja u stvaranju javnih politika mogu oblikovati njihov sadržaj, neophodno je identifikovati i dobro proanalizirati faktore i kriterijume kojima se u tom procesu rukovode donosioci odluka. U skladu s tim, predmet rada su osnovni modeli kreiranja javnih politika, koji u zavisnosti od izabranog mehanizma rešavanja problema građana i vladinog odnosa prema društvenim grupama i organizacijama civilnog društva, određuju karakter vršenja javne vlasti. Shodno tome, cilj rada je da se kroz kritičku razmenu ideja i stavova, proizašlih iz različitih empirijskih studija, ukaže na prednosti konsenzualnog modela odlučivanja i proaktivnog delovanja predstavnika vlasti i

nadležnih državnih organa. Značajna pažnja biće posvećena analizi problema sa kojima se u procesu kreiranja javnih politika suočava Republika Srbija, s posebnim osvrtom na razmatranje mogućih preporuka i smernica za unapeđenje sistema donošenja odluka i sprovođenja aktivnosti ostvarivanja javnog interesa.

Kreiranje javnih politika

Nastojanje da se ponudi adekvatna definicija javnih politika praćeno je korišćenjem različitih pojmova i kategorija, koji na različitim govornim područjima nemaju isti smisao i ne opisuju iste sadržaje. Iako termin javna politika naučnu javnost van engleskog govornog područja asocira na prilično preciznu i jasnu pojmovnu kategoriju i odrednicu, radoznalost da se dokuče sve etimološke finese u vezi s njim ukazuje da je reč o višedimenzionalnom i izrazito kompleksnom fenomenu koji traži dublje pojašnjenje. Naime, dok se u engleksom jeziku pojam *policy* razlikuje od *politics*, u nizu drugih jezika to je podvedeno pod zajednički termin politika (politics). Međutim, upravo razlikovanje različitih dimenzija termina politika olakšava uvid u to šta su javne politike (Žiljak, 2014, 8).

Aktuelne diskusije o poimanju navedenih koncepata ukazuju na to da je dominantno mišljenje stručne javnosti na poziciji definisanja politike kao delatnosti kojom se stvaraju, čuvaju ili menjaju opšta pravila po kojima ljudi žive, dok se na javne politike gleda kao na praktične (konkretne) politike u određenim oblastima (Heywood, 2004). Suština navedenih relacija je u razumevanju politike kao odredišta snažnih vrednosnih opredeljenja i nastojanja usmerenih na realizaciju opštih društvenih ciljeva, dok je samo osmišljavanje načina ostvarivanja tih ciljeva u nadležnosti javnih politika (Dror, 2006). Zato se može reći da je konačna svrha političke aktivnosti povezana sa procesom uspostavljanja i vršenja vlasti radi kreiranja i sprovođenja javnih politika (Đorđević, 2009).

Distinkcija između dve ključne dimenzije politike učinila je problem javnih politika atraktivnim područjem istraživanja različitih naučnih i nastavnih disciplina. Značaj pučavanja ovog fenomena dodatno aktuelizuje uvažavanje činjenice o postojanju oskudnih resursa, zbog čega otkrivanje pravog smisla javnih politika postaje deo šireg

zalaganja za »oslobađanje javnih politika od same politike«, a s ciljem da se »javne politike otrgnu od iracionalnosti i nedostojnosti same politike«. (Stone, 1997, 6). Stoga traganje za preciznom formulacijom javnih politika poprima obrise snažnog isticanja potrebe za primenom racionalnog pristupa osmišljavanju mehanizama rešavanja problema građana. Kako je reč o delovanju koje teži ostvarivanju najviših društvenih koristi uz najmanje moguće troškove, za relevantno područje istraživanja ne slovi samo ono koje se odnosi na pitanje kakve se javne politike kreiraju, već jednako važno postaje i interesovanje za to kako se one donose. U skladu s tim, na važnosti dobijaju istraživanja koja se bave proučavanjem osnovnih faktora i kriterijuma kojima se rukovode predstavnici vlasti i nadležnih državnih organa u postupku definisanja i vrednovanja potencijalnih opcija kreiranja javnih politika.

Osnovni modeli kreiranja javnih politika

Kada se govori o procesu kreiranja javnih politika, postojeća iskustva pokazuju da do sada nije ustanovljena ili propisana nekakva univerzalna procedura utvrđivanja javnog interesa i identifikovanja optimalnih opcija rešavanja problema građana. Evidentno je da među zemljama postoje značajne razlike u postupku stvaranja i načinu sprovođenja javnih politika, što je uglavom rezultat susretanja heterogenih vrednosnih opredeljenja u vezi s tim kako neku oblast društvenog života treba regulisati, uključujući i mogućnost da taj proces karakterišu iznuđena a često i politički prihvatljiva rešenja u datim okolnostima.

Jedan od najčešće primenjivanih modela donošenja odluka o javnim politikama svoje idejne temelje pronalazi u vrednovanju dominantnih shvatanja o nivou "dozvoljene" monopolizacije procesa upravljanja javnim politikama i opštim pogledima na karakter saradnje vlade i civilnog sektora u toj oblasti (Howlett & Ramesh, 1995; Richardson, Gustafsson & Jordan, 1982). Ne ulazeći u to da li je ponašanje kreatora javnih politika u bilo kojoj zemlji dovoljno profilisano da bi se moglo okarakterisati kao jasan izraz autentičnog pristupa rešavanju problema građana, realnost nam ipak nudi dovoljno praktičnog materijala da, u zavisnosti od načina razumevanja dometa i sadržaja političke moći, diferenciramo nametajući i konsenzualni model kreiranja

javnih politika (Howlett & Ramesh, 1995). Prvi ima uporište u sistemu nekonsolidovanih demokratija, koji u slučaju bivših socijalističkih zemalja u najvećoj meri možemo objasniti nasleđem socijaličkog poretka i ideje da samo komunistička partija, a kasnije u doba višestranačja stranka na vlasti, zna u čemu se sastoji javni interes (Mataković & Mraović, 2014, 172). Podsećanja radi, u modernim demokratskim sistemima političke stranke predstavljaju subjekte delovanja koji služe da bi se volja građana kanalisala kroz institucije i odgovarajuća pravila ponašanja. Međutim, kada sistem ne funkcioniše u skladu s opštim demokratskim standardima, političke stranke mogu zloupotrebiti svoj položaj sa namerom da uspostave ili povrate monopol na donošenje odluka u vezi sa javnim politikama. Takvo opredeljenje vodećih političkih činilaca često je praćeno nastojanjem da se iz procesa odlučivanja o važnim životnim temama isključe građani, interesne grupe, organizacije civilnog društva i ostali subjekti društva, uz bojazan da bi njihovo mišljenje moglo da se kosi sa sadržajem i ključnim aspektima zvanično predloženih rešenja datih problema.

Donošenje odluka bez konsultacija sa ostalim društvenim akterima temelji se na koncepciji države nasuprot društvu, shvatanjem da zajedničko dobro mora biti garantovano nametanjem društveno "ispravnih" rešenja. Opravdanje za primenu ovakvog načina kreiranja javnih politika predstavnici vlasti obrazlažu pednostima praktične implementacije tzv. vertikalne dimenzije javnih politika. Reč je o procesu političkog odlučivanja u kojem legitimno izabrani politički predstavnici navodno jasna vrednosna određenja (neoliberalno, socijal-demokratsko, demohrišćansko itd) i programske ciljeve nastoje da pretoče u odgovarajuće odluke i pravila (zakone, programe, projekte, strategije, itd.), a zatim ih sprovedu kroz hijerijski ustrojeni mehanizam državnih tela i organa. Samim tim, predlozi koji se uklapaju u ideološki okvir koalicije na vlasti imaju značajno veću šansu da budu razmotreni i prihvaćeni, dok oni koji to nisu teško pronalaze put do zvanične političke agende.

Na kreatore javnih politika se u okviru ovog pristupa gleda kao na dobronamerne društvene planere, koji u realizaciji svojih zaduženja polaze od društvenih potreba i interesa. Reč je o tzv. normativnom pristupu analizi javnih politika koji pretpostavlja da je dobrobit građana i privrede osnovni motiv političkog delovanja i

angažovanja. Međutim, uprkos verbalnim uveravanjima predstavnika vlasti da rade u korist građana, realne činjenice neretko to demantuju. Imamo mnogo dokaza koji upućuju na to da delovanje u političkoj sferi života može biti motivisano ostvarivanjem ličnih i partikularnih interesa, što ozbiljno dovodi u pitanje pomenute navode normativne analize. Štaviše, osporavanje odrednice o maksimizaciji društvenog bogatstva i zastupanju interesa najširih slojeva stanovništva od strane predstavnika političke vlasti (Frey, 1984) ostavlja dovoljno prostora za popularizaciju tzv. utilitarističkog pristupa. Reč je o teorijsko-metodološkom stanovištu koje na političke fenomene gleda kao na posledice proračuna i kalkulacije pojedinačnih ili grupnih interesa (Pavlović, 2010, 12). Ne prepoznajući aspekte jasno izražene volje za obavljanjem obaveza i dužnosti u skladu sa interesima građana, pobornici ovog pristupa smatraju da učesnici političkog života odluke donose sledeći sopstvene interese (Buchanan & Tullock, 1962).

Široko afirmisano stanovište na glavnom toku ekonomske misli, artikulisano kroz konstitucionalnu političku ekonomiju, oblast politike posmatra kao produžetak privatnog izbora kroz institucije javnog izbora. Nesavršenost političkog procesa, koja deformiše ostvarenje ličnog interesa građana, proizilazi iz dominacije maksimizatorskog načela u oblasti politike (kao i u ostalim sektorima odvijanja društvene interakcije), koje nosioce vlasti činine osetljivim na istinske potrebe građana. Politički proces je, shodno navedenom, nesavršeni sistem razmene, lišen romantizma i idealizacije društvenih odnosa, koji mora biti regulisan restriktivnim pravilima ponašanja subjekata različitih grana vlasti, kako bi njihovo delovanje u što većoj meri bilo u funkciji stvaranja okruženja podsticajnog za realizaciju ličnog interesa građana kao birača, poreskih obveznika, korisnika javnih usluga (Buchanan &Tullock, 1962).

Ima mišljenja da ključnu prednost ovog modela kreiranja javnih politika treba tražiti u njegovoj praktičnosti vezanoj za izradu i strogu primenu tvz. „eksplicitnih normativnih pravila“. Razvoj ideje o intenzivnom normiranju javnih politika, između ostalog, posledica je negativnih iskustava u vezi sa realizacijom neformalnih dogovora o načinu rešavanja problema građana. Svakodnevno smo svedoci toga da predstavnici organa zaduženih za sprovođenje javnih politika, u odsustvu precizno propisanih procedura izdavanja naredbi i

sankcionisanja u slučaju njihovog nepridržavanja, mogu biti prilično neodgovorni u izvršavanju postavljenih zadataka i instrukcija. Zabrinjavajuće razmere ovakvog ponašanja državne i ostale administracije podstakle su mnoge društvene činioce da među ključnim preduslovima efikasnog funkcionisanja sistema javnih politika istaknu značaj izrade kvalitetnog regulatornog okvira. Zato ne iznenađuje to što se na tim ili sličnim pozicijama prilično dugo gradi javno mnjenje nekih najrazvijenih država sveta. U tom smislu naročito poučno deluje primer Nemačke čija vlast već niz decenija, vođena negativnim "epizodama" iz prošlosti, demonstrira nepokolebljivu volju da o problemima građana prosuđuje na osnovu preciznog uspostavljanja i doslednog poštovanja zakona (Dyson, 1982, 17).

Razlličiti pristupi kreiranju javnih politika mogu se dovesti u vezu s tim da li predstavnici vlasti i nadležnih državnih organa rešavanju društvenih problema pristupaju reaktivno ili proaktivno. Idejnu osnovu za ex post reagovanje stručna javnost uglavnom pronalazi u neoliberalizmu i njegovom insistiranju na „odvojenosti države i društva i nepristranoj ulozi vlasti kao 'sudije'". Za razliku od toga, proaktivno vođenje javnih politika temelji se na ideologiji "socijalne države", s fokusom na obrazloženje praktičnih prednosti koncepta koji insistira na angažovanoj i inovativnoj ulozi vlade (Dyson, 1982, 17-18, Mataković & Mraović, 2014, 161). U prvom slučaju ponašanje predstavnika vlasti uglavnom je pasivno, i do njihove reakcije po pravilu dolazi tek sa značajnom eskalacijom određenih problema i javnog iskazivanja nezadovoljstva po tom osnovu. Rasprava o zastupljenosti navedenih elemenata u oblikovanju javnog delovanja naveli su Kingdona (Kingdon, 1995) da kreiranje javnih politika okarakteriše kao vrstu haotičnog, nepredvidivog, neorganizovanog i pre svega iznuđenog društvenog procesa. Za razliku od toga, proaktivni pristup keiranju javnih politika pretpostavlja da su nosioci vlasti i predstavnici nadležnih državnih organa spremni da anticipiraju buduće probleme i događaje, vodeći se potrebama građana za institucionalnim regulisanjem odnosa i stvaranja sistemskih preduslova za reagovanje u problematičnim situacijama i okolnostima.

Važan orijentir u obezbeđenju znanja o načinu kreiranja javnih politika predstavlja i iskustvo drugih zemalja. Radi se o komparativnoj analizi kao metodi kojom se omogućuje transfer javnih

politika, a u kojem se znanje o javnim politikama u jednom prostornom ili vremenskom kontekstu koristi za razvoj javnih politika i sistema javnog upravljanja na drugom mestu (Priručnik za razvoj javnih politika za državne službenike u BIH, 2010, 21). Na ovaj način moguće je obezbediti širok spektar potencijalnih rešenja zasnovanih na preuzimanju zakonskih odredbi o ciljevima i merama javnih politika, radu institucija, ideologiji itd., a ne treba zanemariti ni značaj pouka proizašlih iz pogrešnih odluka drugih zemalja. Ovakvom modelu donošenja odluka o javnim politikama naročito su sklone nedovoljno razvijene zemlje koje imaju razloga da, u cilju prevazilaženja nepovoljnog stanja u mnogim oblastima života i rada, preduzimaju mere po ugledu visoko razvijene zemlje. Samo je razika u tome da li je njihova strateška orijentacija ka transferu javnih politika dobrovoljni čin i izraz volje vladajućih struktura, ili je, pak, reč o nametnutoj obavezi od strane određenih međunarodnih organizacija, regionalnih ekonomskih integracija i moćnih država sveta. Opštepoznata je praksa u međunarodnim odnosima da dobijanje odgovarajuće kreditne podrške i drugih vrsta pomoći, između ostalog, može biti uslovljeno usvajanjem "traženih" zakonskih odredbi i propisa, kao i činjenjem brojnih ustupaka kompanijama koje dolaze iz razvijenih tržišnih privreda.

Proces kreiranja javnih politika se u većoj ili manjoj meri može bazirati na istorijskom nasleđu i obeležjima socijalnog i kulturnog identita. Činjenica je da su predstavnici vlasti u mnogim zemljama skloni „uhodanim" i često nefleksibilnim putanjama delovanja, zbog čega predlozi javnih politika koji nemaju uporište u postojećoj kulturi i tradiciji imaju male šanse da budu realizovani. Za razliku od toga, odluke koje računaju na okoštalost tela javne vlasti, stečena prava ključnih društvenih aktera i strah od promena, mogu lakše doći na dnevni red (Miošić, Berković & Horvat, 2014, 46). Tako, recimo, u zemljama u kojima u dužem istorijskom periodu nije bilo uslova za razvoj i primenu uobičajenih demokratskih standarda i procedura, i gde građani nisu navikli da se pitaju o projektima koje treba realizovati, ne možemo očekivati nagli pomak u pravcu uključivanja širih društvenih činilaca u proces izrade javnih politika. Štaviše, odnos uzdržanosti prema predstavnicima civilnog sektora u postupku donošenja odluka o javnim politikama realna je opcija čak i onda kada su, na talasu zagovaranja opštih demokratskih vrednosti i postignuća, usvojeni

određeni zakonski propisi koji podstiču saradnju javne uprave i građana.

Ukorenjenost ovakve prakse kreiranja javnih politika naročito je izražen problem tzv. „postkomunističkih ekonomija". Višedecenijski model društveno-ekonomskog upravljanja u kojem se u središtu društvenih zbivanja nalazila komunistička partija, koja je već i po svojoj unutrašnjoj strukturi centralizovana i monolitna, sa snažnom koncentracijom partijske moći (Madžar, 1990), morao je da ostavi traga na post-socijalističku praksu u oblasti javnih politika, gde su se pomanjkanje osećaja za delikatna pitanja javnog interesa pa čak i voluntarizam u političkom postupanju u izvesnom smislu i podrazumevali na početku tranzicije. Istini za volju, manevarski prostor za unapređenja prakse artikulacije javnog interesa u postsocijalističkim privredama bio je skroman. Tome je doprinosilo i delovanje uticajnih međunarodnih krugova, koji su nametali standardizovanu recepturu tranzicije, neosetljivu na domaća ograničenja i kapacitete. Neoliberalni programski okvir podrazumevao je sveobuhvatne, uglavnom radikalne i gotovo jednovremene promene na celokupnoj strukturi društva. U takvom, izrazito restriktivnom institucionalnom okruženju, gde se sprovode spolja nametnuta rešenja i direktive, nije moglo biti mesta za dijalog niti druge oblike interakcije vezane za modelovanje javne politike. Jedan od važnih očekivanih autputa tranzicionog procesa svakako je i udaljavanje od rigidnih modela sprovođenja javnog interesa, u korist inkluzivnih javnih politika, koje su adaptirane na domaće potrebe i interese.

Na drugoj strani imamo države koje se mogu pohvaliti primenom konsenzusalnog modela razrade javnih politika, a u čijoj osnovi su dublji istorijski koreni vezani za ostvarivanje demokratskih prava građana i razvoj civilnog društva. Pokazalo se da društva sa dugom demoratskom tradicijom imaju potreban kapacitet da, na temelju iniciranja saradnje i podsticanja partnerskog delovanja formalnih (državnih) i neformalnih aktera javnih politika (preduzetnika, sindikata, udruženja građana, medija, nevladinih organizacija, naučno-istraživačkih organizacija i slično), u značajnoj meri unaprede sistem oblikovanja i sprovođenja javnih politika (Klijn, 2012; Peters, 2011).

Primer uspešne operacionalizacije ovakvog modelovanja javnog interesa je institucionalna dinamika u zemljama skandinavskog modela

privrede, materijalizovana kroz značajne učinke na privrednim tokovima. Jedan od ključnih efekata u ovoj oblasti je uspostavljanje strukturne podrške inovacionoj delatnosti. Naime, nalazi naučno-istraživačke zajednice o inovacijama kao sistemskom fenomenu, koji u nacionalnom kontekstu može pronaći povoljan ambijent za sopstvenu promociju, ukoliko stupi u odgovarajuću interakciju sa domaćim institucijama, pronašli su svoj put ka akterima javnog interesa. Došlo je do svojevrsne mobilizacije političkih snaga, privrednih subjekata, državne administracije, usmerene ka stvaranju izmenjenog, u odnosu na drugačije okolnosti bolje adaptiranog organizacionog okvira, podsticajnog za tzv. „interaktivno učenje", kao temelja nacionalne inovacione spremnosti. Tako oblikovan javni interes našao je svoj odraz u institucionalnim inovacijama vezanim za javne finansije, organizacije za podršku nauci, odnose privrednih subjekata i naučnih ustanova i sl. Uz sve svoje nacionalno uslovljene specifičnosti, institucionalna podrška inoviranju, koja se u zemljama skandinaskog modela oblikuje u skladu sa evoluirajućim konsenzusom o tome šta predstavlja javni interes na pomenutom području, čini se dorasla okolnostima. U prilog tome govori i činjenica da se skandinavske zemlje nalaze u svetskom vrhu unutar različitih kategorizacija inovacione spremnosti. (Stefanović & Petrović, 2021).

I na širem planu privredno-podsticajnih institucionalnih promena, model oblikovanja javnog interesa u privredama skandinavskog modela demonstrira svoju delotvornost. U poslednjih nekoliko decenija, ekonomije skandinavskog modela prolaze kroz značajnu institucionalnu dislokaciju, gde obrasci socijalno-tržišne privrede sve više ustupaju mesto autentičnoj tržišnoj regulaciji. Međutim, ta se promena, saglasno uhodanim mehanizmima kanalisanja društvenog interesa, sprovodi na takav način da se na relevantnim reformskim područjima, kao što su tržište rada, finansijski sistem, socijalna zaštita i sl., vodi računa o postojećem balansu moći i osmišljavaju modeli podrške različitim subjektima. Mehanizmi javne politike su važan resurs privreda skandinavskog modela u njihovom neprekidnom nastojanju da iznađu balans između ekonomske efikasnosti i onoga što se smatra društveno prihvatljivim nivoom socijalne jednakosti.

Aktivnije uključivanje građana u proces kreiranja javnih politika od velike je koristi formalnim donosiocima odluka, iako

predstavnici vlasti "glas naroda" ne doživljavaju uvek na taj način. Međutim, ako imamo u vidu činjeninicu da se od državne uprave ne može uvek i u svim okolnostima očekivati da sprovodi sofisticirane analize javnih politika, onda je potpuno jasno da se činom uključivanja šire javnosti lakše dolazi do odgovora na mnoga pitanja od značaja za vođenje sektorskih javnih politika. Štaviše, time se direktno uvećavaju šanse za rešavanje nekih nedomumica, među kojima se po stepenu urgentnosti izdvajaju sledeće: Na koga se javne politike, odnosno propisi odnose? Kakva je potencijalna distribucija pozitivnih i negativnih efekata? Da li zainteresovane strane mogu uticati na ishod državne intervencije? (Radulović & Simić, 2020, 84). Da li izabrane opcije javnih politika omogućavaju ravnopravan tretman, ili dovode do direktne ili indirektne diskriminacije različitih kategorija lica (npr. na osnovu nacionalne pripadnosti, etničkog porekla, jezika, pola, rodnog identiteta, invaliditeta, starosne dobi, seksualne orijentacije, bračnog statusa ili drugih ličnih svojstava)? Da li bi sprovođenje određenih javnih politika moglo da utiče na cene roba i usluga i životni standard stanovništva, na koji način i u kojem obimu? Da li bi i na koji način izabrana opcija javne politike uticala na tržište rada i zapošljavanje (npr. promene u stopama zaposlenosti, otpuštanje tehnoloških viškova i sl.)? Da li bi se realizacijom određenih javnih politika pozitivno uticalo na promenu socijalne situacije u nekom od regiona i na koji način? (Bradaš & Sekulović, 2020, 34).

Javne politike u Republici Srbiji

Javne politike su suštinski novo područje istraživanja u Republici Srbiji, praćeno prilično oskudnom literaturom o konceptualizaciji i interpretacijskoj analizi procesa njihovog kreiranja. Znatno kašnjenje u afirmaciji nastavnog, istraživačkog i primenjenog aspekta javnih politika izazvalo je ozbiljne kritike organizacija civilnog društva, predstavnika akademske zajednice i različitih međunarodnih organizacija. Svedoci smo da naš društveno-politički život relativno dugo zaokupljaju velike „metapolitičke" teme, zbog čega su pratični problemi građana često bili u drugom planu.

Postepeno sazrevanje uverenja o dugoročno pogubnim implikacijama ignorišućeg stava prema značaju javnih politika, podstakao je

predstavnike vlasti da tokom 2000-tih godina započnu proces postepenog uspostavljalja okvira javnih politika. Nažalost, u moru drugih prioriteta nije dovoljno pažnje posvećeno izradi propisa koji bi sveobuhvatno regulisali ovu oblast, pre svega zbog njihove neobavezujuće pravne prirode i nedovoljnih kapaciteta organa državne uprave da ih sprovode. Značajan iskorak u unapređenju regulatornog okvira učinjen je usvajanjem Zakona o planskom sistemu Republike Srbije 2018. godine (Zakon o planskom sistemu Republike Srbije, 2018), čijim odredbama su obuhvaćeni ključni pojmovi kao što su: ciljevi javnih politika, akteri njihovog kreiranja, proces upravljanja i koordinacije javnih politika, analiza efekata, praćenje sprovođenja i vrednovanje njenih učinaka. Početkom 2019. godine donešena je Uredba o metodologiji upravljanja javnim politikama, kojom se bliže uređuje obim, proces i kontrola sprovođenja analize efekata prilikom izrade dokumenata javnih politika i propisa (Uredba o metodologiji upravljanja javnim politikama, analizi efekata javnih politika i propisa i sadržaju pojedinačnih dokumenata javnih politika, 2019).

Bez obzira na solidne osnove formalnog uređenja javnih politika, brojni problemi u sferi privrede, politike i demokratije ostavili su dubok trag na postupak utvrđivanja javnog interesa i način rešavanja problema građana. Iskustva pokazuju da mehanizmi osmišljavanja i praktične implementacije javnih politika najčešće nisu pratili tok zakonom predviđenih normi i procedura. Opšti je utisak da se, uprkos dobrim zakonskim rešenjima po uzoru na visoko razvijene tržišne privrede, nismo izborili sa shvatanjem da pobednik na izborima ima pravo da "prigrabi" sav monopol u vezi sa kreiranjem javnih politika. Na drugoj strani, savremena demokratska postignuća "poručuju" da niko ne zaslužuje ekskluzivni položaj u postupku donošenja kolektivnih odluka, a bez konsultacija sa građanima i namera da se sazna njihovo mišljenje o određenim zajedničkim problemima.

Opšti utisak javnosti o nametanju javnih politika i odlukama povezanih s njima definitivno sporo bledi, uprkos činjenici da je Republika Srbija tokom poslednjih par decenija učinila primetan pomak na planu stvaranja regulatornog okvira za primenu načela demokratske participacije građana u postupcima odlučivanja. Važnu ulogu u procesu demokratske modernizacije u tom smislu imao je aktuelni ustav Republike Srbije (2006), Zakon o planskom sistemu Republike

Srbije (2018), Uredba o metodologiji upravljanja javnim politikama (2019) godine, Strategija reforme javne uprave (2021) Zakon o lokalnoj samoupravi (2007, 2014, 2016, 2018), i ostala formalna akta koja definišu pravo građana da učestvuju u definisanju zajedničkog i opšteg interesa, kao i kreiranju načina na koji se upravlja javnim poslovima. Problem je, međutim, u tome što navedeni dokumenti u većini slučajeva nisu obezbeđivali dovoljnu podršku u oblasti koordinacije i kreiranja javnih politika, zbog čega je proces donošenja odluka u vezi sa realizacijom javnog interesa ostao nedovoljno transparentan i otvoren za aktivnije učešće građana (OECD Publishing 2017, Pariz). Od velike pomoći, po svemu sudeći, nisu bile ni javne rasprave, posebno kada se ima u vidu to da su se uglavnom održavale na kraju procesa izrade nacrta propisa i kada je prostor za intervencije jako sužen. Iako je usvajanjem podzakonskog akta pod nazivom "Zaključak o usvajanju smernica za uključivanje organizacija civilnog društva u radne grupe za izradu pedloga dokumenata javnih politika i nacrta, odnosno predloga propisa" (Službeni glasnik RS, 2020) navodno zaokružen zakonodavni ambijent kojim se uređuje ova oblast, praksa pokazuje da je saradnja sa zainteresovanom stranama i dalje površna, ne nudeći nam konkretne dokaze da proces konsultacija sa neformalnim akterima javnih politika utiče na njihovu izradu. Štaviše, u pripremi strategija razvoja javne rasprave nisu obavezne, jer se postupak utvrđen napred navedenim smernicama po pravilu primenjuje u slučajevima kada nadležni predlagač odluči da u radnu grupu za izradu dokumenta javne politike, odnosno propisa, imenuje predstavnike organizacija civilnog društva u skladu sa propisima koji uređuju planski sistem Republike Srbije i metodologija upravljanja javnim politikama. Takav pristup najčešće rezultira sporadičnom i neujednačenom praksom održavanja javnih rasprava, pri čemu se njihova uloga neretko shvata kao vid "odbrane" predloženih rešenja od strane predstavnika ministarstava, a ne kao prilika za diskusiju i razmatranje različitih rešenja. Simptomatično je i to što se javne rasprave obično održavaju u tri do četiri najveća grada u Srbiji, uz nedovoljno informisanje samih građana o nameravanim izmenama. Sve to ih svodi na događaje koji su više ekspertskog karaktera, nego što su pravo mesto za konsultacije sa građanima. Umesto da se odvijaju kao struktuirani proces konsultovanja javnosti, ovakve javne rasprave su pre svega pojedinačni događaji, na

kojima se u kontrolisanom okruženju ostvaruje ograničena interakcija sa određenim zainteresovanim stranama (Tadić & Lazarević, 2018, 48).

U neostvarivanju prava građana na učešće u procesima donošenja odluka od javnog interesa predstavnici stručne javnosti, između ostalog, pronalaze obeležja reaktivnog ponašanja nadležnih organa. Iako se, načelo posmatrano, donošenje odluka u vezi s javnim politikama ne može uvek i u svakom slučaju eksplicitno okarakterisati, trend eskalacije mnogobrojnih problema građana može se protumačiti kao pokazatelj da nadležni organi ne ulažu dovoljno napora kako bi predupredili i anticipirali pojavu nepovoljnih događaja. Načelna zapažanja su da je nivo reaktivnosti delovanja naročito svojstven implementaciji nekih sektorskih politika, što, između ostalog, potvrđuju brojni primeri realizacije iznuđenih projekata u oblasti zdravstva, zaštite životne sredine, informisanja i tome slično. Iako se, recimo, zdravstveni sistem Republike Srbije prilično dugo suočava sa problemima finansiranja, država je tek po izbijanju pandemije kovida 19 ozbiljno reagovala i uložila značajnija sredstva u izgradnju zdravstvenih objekata i nabavku neophodne medicinske opreme. Prethodni period obeležio je i nedovoljno ambiciozan pristup u suočavanju sa problemima životne sredine, jer su tek po izbijanju protesta građana i brojnih ekoloških organizacija nadležni rešili da preduzmu određene mere kako bi smanjili štete u toj oblasti. Slična situacija je i sa sferom informisanja u kojoj broj zahteva za slobodan pristup informacijama permanentno raste, uprkos razumnim očekivanjima da će doći do intenziviranja proaktivnog objavljivanja dokumenata kako bi se smanjio pritisak zainteresovanih subjekata za ostvarivanje prava uvida u podatke od javnog interesa (Nenadić, 2019).

Smernice za kreiranje javnih politika u Republici Srbiji

Imajući u vidu brojne nedostatke koji prate složeni sistem kreiranja javnih politika u Republici Srbiji, nephodno je sagledati mogućnosti integracije različitih pristupa kreiranju javnih politika, i shodno tome preporučiti određene smernice za delovanje nadležnih državnih organa u pravcu stvaranja uslova za unapređenja tog procesa.

Potencijalni napredak u osmišljavanju načina kreiranja javnih politika usko je povezan sa mogućnostima usvajanja

odgovarajućih etičkih normi ponašanja koje bi kandidate na izborima odvraćale od političkog delovanja isključivo motivisanog ostvarivanjem sopstvenih interesa (Petrović & Stefanović, 2021, 36). Umesto usredsređenosti na lično pozicioniranje u domenu sticanja društvenih privilegija, neophodno da javna etika i odgovornost postanu suštinski važni pojmovi na kojima počiva delotvorno ponašanje predstavnika vlasti, a što bi građanima pomoglo da izgrade stav o politici kao delatnosti usmerenoj na regulisanje zajedničkog života ljudi u skladu sa njihovim potrebama i interesima. Partijski programi bi u tom smislu trebalo da sadrže predloge javnih politika utemeljenih na ozbiljnoj analizi društveno-ekonomskih prilika, dok bi izborne kampanje imale za cilj da se ti predlozi predstave i brane na "političkom tržištu". Od toga bi najveću korist imali građani, pošto bi sud o političkim akterima mogli formirati ne samo iz ideoloških ubeđenja, već i na osnovu vlastitog vrednovanja ponuđenih opcija javnih politika.

Adekvatno razumevanje delovanja u javnom interesu povezano ja sa prevazilaženjem shvatanja da pobednici na izborima polažu apsolutno pravo na monopolizaciju procesa donošenja odluka o javnim politikama. Građani ali i ključni akteri društvenih kretanja treba da shvate da moderni oblici upravljanja javnim politikama zahtevaju tesnu saradnju javnog i civilonog sektora. Rasprava o praktičnim dometima javnih politika zato ne sme proći bez aktivnog učešća građana, a zahvaljujući čemu bi nosioci javnih funkcija učinili značajan otklon u odnosu na nasleđene obrasce ponašanja, demonstrirajući svoju privrženost demokratiji i modelu vršenja vlasti bez nametanja volje građanima. Vraćanje kulture dijaloga i uvažavanje mišljenja različitih tela, organizacija i udruženja stvara pretpostavke za unapređenje metodologije rešavanja problema građana u pravcu primene proaktivnog pristupa. To ne znači da će reaktivno ponašanje kao vid delovanja pedstavnika državnih organa u potpunosti nestati, znajući da će uvek biti nekih vanrednih okolnosti i nepredviđenih događaja. Međutim, iskreno iskazivanje senzibiliteta za potrebe krajnjih korisnika usluga javnih politika moguće je samo u slučaju anticipiranja javnog interesa i evidentnih nastojanja da se dopre do stavova građana o razumevanju i tretiranju kolektivnih i zajedničkih problema. Pri tom treba znati da ustanovljavanje dominantnog vrednosnog suda o prioritetnim zadacima javnih politika nije proces koji se odvija

glatko i bez poteškoća, i da je sasvim prirodno očekivati suprotstavlje-na mišljenja i različite subjektivne procene o tome koji problem zaslužuje primarnu pažnju države. Međutim, upravo odsustvo jedinstvenog, zagarantovanog vrednosnog i ideološkog "objektiva" kroz koji se gleda na svet aktuelizuje značaj interakcije različitih društvenih subjekata, organizacija i ustanova, s ciljem da se podstakne razmena ideja, stavova i uverenja o tome šta je društveno dobro i kako izgleda potencijalna rang-lista javnog delovanja koja bi zadovoljila intrese većine građana.

Zaključak

Sistematsko proučavanje javnih politika nije usmereno samo na to kakve politike vlade donose, već pažnju naučne javnosti jednako zaokuplja pitanje procedure njihove izrade. Iskustva pokazuju da među zemljama postoje značajna odstupanja u vezi sa načinom stvaranja i sprovođenja javnih politika, što je u značajnoj meri rezultat primene različitih pristupa u rešavanju problema građana i odnosa vlade prema ostalim akterima javnih politika. Problem izbora modela kreiranja javnih politika time dobija na značaju, što je u ovom radu prezentovano kroz nalaze različitih studija koje se bave istraživanjem dileme da li je bolje odlučiti se za strategiju njihovog transfera iz razvijenih tržišnih privreda i prikloniti se postupcima intenzivnog normiranja i doslednog poštovanja pravila ponašanja, ili je, pak, poželjno zadržati određene elemente autentičnog, nacionalnog modela stvaranja javnih politika.

Paralelno s identifikovanjem objektivnih poteškoća i uzroka nedovoljog razumevanja problema povezanih s načinom donošenja odluka o kreiranju i sprovođenju javnih politika, analizirane su ključne dileme sa kojima se u tom procesu suočava Republika Srbija. U tom cilju sagledani su nedostaci javnog delovanja koje se odvija po principu nametanja odluka a u korist primene konsenzualnog modela utvrđivanja javnog interesa, kao i prednosti uspostavljanja transparentne metodologije rešavanja problema građana koja umesto primene načela reaktivnog podstiče mehanizme proaktivnog delovanja organa i tela javne vlasti.

Polazeći od legitimnih zahteva za svestranim ispitivanjem složenih relacija u sprovođenju postupka utvrđivanja javnog interesa, zaključci izneti u radu upućuju na potrebu daljeg istraživanja modela

kreiranja javnih politika. U tom smislu naglašena je važnost podrške reformi sistema upravljanja javnim politikama koja predviđa napuštanje principa monopolizacije tog procesa, uz svesrdno zalaganje za kreiranje sprovodljivih mehanizama uključivanja građana, zainteresovanih strana i organizacija civilnog društva u proces donošenja odluka od značaja za funkcionisanje društvene zajednice i rešavanje problema građana.

Literatura

1. Bradaš, S. & Sekulović, I. (2020). Analiza efekata na društvo javnih politika – pregled međunarodnih i domaćih metodologija sa kritičkim osvrtom, Fondacija za otvoreno društvo, Srbija.
2. Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy, Liberty Fund, Inc.
3. Dror, Y. (2006). Training for Policy Makers, in: Moran, M., Rein, M., & Goodin, E. R (eds.), The Oxford Handbook of Public Policy, Oxford: Oxford University Press, str. 80-105.
4. Dyson, K. (1982). West Germany: The Search for a Rationalist Consensus, in: Richardson, J. (ed.), Policy Styles in Western Europe, London: Palgrave Macmillan.
5. Đorđević, S. (2009). Analize javnih politika, Beograd: Čigoja štampa.
6. Frey, B. S. (1978). Politico-Economic Models and Cycles, Journal of Public Economics, 9 (2), 203-220.
7. Hague, R., Harrop, M., & Breslin, S. (2001). Komparativna vladavina i politika, Fakultet političkih znanosti, Zagreb.
8. Heywood, A. (2004). Politika, Beograd: Clio.
9. Howlett, M., & Ramesh, M. (1995). Studying Public Policy: Policy Cycles and Policy Subsystems, Oxford: Oxford University Press.
10. Kingdon, J. W. (1995). Agendas, Alternatives and Public Policies, NewYork: Harper-Collins.
11. Klijn, E. H. (2012). New Public Management and Governance: A Comparison. In: Levi-Faur, D (Ed.), The Oxford Handbook of Governance, Oxford: Oxford University Press, pp. 201-215.
12. Madžar, Lj. (1990). Suton socijalističkih privreda, Beograd: Ekonomika.
13. Mataković, H., & Mraović, I. C. (2014). Stvaranje javnih politika u različitim nacionalnim kontekstima, PRAVNI VJESNIK, 30 (3-4), 157-176.
14. Miošić, N., Berković, J. & Horvat, M. (2014). Analiza i zagovaranje javnih

politika, EDU centar GONG-a u suradnji s Centrom za cjeloživotno obrazovanje Fakulteta političkih znanosti Sveučilišta u Zagrebu, Zagreb.

15. Nenadić, N. (2019). Slobodan pristup informacijama u Srbiji: iskustva, problemi i perspektive - radni izveštaj, Transparentnost Srbija.
16. OECD (2017). Monitoring report: The Principles of Public Administration. OECD Publishing, Pariz, http:// www.sigmaweb.org/publications/Monitoring-Report-2017-Serbia.pdf.
17. Pavlović, V. (2010). Kvalitet političkih institucija, u: Čupić, Č. (ur.), Kvalitet političkih insitucija, Fakultet političkih nauka i Centar za demokratiju, 9-32.
18. Peters, B. G. (2011). After Managerialism What? The Return to Political and Strategic Priorities, Croatian and Comparative Public Administration, 11 (3), pp. 605-25.
19. Petrović, D., & Stefanović, Z. (2021). Teorijski i praktični apsekti kreiranja javnih politika, u: Veselinović, P., & Kostić, M. (ur.), *Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Републике Србије*, Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет, ss. 27-44.
20. Priručnik za razvoj javnih politika za državne službenike u BIH (2010). Razvojni program Ujedinjenih nacija (UNDP) u Bosni i Hercegovini; preuzeto sa: https://www.undp.org>Research&Publications.
21. Radulović, B., & Simić, P. (2020). Priručnik za analizu efekata javnih politika i propisa, Projekat EU za podršku reformi javne uprave u okviru Sektorskog reformskog ugovora za sektor reforme javne uprave, Vlada Republike Srbije, Sekretarijat za javne uprave, Beograd.
22. Richardson, J. J., Gustafsson, G., & Jordan, G. (1982). The Concept of Policy Style, in: Richardson, J. J. (ed.), Policy Styles in Western Europe, George Allen & Unwin, London, Boston, Sydney, pp. 1-16.
23. Stefanović, Z., & Petrović, D. (2021) Nordijski model kapitalizma: tržišna privreda orijentisana prema inovacijama, u: Đukić T. & Radenković Jocić, D. (red.) Digitalna transformacija u funkciji privrednog razvoja Srbije, Niš: Ekonomski fakultet.
24. Stone, D. (1997). Policy Paradox: The Art of Political Decision Making, New York: W.W. Norton & Company.
25. Strategija reforme javne uprave u Republici Srbiji za period od 2021 do 2030. godine, Službeni glasnik RS, br. 42/2021; preuzeto sa: https://paragraf.rs>propisi.
26. Tadić, K., & Lazarević, M. (2018). Otvorenost i inkluzivnost kreiranja javnih politika u Srbiji – primeri tri ministarstva, Centar za evropske politike, Beograd.
27. Uredba o metodologiji upravljanja javnim politikama, analizi efekata

javnih politika i propisa i sadržaju pojedinačnih dokumenata javnih politika. (2019). Službeni glasnik RS, broj 8; preuzeto sa: https //www.pravno-informacioni-sistem.rs>vlada>uredba>reg.

28. Ustav Republike Srbije, Službeni glasnik RS, br. 98/2006; preuzeto sa: https://www.srbija.gov.rs>ustav.
29. Zaključak o usvajanju smernica za uključivanje organizacija civilnog društva u radne grupe za izradu pedloga dokumenata javnih politika i nacrta, odnosno predloga propisa (2020). Službeni glasnik RS, br. 8; preuzeto sa: https //www.pravno-informacioni-sistem.rs>vlada>uredba>reg.
30. Zakon o lokalnoj samoupravi, Službeni glasnik, br. 129/2007, 83/2014, 101/206, 47/2018; preuzeto sa: http://www.pravno-informacioni-sistem.rs>zakon>reg.
31. Zakon o planskom sistemu Republike Srbije **(2018).** Službeni glasnik RS, broj 30; preuzeto sa:

    https //www.pravno-informacioni-sistem.rs>vlada>uredba>reg.
32. Žiljak, T. (2014). Javne politike, u: Muk, S. (Ur.), Javne politike, ss. 7-19, Institut alternativa, Podgorica.

POSSIBLE GUIDELINES FOR CREATING PUBLIC POLICIES IN THE REPUBLIC OF SERBIA

The paper analyzes the key aspects of understanding the way of making public policies. The basic features of some models of policy making are presented, with the intention to determine the potential advantages and disadvantages of their implementation in different socio-economic circumstances. In parallel with the identification of objective difficulties and the causes of insufficient understanding of the problems related to the manner of decision-making on the creation and implementation of public policies, the key dilemmas faced by the Republic of Serbia in this process were analyzed. In this regard, different theoretical starting points were examined on whether the creation of public policies should be predominantly based on the strategy of their transfer from developed market economies, using the procedure of intensive standardization of rules of conduct, or whether it is desirable to retain certain elements of an authentic national model policy making. Special attention is paid to the possibilities of leavingthe model of public action, which takes place reactively and with insufficient sensibility to the needs of final consumers of public policy services, and in favor of a consensual model of determining public interest and proactive approach to solving citizens' problems.

Keywords: public policies, models of creating public policies, transfer of public policies, approaches to solving citizens' problems.

IZAZOVI ZA SOCIJALNA PREDUZEĆA: BALANSIRANJE IZMEĐU DRUŠTVENIH I KOMERCIJALNIH CILJEVA

Ljubinka Joksimović[*]

Slavica Manić[**]

Aktuelizacija teme socijalnog preduzetništva na evropskom tlu dovodi se u vezu sa evolucijom evropskih društava u pravcu iznalaženja novih načina za pomirenje društvenih i tržišnih ciljeva. Time se, barem formalno, otvorio prostor da socijalna preduzeća šire obim svojih aktivnosti izvan granica kojima se rešavaju pitanja socijalne isključenosti određenih društvenih grupa. Imajući navedeno u vidu, cilj ovog preglednog rada je da ukaže na raznolike izazove sa kojima se socijalna preduzeća susreću u pokušaju balansiranja između (proširenih) društvenih i komercijalnih ciljeva. Naš utisak je da je reč o preambicioznom (iako dobrim namerama osmišljenom) konceptu, koji nameće preterana očekivanja i pozamašan teret na "pleća" ionako krhkih i finansijski zavisnih subjekata (kakva su socijalna preduzeća).

Ključne reči: socijalna preduzeća; socijalno preduzetništvo, hibridne organizacije

Uvodna razmatranja

U poslednjih petnaest godina, u najvećem broju istraživačkih radova u nastojanju da se pruži konceptualni okvir za analizu socijalnih preduzeća, kao distinktivna obeležja istih, u poređenju sa komercijalnim preduzećima, navode se: društvena misija, pribavljanje finansijskih resursa i mobilizacija ljudskih resursa iz različitih izvora.

Najsažetiju definiciju socijalnih preduzeća (SP) dao je Santos (2012), ustvrdivši da su to organizacije koje svojim poslovanjem prioritetno generišu pozitivne eksternalije za društvo i okolinu. Brojne definicije kojima literatura obiluje odražavaju, između ostalog, posebne nacionalne

[*] Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: ljubinka.joksimovic@ekof.bg.ac.rs
[**] Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: slavica.manic@ekof.bg.ac.rs

i regionalne razlike. U SAD i drugim zemljama anglosaksonskog sistema fokus je na pristupima generisanja prihoda sa tržišta i društvenoj promeni (Austin et.al., 2006; Defourny & Nyssens, 2010, 2017, 2021; Defourny et. al., 2019; Mason, 2012; Kerlin, 2013). U zemljama Evropske Unije, socijalna preduzeća uglavnom se vezuju za kooperativnu tradiciju i društvenu akciju (Borzaga & Defourny, 2001), te ne iznenađuje činjenica da se njihovo promovisanje u današnje vreme odvija unutar lansiranja nove razvojne paradigme nazvane socijalna i solidarna ekonomija, koja nudi pravednije osnove razvoja i odnosa moći, stavljajući u pročelje dobrobit ljudi, zajednice i prirode, umesto profita. Ova nova razvojna paradigma utemeljena je ili proističe iz prioritetnih oblasti politika, formulisanih od strane nove Evropske Komisije za mandat 2019-2024. Posebno naglašene politike su: evropski zeleni dogovor, ekonomija u funkciji ljudi, jača Evropa u svetu, Evropa neophodna za digitalno doba i promocija evropskog načina života. Kad je reč o zakonskoj regulativi, jasno se razlikuju dve grupe zemalja: one koje su uvele posebne zakone kojima se uređuju polja delovanja i ciljevi i grupacija zemalja koje nemaju zasebne propise kojima se reguliše funkcionisanje socijalnih preduzeća.[1]

Sa kakvim se izazovima susreću socijalna preduzeća u ostvarivanju dualne misije, pokušaćemo da odgovorimo u ovom radu sublimiranjem uvida u literaturi o pitanjima uticaja trendova na promene u konceptualnom okviru, konfiguraciji, lociranju i mapiranju socijalnih preduzeća, kao i konfliktnošću dve institucionalne logike i problemima koje iste izazivaju. Posebno ćemo se osvrnuti na poboljšanja pravnog okvira za socijalna preduzeća u Republici Srbiji, najavljena novim Zakonom o socijalnom preduzetništvu.

[1] Republika Srbija pripada grupaciji zemalja koje ovu problematiku regulišu posebnim zakonom. Reč je o Zakonu o socijalnom preduzetništvu koji je usvojen u februaru tekuće (2022.) godine; u poslednjem delu ovog rada osvrnućemo se ukratko na rešenja koja pomenuti zakon nudi.

Socijalna preduzeća: uticaj trendova na konceptualni okvir

Pojačan interes za istraživanje socijalnih preduzeća, kako u industrijalizovanim, tako i u zemljama u razvoju objašnjava se relativno novim trendovima:

(1) Promenama u prirodi filantropije i/ili prirodi neprofitnih, voluntarnih i donorski zavisnih organizacija koje su usled toga prinuđene da traže komercijalne izvore prihoda; To daje za pravo nekim grupama istraživača da tvrde, sa stanovišta vremenske perspektive, da socijalna preduzeća nisu nove organizacione forme, već rezultat evolucionog razvoja ovih i sličnih organizacija (poput kooperativa i udruženja, organizacija za uzajamnu korist u vlasništvu potrošača) ili nosilaca politike koji imaju pravo na udeo u ostvarenim profitima. Ovaj evolucioni pristup zamagljuje granice različitih organizacionih formi i smešta SP u presecima privatnog, javnog i neprofitnog sektora (Doherty et. al, 2014).

(2) Restrukturiranjem javnog sektora i pojavom novih modela pružanja javnih usluga koji su otvorili mogućnosti za ulazak na tržište novih učesnika; Dobar broj SP je nastao kao *'spin offs'* iz javnog sektora ili se finansira preko ugovora sa ovim sektorom i trpi pritiske da se povinuje normama i zahtevima javnog sektora (Spear et al, 2009; Chell, 2007; Mason 2012).

(3) Pojavom novih formi kapitalizma; Diskusije povodom alternativnih ekonomskih sistema i novih formi kapitalizma nametnule su traganje za novim izvorima resursa i smatraju da upravo novoformirana SP mogu da imaju tržišni potencijal (Wilson & Post, 2013). Isticanje da bi socijalna preduzeća trebalo da se okrenu komercijalnim aktivnostima, u kondenzovanoj formi, znači da su ona prepoznata kao tržišno rešenje za društvene probleme. To nalazi potvrdu u različitim analitičkim pregledima, posebno iz SAD i Velike Britanije, gde su kao socijalna kvalifikovana samo ona preduzeća koja ostvaruju bar 50% prihoda od tržišnih prodaja.

(4) Deficijentnostima postojećih socijalnih i ekonomskih sistema; Ukazivanja dela javnosti, organizacija civilnog društva i kritičara mera ekonomske politike na manjkavosti u postojećim socijalnim i ekonomskim sistemima koje generišu rastuću nejednakost, smanjeno

poverenje i podršku građana demokratskim institucijama, sugeriše da se formiranje SP sagledava kao rešenje za tržišne neuspehe. Socijalna preduzeća se, u tom kontekstu, posmatraju i kao važan element za društvenu inovaciju, u smislu očekivanja da se formiranjem istih reše društveni problemi efektivnije i u širem opsegu polja, uključujući razvoj lokalne zajednice, urbanu regeneraciju, ruralnu deprivaciju, usluge kulture i recikliranje. Shodno ovom viđenju, SP se mogu sagledati ujedno i kao nove forme organizacije, ali i kao rekonfiguracija postojećih (npr. neprofitnih organizacija i udruženja), jer ih sve više oblikuju tržišne snage.

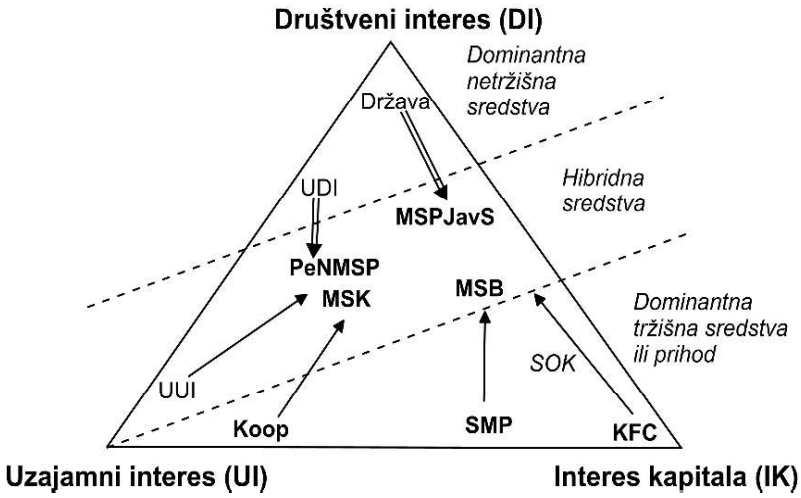
Iz međunarodnih komparativnih teorijskih i empirijskih pregleda može se zaključiti da bilo koji set socioekonomskih i regulatornih institucija na nivou zemlje može oblikovati određeni glavni model socijalnog preduzeća za pojedinačnu zemlju. Zbog toga su Young and Lecy (2014) predložili metaforu 'zoološki vrt', gde različiti tipovi životinja traže raznolike stvari, ponašaju se različito, mogu ili ne mogu stupati u interakciju, na konkurentski ili komplementarni način, kao što socijalna preduzeća mogu kombinovati društvene i tržišne (komercijalne) ciljeve na sasvim različite načine.

Konfiguracija i lociranje socijalnih preduzeća

Dinamika nastajanja socijalnih preduzeća, njihovo uobličavanje i konfiguracija, veoma su složeni procesi. Ona ne mogu nastati ni iz čega, već mogu biti rezultat reorganizacije sektora javnih usluga ili isticanja u prvi plan različitih interesa. Ocenjujući kao najvalidniji doprinos u smislu detaljnog razumevanja prirode ovih preduzeća, njihove konfiguracije, mesta njihovog pojavljivanja u mešovitim privredama i kategorizacije različitih interesa, oslonićemo se na empirijske rezultate dobijene iz višegodišnjeg projekta *International comparative enterprises models*, 2013-2019 koji prati 721 socijalno preduzeće iz 43 zemlje.

Polazna tačka je razlika između tri osnovna interesna principa u celokupnoj privredi: interes kapitala, uzajamni i opšti, odnosno društveni, interes. Oni su prikazani u trouglu, a njihova kombinacija duž trougla (Slika 1).

Slika 1. Konfiguracija i lociranje SP u zavisnosti od dominantnog interesa i izvora sredstava



Izvor: Defourny, J. et al. (2019), str. 8

Oznake na slici 1 predstavljaju:

PeNMSP – preduzetnički neprofitni model SP
UDI – Udruženja društvenog interesa
UUI – Udruženja uzajamnog interesa
Koop – Kooperative
SMP – Srednja i mala preduzeća
MSPJavS – Model socijalnog preduzeća javnog sektora
MSK – Model socijalnih kooperativa
MSB – Model socijalnog biznisa
SOK – Socijalno odgovorne korporacije
KFC – Kooperacija fleksibilnih ciljeva

Donja strana trougla reprezentuje kontinuum između profita shvaćenog u kooperativi i profita shvaćenog sa stanovišta kapitala. U kooperativama produktivnim aktivnostima se traga za profitom na instrumentalni način i on se raspodeljuje u vidu dividendi sa određenim ograničenjima i/ili transferiše u kolektivne rezerve sa zaključanom imovinom. U akcionarskoj kompaniji profit se distribuira i povećava vrednost akcija. Dve isprekidane poprečne linije u trouglu ilustruju da preduzeća kombinuju različite izvore sredstava: (1) prihode sa

tržišta; (2) javna finansijska sredstva, grantove (kompetitivne, za unapred određene primaoce, obnavljajuće, grantove namenjene lokalnim zajednicama) i (3) filantropska sredstva. Donja isprekidana linija deli ugao uzajamnog interesa. Kooperative su smeštene ispod linije jer im je glavnina prihoda sa tržišta. Udruženja uzajamnog interesa, kao npr. voluntarne organizacije koje organizuju aktivnosti slobodnog vremena oslanjaju se na miks tržišnih sredstava (članarine, prodaje iz kafeterije uz npr. teniski klub), javna davanja ili angažovanje volontera.

Silaznom trajektorijom od društvenog interesa prema marketizaciji (dvostruke strelice) generiše se preduzetnički neprofitni model socijalnog preduzeća (PeNMSP). On obuhvata sve neprofitne organizacije, najčešće udruženja od društvenog interesa (UDI), koja organizuju različite aktivnosti da bi imale prihode i ostvarile društvenu misiju. Putanjom istog smera generiše se i model socijalnog preduzeća javnog sektora (MSPJavS). To su preduzeća nastala eksternalizacijom javnih usluga, tj. *spin-offs* javnog sektora, koja se najčešće organizuju od strane lokalnih tela.

Evolucijom trajektorije prema gore (jednostruke strelice), jača društveni interes, kod tradicionalnih kooperativa i udruženja uzajamnog interesa i generišu se novi organizacioni oblici: model socijalne kooperative (MSK), gde se povezuje uzajamni interes (interes članova) i interes cele zajednice ili određene grupe targetirane društvenom misijom, ali i model socijalnog biznisa (MSB), koji ima korene u biznis modelu i rukovodi se interesom akcionara, ali uključuje i elemente socijalnog preduzetništva u nastojanju da efikasnije integriše finansijski i društveni cilj. Model socijalnog biznisa može se generisati i iz kretanja na gore prema društvenom interesu iz postojećih srednjih i malih preduzeća (SMP) kao i novih korporacija fleksibilnih ciljeva (KFC).

Dualna misija i konfliktne institucionalne logike

Socijalna preduzeća u najvećem broju slučajeva slede dualnu misiju kako bi ostvarila finansijsku održivost i zadovoljila društvene ciljeve. Otuda se ne uklapaju u konvencionalne kategorije privatnih, javnih i neprofitnih organizacija, već predstavljaju pravi primer hibridne organizacione forme (Santos et. al., 2015; Doherty et al, 2014; Defourny et. al., 2019). Ovakve forme se oslanjaju na najmanje dve

različite sektorske paradigme, institucionalne logike i vrednosne sisteme prostirući se preko granica, privatnih, javnih i neprofitnih sektora. Slično neprofitnim i/ili voluntarnim organizacijama, socijalna preduzeća imaju kao primarnu svrhu da ostvare društvenu misiju; takođe, nalik tradicionalnoj profitnoj organizaciji, moraju uspešno da posluju na tržištu. Ona se razlikuju i od socijalno odgovornih korporacija koje slede društvene ciljeve, ali im je primarna svrha da stvaraju profit za stakeholdere; takođe i od voluntarnih, neprofitnih organizacija koje ustanovljuju komercijalne delatnosti da bi sakupile dodatna sredstva za svoje funkcionisanje.

Pozicionirajući se kao most između institucionalnih područja, socijalna preduzeća se suočavaju sa konfliktnim institucionalnim logikama. To proizvodi, najpre, jake tenzije koje su inherentne kad organizacije pokušavaju da ostvare balans u ispunjenju komercijalnih i društvenih ciljeva. Pomenute tenzije mogu voditi ka nestabilnosti ovih organizacija, te socijalna preduzeća mogu skrenuti sa društvene misije ukoliko tržišna logika preovlada ili obrnuto, mogu staviti veliki naglasak na društvene ciljeve, što vodi ka slabljenju organizacije (kao stvaraoca profita) i mogućem komercijalnom krahu.

Pritisci iz okruženja, bez obzira da li potiču sa tržišta ili od dominantnog finansijera, ocenjuju se kao važni izvori "skretanja" sa društvene misije. Dva gledišta su dominantna u objašnjenju zanemarivanja ili potencijalnog napuštanja društvene misije.

Gledište resursne depedencije počiva na konstataciji da su sve organizacije zavisne od drugih organizacija ili aktera u svom okruženju u pogledu pribavljanja resursa neophodnih za poslovanje (kapital, radna snaga, oprema, sirovine). Tri najvažnija faktora determinišu stepen zavisnosti: (1) važnost resursa za organizaciju; (2) koliki stepen kontrole imaju nad korišćenjem resursa oni koji ih obezbeđuju i (3) da li postoje drugi izvori resursa ili snabdevač ima monopol.

U većini zemalja anglosaksonskog sistema, a naročito u Velikoj Britaniji, od devedestih godina prošlog veka, a nešto kasnije i u većem broju zemalja Evropske Unije, strukturne promene su ostvarile veliki uticaj na treći sektor preko mehanizma *contracting out* ili *outsourcing* javnih usluga (mehanizam za reformu pružanja usluga javnog sektora - privatna ili druga organizacija na osnovu ugovora obavlja posao u

javnom sektoru, što podrazumeva da se uvodi ex ante konkurencija za tržište, tj. definišu se konkurentski tenderi). To je mnoge uslužne organitacije učinilo izrazito zavisnim od vladinog finansiranja. Pored toga, kao posledica ove reforme veliki broj neprofitnih i voluntarnih organizacija je prešao sa pružanja usluga koje su dopunjavale javno snabdevanje, postajući direktni snabdevači onoga što se prethodno smatralo jezgrom javnih usluga. Istovremeno su se desile promene u vladinom finansiranju prelaskom sa grantova na ugovore, što je praćeno povećanim monitoringom performanse, regulacije i inspekcije (Spear et. al., 2017; Spear et. al., 2009; Cornforth, 2014). Situacija u kojoj organizacija postane u suštini subsidijar države, označena je izrazom 'zarobljavanje države'.

Drugo gledište, institucionalno, sugeriše da okruženje može postavljati različite ekonomske i tehničke zahteve ili ograničenja koja potiču sa tržišta ili kvazi-tržišta, gde organizacije posluju. Takođe, društveni i kulturološki zahtevi mogu nametati da se organizacija ponaša ili posluje na određen način. To je razlog zašto mnoga socijalna preduzeća rastu samo srazmerno sredstvima koja dolaze od komercijalnih aktivnosti i imaju miks drugih izvora sredstava, npr. donacije i grantove. Ovo potvrđuje nužnost njihovog hibridnog karaktera, tj. potrebu da kooperiraju i istovremeno vode konkurentsku borbu sa privatnim organizacijama koje mogu da ih preuzmu.

Hibridna priroda socijalnih preduzeća inherentno involvirajući pritiske iz institucionalnog okruženja i neophodnosti korišćenja miksa resursa za poslovanje nosi opasnost skretanja ili napuštanja društvene misije, tj. prevage komercijalnih ciljeva u odnosu na socijalne ciljeve. Da bi se to prepredilo, generalno se sugerišu sledeći upravljački mehanizmi:

(1) Socijalna preduzeća mogu ugraditi zaštitne mere u svoje konstitutivne akte jasnom formulacijom svojih socijalnih ciljeva i svrhe. Međutim, u praksi se uočava da se akt može izmeniiti ili ignorisati (Page & Katz, 2011);

(2) Zakonski se mogu definisati forme organizacije koje će sadržati zaštitne mere kojima se sprečavaju skretanja sa društvene misije ili ublažavaju tržišni pritisci;

(3) U ime očuvanja distinktivnih obeležja socijalnih

preduzeća kao hibridnih organizacija pogodnim se smatra mehanizam eksterne akreditacije standarda, kad ova preduzeća moraju da pokažu da su zadovoljila determinisane kriterijume: na primer da su ostvarila određenu društvenu korist ili vrednost u lokalnoj zajednici ili šire, poput najmanje 50% prihoda proisteklih iz komercijalnih aktivnosti i najmanje 50% profita namenjenih za socijalne ciljeve ili poboljšanje okruženja (Teasdale et al, 2013).

(4) Upravni odbor socijalnih preduzeća trebalo bi da ima odgovornost za upravljanje tenzijama između finansijskih i socijalnih ciljeva, tj. da osigura postizanje društvene misije. Nužnost korišćenja sredstava iz različitih izvora sugeriše da se u upravni odbor kooptiraju osobe koje kontrolišu važne resurse, osobe sa različitim kompetencijama, interesima, komercijalnim veštinama ili ekspertskim znanjem relevantnim za društvenu misiju organizacije.

Očuvanje društvene misije ovih preduzeća vezano je i za mehanizam upravljanja distribucijom profita. Empirijski je uočeno da se socijalna preduzeća koja pripadaju PeNMSP kao i ona koja pripadaju MSPJavS uobičajeno drže striktnih ograničenja u raspodeli profita reflektujući svoju fundamentalnu društvenu misiju. U nekim slučajevima, preduzeća iz ovih dveju grupacija odlučuju da osnuju odvojene legalne entitete (sa komercijalnom aktivnošću) koji ostvaruju prihode, tj. profit i transferišu ga u matični entitet kako bi celovito socijalno preduzeće ostvarilo društveni cilj. Socijalna preduzeća iz ova dva modela često pojačavaju primarnost društvene misije uvodeći klauzulu zaključane imovine (koja podrazumeva onemogućavanje da se bilo koji deo imovine upotrebi u privatne svrhe). Kad se preduzeće raspušta ili konvertuje u neku drugu organizacionu formu, sva akumulirana imovina se koristi da podrži drugi - novi entitet sa sličnom društvenom misijom.

Kod socijalnih preduzeća koja pripadaju modelu socijalnog biznisa (MSB) dominiraju upravljački mehanizmi inspirisani tradicionalnom kooperativom: utvrđen je gornji limit na profit koji se distribuira i/ili isplaćuje kao dividenda na akcije; na taj način dobar deo profita ostaje unutar preduzeća radi poboljšanja funkcionisanja i/ili ekspanzije istog.

Kod najnovijih legalnih formi socijalnih preduzeća, kao što su 'kompanije ograničenih odgovornosti niskog profita', 'benefit korporacije' i 'korporacije fleksibilnih ciljeva', iako se visoko

ističe njihova društvena misija, zakonom se ne zahteva zaključavanje imovine ili postavljanje ograničenja na stopu povraćaja na investicije ni osnivačima i/ili investitorima; ova preduzeća, dakle, mogu prema sopstvenim preferencijama implementirati interna pravila koja osiguravaju ostvarenje socijalnih ciljeva, tj. društvene misije (Defourny, J. et al, 2016).

Ekosistemi socijalnih preduzeća u Evropi

U cilju praćenja Inicijative socijalnog poslovanja (*Social Business Initiative*) iz 2011., kao i u svrhu jačanja vidljivosti i prepoznatljivosti socijalnih preduzeća, Evropska komisija naručila je studiju „Mapiranje socijalnih preduzeća i njihovih ekostistema u Evropi".[2]

Polazna tačka ove studije bilo je usvajanje zajedničke koncepcije socijalnog preduzeća koja se oslanja na definiciju koju je usvojila Evropska komisija kroz gorepomenutu Inicijativu. Ova definicija se potom operacionalizuje na osnovu tri dimenzije koje odlikuju socijalna preduzeća (društvena (socijalna), preduzetnička i dimenzija upravljanja i odlučivanja), u smislu determinisanja minimalnih zahteva koje preduzeća moraju da ispune kako bi bila prepoznata kao socijalna (Tabela 1). Poenta operacionalizacije koncepta socijalnih preduzeća ogleda se u nameri da se posebno i dodatno apostrofiraju težnja ka eksplicitnom društvenom cilju (isporučeni proizvodi i usluge moraju da sadrže konotaciju društvenog/javnog interesa) i neophodnost usvajanja inkluzivnih modela upravljanja i ograničenja u raspodeli dobiti.

Tabela 1. Operacionalizacija koncepta socijalnih preduzeća

KLJUČNE DIMENZIJE	DEFINISANJE	MINIMALNI ZAHTEVI
Preduzetnička	Kontinuirana proizvodnja ili pružanje usluga Bar delimično korišćenje faktora proizvodnje po tržišnim kriterijumima (plaćen rad, kapital) Delimično i/ili trajno oslanjanje na volonterski rad	Tržišna orijentisanost Udeo prihoda po osnovu tržišnih aktivnosti - iznad 25%

[2] Prva takva studija urađena je 2014, naredna 2016., a poslednja za period 2018-2020.

KLJUČNE DIMENZIJE	DEFINISANJE	MINIMALNI ZAHTEVI
Društvena (socijalna)	Proizvodi i usluge sadrže konotaciju društvenog interesa Vrste proizvoda i usluga – opredeljene uglavnom lokalnim, ređe globalnim nezadovoljenim potrebama	Primat društvenog cilja jasno specificiran u nacionalnom zakonodavstvu, statutima socijalnih preduzeća i drugim dokumentima
Upravljanje i odlučivanje	Participativno upravljanje Uključenost svih zainteresovanih strana Postoji ograničenje u raspodeli dobiti radi zaštite društvene svrhe preduzeća	Organizaciona struktura mora osigurati zastupljenost interesa svih učesnika u procesu odlučivanja

Izvor: EC (2020), str. 29

Mada je jasna formulacija i bliže preciziranje pomenutih minimalnih zahteva u izvesnoj meri olakšalo prepoznavanje socijalnih preduzeća, njihovo mapiranje pokazalo se komplikovanim po više osnova, kako zbog dostupnosti izvora podataka i kvaliteta informacija, tako i zbog pristupa koje istraživači koriste pri njihovoj kvantifikaciji. Ukupno posmatrano, socijalna preduzeća egzistiraju u svih 35 mapiranih zemalja, a njihov značaj raste, naročito kad je reč o onima koja nastaju u partnerstvu sa lokalnim vlastima. Ipak, između zemalja postoje značajne razlike, opredeljene činjenicom da prihvaćenost samog koncepta nije svuda ista, ali i time da su diferencirani načini artikulisanja preduzetničke, socijalne i upravljačke dimenzije. Socijalna preduzeća imaju različite pravne i organizacione forme, koje mogu znatno odstupati od idealnog tipa (definisanog Inicijativom za socijalno poslovanje). U tom smislu se uočava da vrlo često dominiraju one pravne forme koje nisu izričito dizajnirane za socijalna preduzeća – udruženja koja ne obavljaju privredne aktivnosti, zadruge koje ne slede opšte interese, tradicionalna (konvencionalna) preduzeća koje nemaju institucionalizovanu težnju ka eksplicitnim društvenim ciljevima. Naravno, ima i onih organizacionih oblika koji zadovoljavaju operativnu definiciju Evropske Komisije (obuhvatanje preduzetničke, društvene i inkluzivne upravljačke dimenzije) – ispunjavanjem minimalnih i širih zahteva kad je reč o pomenutim dimenzijama, ali su ista u manjini.

I u pogledu uloge u sistemu socijalne zaštite, ova preduzeća su različita. U mapiranju za period 2018 – 2020. uočava se diversifikovanost kad je reč o vrsti usluga od opšteg interesa koje pružaju, ali i u pogledu ciljnih grupa. Uopšteno govoreći, primetno je da socijalna

preduzeća doprinose otvaranju radnih mesta za marginalizovane i osetljive društvene grupe, dok se različita polja aktivnosti mogu sublimirati na tri ključne oblasti na koje se fokusiraju: zdravstvene i socijalne usluge; radna integracija lica koja su u nepovoljnom položaju i suočavanje sa drugim društvenim izazovima.

Studija je pokazala da ekosistemi socijalnih preduzeća počivaju na sledeća četiri stuba: kapacitet za samostalnost, vidljivost i prepoznatljivost, resursi, istraživanje, obrazovanje i razvoj veština (EC, 2020). Takođe je uočeno da postoji korelacija između stepena priznavanja ovih preduzeća, institucionalizacije, veličine i lakoće pristupa finansijama.

Vidljivost i prepoznatljivost ovih preduzeća podrazumeva različite stepene javnog, privatnog, pravnog i političkog priznanja. U slučaju pravnog priznanja jasno se razlikuju dva vremenska perioda: od 1991. do 2000. (kad je primetno prilagođavanje propisa u cilju integracije lica koja se nalaze u nepovoljnom položaju) i od 2001. nadalje (zakoni koji omogućavaju širok skup organizacija koje se tretiraju kao socijalna preduzeća, te priznavanje šireg fenomena socijalnog preduzetništva). Pionirske poduhvate na ovom planu načinile su pre tri decenije Francuska (u okviru Zakona o zapošljavanju sadržani su elementi podrške socijalnoj i profesionalnoj integraciji) i Italija (donošenjem Zakona o društvenim zadrugama). Vidljivost je pored javnog priznavanja omogućena i na osnovu privatnih sertifikata u situacijama kad nema strategije za socijalna preduzeća ili ne postoje konkretni podsticaji da se preduzeća koja signaliziraju svoju specifičnost registruju kao socijalna. Kad je reč o političkoj prepoznatljivosti, ukoliko izuzmemo sporadične primere strategija razvoja socijalnih preduzeća, ključni iskorak je napravljen pojavom Inicijative socijalnog poslovanja (2011. godine).[3] Zahvaljujući naporima Evropske Unije, harmonizacija je

[3] To, naravno, ne znači prenebregavanje uloge istraživačkih poduhvata, još od 90-ih godina prošlog veka, budući da su upravo oni omogućili povećanje vidljivosti ovih preduzeća, ali i podizanje svesti građana i kreatora politika o važnosti socijalnih preduzeća. Činjenica je, takođe, da se u studiji o mapiranju socijalnih ekosistema u Evropi pomenutim i inim istraživanjima spočitava da su fragmentirana, deskriptivna, klasifikatorska, te da se (što im se posebno stavlja na teret) ne oslanjaju na operativnu definiciju socijalnih preduzeća koju je usvojila Evropska Komisija.

načinjena i u segmentu koji tangira kapacitete ovih preduzeća za samostalnost. Ona su, naime, izvorno nastajala procesima samoorganizovanja od strane grupa građana, ali je njihova mreža ojačala, a primetno je i insistiranje na uzajamnoj podršci između socijalnih preduzeća (potpomognuto upravo sa supranacionalnog nivoa). Takođe, u domenu obrazovanja, prisutan je širok spektar obuka i alata za rešavanje nedostatka veština kod socijalnih preduzetnika, ali je uočeno da mnogi programi imaju tendenciju da guraju SP ka oponašanju konvencionalnih preduzeća.

Očekivano (i u skladu sa gledištem resursne depedencije), najosetljivije uporište su resursi kojima ova preduzeća otežano pristupaju po dva osnova. Pre svega, u fazi osnivanja socijalna preduzeća ne mogu da računaju na tradicionalne izvore finansiranja; pride, ona po pravilu proizvode specifične proizvode i usluge bilo za javne organe ili korisnike koji ne mogu da ih plate. Ono što ovim preduzećima ide u prilog je činjenica da, za razliku od konvencionalnih, ona mogu da se oslone na privatne ljudske i finansijske resurse (volontere, odnosno donacije, respektivno). Ipak, kontinuitet u obezbeđivanju resursa ostaje upitan, a prisutni su i problemi u vezi sa nepovratnim sredstvima za konsolidaciju socijalnih preduzeća. U nekim zemljama postoji veliki broj koherentnih mera (Holandija, Velika Britanija), u Francuskoj te mere nisu baš koordinirane, a ima zemalja u kojima je prisutna ograničena šema javne podrške (Češka, Švedska). Kad je reč o resursima po osnovu tržišnih aktivnosti, u pitanju su finansijski resursi iz različitih aktivnosti, a od 2014. zahvaljujući pravilima EU o javnim nabavkama otvorene su nove mogućnosti za ova preduzeća. Socijalna preduzeća uživaju fiskalne beneficije koje već postoje za neprofitni sektor ili tradicionalna preduzeća (najraširenija korist je oslobađanje od poreza na zadržanu dobit), ali postoje i dodatne olakšice (oslobađanje ili smanjenje stope PDV-a, umanjenje troškova socijalnog osiguranja ili njihovo pokrivanje subvencijama, umanjenja poreza donatorima). Generalno posmatrano, dostupnost resursa je veća u zemljama koje imaju efikasne sisteme podrške preduzetničkim aktivnostima uopšte (Nemačka, Holandija, Velika Britanija), što je u skladu sa institucionalnim gledištem (spomenutim u prethodnom poglavlju) koje naglašava važnost uticaja iz okruženja, naročito onih institucionalnog karaktera.

Socijalna preduzeća u Srbiji: kakve promene najavljuje novi pravni okvir?

Rezultati najnovije studije o mapiranju socijalnih preduzeća potvrdili su da se njihova raznolikost po zemljama duguje različitim tradicijama, institucionalnim kontekstima i okvirima politika.

U zavisnosti od toga da li su vrednosti jedne zajednice ključni pokretač razvoja ovih preduzeća ili je u pitanju neka vrsta izomorfnog ponašanja (spolja nametnutog obrasca) koji je potpomognut evropskim programima finansiranja, razlikuju se četiri grupe zemalja. Načelno se razvrstavanje vrši na one zemlje koje primenjuju *bottom up* i druge kod kojih dominira *top down* pristup, pri čemu se upravo kod potonje grupe može vršiti dodatno diferenciranje, budući da se jasno uočava jedan broj zemalja u kojima je koncept socijalnih preduzeća u zametku i/ili je njihovo osnivanje i funkcionisanje inhibirano lošim ekonomskim prilikama (Tabela 2).

Tabela 2. Pristup razvoju socijalnih preduzeća

Vrsta sistema socijalne zaštite	Kako nastaju socijalna preduzeća? *Bottom up vs Top down*	Primer zemalja koje primenjuju ovakav pristup
Loša ponuda socijalnih usluga od strane javnih pružalaca istih Nedostaci u pružanju socijalne pomoći Građanske inicijative	Eksperimentisanje odozdo nagore (aktiviranje građana) Konsolidacija socijalnih preduzeća zahvaljujući javnim politikama (koje regulišu i garantuju pružanje usluga od opšteg interesa)	Grčka, Irska, Italija, Portugal, Španija
Obimno javno snabdevanje socijalnim uslugama + sve češće ugovaranje istih sa privatnim pružaocima usluga (pojava SP je isprepletena sa transformacijom sistema socijalne zaštite)	Privatizacija socijalnih usluga Dinamika odozdo nagore	Danska, Finska, Norveška, Švedska, Velika Britanija

Vrsta sistema socijalne zaštite	Kako nastaju socijalna preduzeća? *Bottom up vs Top down*	Primer zemalja koje primenjuju ovakav pristup
Javne i neprofitne organizacije koje pokrivaju većinu potreba stanovništva Tradicionalne neprofitne organizacije imaju sve izraženiji preduzetnički stav	Sistem javne podrške je dizajniran tako da podržava radnu integraciju Dinamika odozdo nagore – socijalna preduzeća rešavaju neke nove potrebe	Austrija, Belgija, Francuska, Nemačka, Holandija
Sistemi blagostanja koji se reformišu SP u funkciji bavljenja potrebama marginalizovanih grupa Slaba asocijativna i kooperativna tradicija i/ili Siromašne zemlje sa visokom stopom nezaposlenosti	Javne politike (najčešće start-up grantovi) namenjeni podršci socijalnom preduzetništvu Inicijative sa filantropskom pozadinom i donatorski programi i/ili Postepeno pojavljivanje SP	Zemlje centralne i istočne Evrope Albanija, Severna Makedonija, Srbija, Turska

Izvor: EC (2020), str. 46

Da li ovakvo pozicioniranje Srbije – u okviru kategorije siromašnih zemalja sa nereformisanom državom blagostanja i embionalnom nivou razvijenosti socijalnog preduzetništva – predstavlja pravi odraz situacije u kojoj se nalaze socijalna preduzeća? Ne ulazeći u analizu evolucije socijalnih preduzeća u nas, osvrnućemo se isključivo na nekolike

promene koje donosi nedavno usvojeni Zakon o socijalnom preduzetništvu.[4]

Navedeni akt najavljen je kao jedno od najnaprednijih zakonskih rešenja u Evropi i prvi pravni okvir za sektor socijalnih preduzeća. Da li i u kojoj meri ovakvo samoproklamovanje vrlina ponuđenih rešenja od strane zakonodavca korespondira realnosti?

Ukoliko se držimo operativne definicije socijalnih preduzeća koju je usvojila Evropska Komisija (važeće definicije na evropskom tlu), stiče se utisak da su minimalni zahtevi iste ispunjeni (Tabela 3).

Tabela 3. Operacionalizacija koncepta socijalnih preduzeća – primer Srbije

MINIMALNI ZAHTEVI - DIMENZIJE	ISPUNJENOST MINIMALNIH USLOVA
Preduzetnička	Preduzetnici i određen broj pravnih lica zadovoljavaju kriterijum tržišne usmerenosti i sticanja dobiti √
Društvena (socijalna)	Pri definisanju socijalne ekonomije, Zakon prevashodno potencira koristi za širu društvenu zajednicu i društveno osetljive grupe, a ne sticanje dobiti √
Upravljanje i odlučivanje	Participativno odlučivanje definisano Zakonom: 1/3 zaposlenih iz kategorije društveno osetljivih, 1/3 iz kategorije korisnika proizvoda i usluga ovih subjekata i 1/3 zaposlenih kojima je to jedini posao √

Izvor: Autori

Ukoliko, međutim, raščlanimo zakonske odredbe na one koje tangiraju ciljeve, načela, oblasti delovanja i mere aktivne podrške socijalnom preduzetništvu, moguće je uočiti određene propuste. U pogledu ciljeva, Zakon zapravo preslikava rešenja regulative na nivou EU, koja potencira poboljšanje pravnih okvira za socijalnu ekonomiju, vidljivost i prepoznatljivost socijalnih preduzeća. Faktički, iako nema eksplicitno determinisane prioritetnosti ciljeva, veći fokus je stavljen na ono što je u trendu na evropskom tlu, nego na *specificiranje* društvene misije. Od svih spomenutih načela - transparentnost, odgovornost, održiv rast i razvoj, partnerstvo i sinergija – naglasak je isključivo na prvom – javnosti rada socijalnih preduzeća, oličenoj u obavezama da

[4] Pomenuti zakon donet je početkom februara (objavljen u Službenom glasniku 7. 02), stupio na snagu 15. 02. 2022., ali se (osim člana 20) primenjuje sa istekom 9 meseci od dana stupanja na snagu (dakle, od 15. 11. 2022.)

donose akta i planove, sačinjavaju izveštaje i slično. Druga načela su obesmišljena problematičnim formulacijama (poput onog koje se odnosi na održiv rast) i/ili su potisnuta u drugi plan (načelo sinergije javnog i privatnog interesa). Kad govorimo o oblastima delovanja, one su uglavnom uopšteno definisane kao „različite oblasti kojima se doprinosi ostvarenju društvene uloge", uz jedan izuzetak koji se može svrstati u delimičnu konkretizaciju nastalu doslovnim preuzimanjem formulacije iz dokumenata Evropske Komisije. Takođe, i u pogledu aktivne podrške (mera i aktivnosti kojima se podstiče razvoj socijalnog preduzetništva) zakonska rešenja su oličenje *top down* pristupa, budući da kriterijume i način dodele sredstava donosi Vlada na predlog resornog ministarstva. Konačno, iako najavljen kao svojevrsni *benchmark* u domenu socijalnog preduzetništva, Zakon predviđa status (socijalnog preduzeća), a ne novu pravnu formu za njih. Prema tome, on prepoznaje ono što već postoji u praksi – socijalna preduzeća nastala evolucijom drugih entiteta – te je njegova inovativnost i naprednost upitnog karaktera.

Umesto zaključka

Socijalna preduzeća se u evropskom prostoru definišu i prikazuju kao svojevrsno kombinovanje preduzetničke i društvene (socijalne) dimenzije. U raznolikim definicajama kojima literatura obiluje, kao njihovo najbitnije obeležje, ističe se oslanjanje na neku formu komercijalne aktivnosti u cilju pribavljanja resursa i generisanja prihoda, ali se prevashodno potencira težnja da se ostvari društvena misija. Prema tome, za razliku od nastojanja za maksimizacijom profita kod organizacija privatnog sektora, kad su u pitanju socijalna preduzeća fokus je na društvenoj promeni ili ciljevima, kao što su: smanjenje siromaštva, dohodovne nejednakosti, nezaposlenosti, uz promovisanje ovih aktivnosti preko kooperacija, partnerstava i razvoja lokalne zajednice. Društvena vrednost se povećava integracijom socijalno isključenih osoba raznih osetljivih grupa - dugoročno nezaposlenih, osoba sa invaliditetom, kao i onih koji pripadaju nepovoljnom društvenom miljeu.

Iako na prvi pogled izgleda da postoji mogućnost da se ovakve forme razvijaju kao potpuno nove (ukoliko zadovoljavaju minimalne zahteve gore pomenute definicije), iskustva pokazuju da

modeli socijalnih preduzeća nastaju u postojećim organizacijama. Njihova raznolikost opredeljena je izraženijom ili manje očiglednom orijentacijom prema društvenom interesu i načinom na koji ona uravnotežuju društvene i komercijalne ciljeve. Stoga su često prepoznata kao hibridne organizacione forme, a njihova klasifikacija je prilično heterogena. Hibridnost oblikuju institucionalni konteksti iz kojih potiču, naročito karakteristike sistema države blagostanja. Režimi blagostanja determinišu mogućnosti za razvoj ovih preduzeća (obim njihovog potencijalnog tržišta) i institucionalizuju (raznolikim propisima – regulativom Vlade, pravnim ambijentom, fiskalnom regulativom) druga ograničenja sa kojima se sreću svi akteri na ovom polju. Većina socijalnih preduzeća i dalje je najčešće zavisna od javnog finansiranja, pa način na koji dolaze do finansijskih resursa ima nezanemarljiv uticaj na opstajanje i funkcionisanje ovih preduzeća, ali i na njihovo organizaciono ponašanje.

U okolnostima kad ni visoko institucionalizovanim društvenim sistemima razvijenih privreda ne polazi za rukom da pozicioniraju socijalna preduzeća na način koji će im širiti polje delovanja preko znanih (i podnošljivih) granica bavljenja problemima društveno osetljivih grupa, iluzorno je očekivati da ova preduzeća mogu izrasti u svojevrsno tržišno rešenje za narasle društvene probleme i/ili kao adekvatna organizaciona forma za manjkavosti postojećih socijalnih i ekonomskih sistema.

Literatura

1. Austin, J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006) Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 30(1): 1 - 22.
2. Borzaga, C. & Defourny, J. (eds) (2001) *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge.
3. Chell, E. (2007) Social enterprise and entrepreneurship: Towards a convergent theory of the entrepreneurial process, *International Small Business Journal*, Vol. 25: 5 - 26.
4. Cornforth, C. (2014), Understanding and Combating Mission Drift in Social Enterprises, *Social Enterprise Journal*, 10(1): 3–20

5. Defourny, J. & Nyssens, M. (2010), Conceptions of Social Enterprise and Social
6. Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", *Journal of Social Entrepreneurship,* vol. 1(1): 32-53.
7. Defourny, J. & Nyssens, M. (eds) (2017). Mapping social enterprise models: An international perspective", *Social Enterprise Journal*, Vol. 13(4) (special issue): 318 - 442
8. Defourny, J., Nyssens, M. & Brolis, O. (2019), Mapping and Testing Social Enterprise Models across the World: Evidence from the "International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project", *ICSEM Working Papers*, No. 50, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
9. Defourny, J. & Nyssens, M. (eds) (2021). *Social Enterprise in Western Europe: Theory, Models and Practice,* Routledge, New York & London
10. Doherty, B., Haugh, H. & Lyon, F. (2014), Social Enterprises as Hybrid Organizations: a Review and Research Agenda, *International Journal of Management Reviews*, vol. 16(4): 417-36.
11. European Commission (2020), *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*, (Authors: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini), Luxembourg: Publications Office of the European Union. https://europa.eu/!Qq64ny
12. Kerlin, J. (2013), Defining Social Enterprise across Different Contexts: A Conceptual Framework Based on Institutional factors, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 12(1): 84-108.
13. Mason, Ch. (2012), Up for Grabs: A Critical Discourse Analysis of Social Entrepreneurship Discourse in the United Kingdom, *Social Enterprise Journal*, Vol. 8(2): 123- 40.
14. Nyssens, M. & Defourny, J. (2016), Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models, *ICSEM Working Papers*, 33. http://hdl.handle.net/2078.1/174504
15. Page, A. & Katz, R. (2011), Is Social Enterprise the New Corporate Social Responsibility? *Seattle University Law Review,* Vol. 34 https://ssrn.com/abstract=1851782
16. Santos, F., Pache, A.-C. & Birkholz, C. (2015), Making hybrids work: Aligning business models and organizational design for social enterprises, *California Management Review*, Vol. 57(3): 36–58.
17. Santos, F. M. (2012), A positive theory of social entrepreneurship, *Journal of Business Ethics*, Vol. 111(3): 335–351
18. Spear, R., Cornforth, C. & Aiken, M. (2009), The Governance

Challenges of Social Enterprises: Evidence from a UK Empirical Study, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 80(2): 247-73.

19. Spear, R., Teasdale, S., Lyon, F., Hazenberg, R., Aiken, M., Bull, M., and Kopec, A. (2017), Social Enterprise in the UK: Models and Trajectories, *ICSEM Working Papers*, No. 40, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
20. Teasdale, S., Lyon, F. & Baldock, R. (2013), Playing with numbers: A methodological critique of the social enterprise growth myth, *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 4(2): 113 - 131.
21. Young, D. & Lecy, J. (2014), Defining the Universe of Social Enterprise. Competing Methaphors, *Voluntas*, Vol. 25(5): 1307-32.
22. Young, D. R., Searing, E. A. M. & Brewer, C. V. (eds) (2016), *The Social Enterprise Zoo,* Cheltenham: Edward Elgar Publishing
23. Wilson, F. & Post, J.E. (2013), Business models for people, planet (& profits): Exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation, *Small Business Economics*, 40: 715–737.
24. Zakon o socijalnom preduzetništvu (2022), Službeni glasnik RS, br. 14/2022

CHALLENGES FOR SOCIAL ENTERPRISES: BALANCING BETWEEN SOCIAL AND COMMERCIAL GOALS

The actualization of the topic of social entrepreneurship in Europe is connected with the evolution of European societies, i.e. their trying to find new ways to reconcile social and market goals. This, at least formally, opened the room for social enterprises to expand the scope of their activities beyond the borders that address issues of social exclusion of certain social groups. That is why the aim of this review paper is to point to the various challenges that social enterprises face with in trying to balance between (extended) social and commercial goals. Our impression is that this is an over-ambitious (albeit well-intentioned) concept, which imposes excessive expectations and a heavy burden on the "shoulders" of already fragile and financially dependent entities (such as social enterprises).

Keywords: social enterprises; social entrepreneurship, hybrid organizations

REFORMSKI PROCESI U REPUBLICI SRBIJI U PERIODU NEZAVRŠENE PANDEMIJE COVID-19

Petar Veselinović[*]

Dragana Trnavac[**]

Miloš Dašić[***]

Makroekonomska slika R. Srbije prikazuje stabilnost i uspešnu borbu protiv tekuće krize. Privredna aktivnost ne samo da se oporavila, već je i nadmašila očekivanja. Zaposlenost koja gotovo da nije opadala ni tokom najozbiljnijih talasa pandemije, nastavlja da raste. Prilivi stranih direktnih investicija vratili su se na uzlaznu putanju od pre krize. Posledično, i fiskalni deficit se,dobrim delom, smanjuje usled povećane naplate poreskih prihoda. Inflacija, iako viša nego prethodnih godina i dalje se drži pod kontrolom. Međutim, u vezi sa trenutnom makroekonomskom slikom potrebno je istaći nekoliko razloga za brigu, koji se pre svega odnose na potencijalnu krizu javnog duga i narastajući spoljnotrgovinski deficit. U radu će biti ukazano na neophodne reformske korake u pravcu daljeg razvoja privrede R. Srbije i sprovođenja strukturnih reformi.

Ključne reči: ekonomska politika, održivi razvoj, struktura privrede, COVID-19, strategija razvoja

Uvod

Ekonomska politika u R. Srbiji dala je adekvatan odgovor na krizu izazvanu pandemijom COVID-19. Dve godine borbe na zdravstvenom i ekonomskom planu dale su zadovoljavajuće rezultate. Zahvaljujući prethodno postignutoj makroekonomskoj stabilnosti stvoren je prostor da odgovor ekonomske politike bude adekvatan po obimu i strukturi.

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

[**] Poslovni i pravni fakultet Univerziteta MB u Beogradu, e-mail: draganatrnavac@gmail.com

[***] Akademija strukovnih studija Južna Srbija, Visoka poslovna škola Blace, e-mail: dasicmil@yahoo.com

Fiskalnom politikom obezbeđen je sveobuhvatan paket mera kojim je pružena pomoć privredi i stanovništvu i čiji se pozitivni efekti odražavaju na makroekonomske pokazatelje. Obezbeđena vrednost paketa mera pomoći privredi i stanovništvu u 2020. godini procenjena je na 12,8% bruto domaćeg proizvoda. Produženo trajanje nepovoljne epidemijske situacije u 2021. godini uslovilo je još jednu, po obimu značajnu pomoć privredi i stanovništvu, kako bi se uz masovnu vakcinaciju stanovništva i stavljanje epidemije pod kontrolu, obezbedili uslovi za potpun oporavak i rast ekonomije. Paket pomoći obezbeđen u 2021. godini procenjuje se na 4,2% bruto domaćeg proizvoda.

Osnovni ciljevi postavljeni programom ekonomskih mera za podršku privredi R. Srbije ispunjeni su. Očuvani su privredni kapaciteti i pružena podrška u održavanju likvidnosti privrede u toku trajanja vanrednih okolnosti. Zahvaljujući adekvatnom odgovoru, privreda R. Srbije ostvarila je dobre rezultate čak i u toku 2020. godine, uprkos, do sada neviđenim ograničavajućim faktorima po rast ekonomije. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, bruto domaći proizvod R. Srbije je u 2020. godini bio je realno niži za 0,9%, što je bio jedan od najboljih rezultata u Evropi. U 2021. godini desio se značajan oporavak i rast privrede iznad prvobitno očekivanog, jer je bruto domaći proizvod zabeležio rast od 7,4%.

Značajan deo sredstava usmerenih na borbu protiv pandemije COVID-19 finansiran je zaduživanjem, što je uslovilo povećanje javnog duga, ali i inflatorne tendencije su postale zabrinjavajuće. Sve to, dodatno je pogoršano Ukrajinskom krizom i poremećajima u globalnim lancima snabdevanja.

Imajući prethodno navedeno u vidu, u radu će biti analizirane efekti mera ekonomske politike na ekonomiju R. Srbije, ali će biti istaknuti i ključni reformski procesi u periodu nezavršene pandemije COVID-19 i novonastale krize usled rata u Ukrajini.

Efekti antikriznih mera i održivost makroekonomskih kretanja u Republici Srbiji

Usled širenja pandemije COVID-19, Vlada Republike Srbije je donela Program ekonomskih mera podrške privredi, koji je formiran

na osnovu međunarodnog iskustva (usvojenih mera u razvijenim ekonomijama i zemljama u okruženju), preporuka Međunarodnog monetarnog fonda i Evropske komisije, kao i predloženih mera domaćih poslovnih asocijacija. Primarni cilj mera bilo je očuvanje zaposlenosti u toku trajanja vanrednog stanja, kao i da se pomogne privrednim subjektima kojima je otežano poslovanje tokom vanrednog stanja, mere se nisu primenjivale na privredne subjekte koji su:

a) tokom vanrednog stanja smanjili broj zaposlenih za više od 10% (ne računajući zaposlene na određeno vreme kojima ugovor ističe tokom vanrednog stanja);

b) privremeno prekinuli poslovanje pre proglašenja vanrednog stanja, odnosno pre 15.03.2020. godine.

Prvi set mera pretpostavljao je, u najvećem delu, odlaganje plaćanja dospelih poreskih obaveza, uz kasniju otplatu na rate, najranije od početka 2021. godine. Odlaganje plaćanja poreza i doprinosa na zarade sprovodilo se u cilju obezbeđenja likvidnosti, održanja privredne aktivnosti i zaposlenosti. Odlaženo je i plaćanje akontacija poreza na dobit u drugom kvartalu. Odlaganje plaćanja poreza na zarade i doprinose za privatni sektor, tokom trajanja vanrednog stanja, uz kasniju otplatu nastale obaveze u ratama početkom 2021. godine, imalo je za cilj povećanje likvidnosti svih privrednih subjekata u privrednom sektoru koji isplaćuju zarade zaposlenima.

Drugi set mera odnosio se na direktna davanja preduzećima, isplatu pomoći u visini minimalne zarade za preduzetnike, mikro, mala i srednja preduzeća, odnosno subvencije 50% minimalne zarade velikim preduzećima, čiji zaposleni su poslati na prinudni odmor, zbog smanjenog obima poslovanja ili potpune obustave rada.

Cilj trećeg seta mera bilo je očuvanje likvidnosti privrednih subjekata u uslovima vanredne situacije prouzrokovane pandemijom COVID-19. Ovim programom Vlada Republike Srbije želela je da minimizira spoljne uticaje (pad tražnje, prekid lanaca snabdevanja i drugo) i njihove posledice (smanjene zaposlenosti, nelikvidnost i drugo) na poslovanje srpske privrede. Konkretno, ovaj deo programa predviđao je dve mere:

a) program za dodelu kredita za održavanje likvidnosti i obrtnih sredstava za kompanije iz segmenta preduzetnika, mikro, malih i

srednjih privrednih subjekata, poljoprivrednih gazdinstava i

b) garantne šeme za podršku privredi u uslovima pandemije COVID-19 za kredite za održavanje likvidnosti i obrtnih sredstava za kompanije iz segmenta preduzetnika, mikro, malih i srednjih privrednih subjekata, kao i poljoprivrednih gazdinstava preko komercijalnih banaka koje posluju u R. Srbiji.

Četvrti set mera odnosio se na uplatu direktne pomoći u iznosu od 100 evra, u dinarskoj protivvrednosti, svim punoletnim građanima R. Srbije. U okviru ovog seta mera, Vlada Republike Srbije je usvojila i čitav niz i drugih mera u cilju smanjenja negativnih posledica pandemije na životni standard stanonivštva (Vlada Republike Srbije, 2020,4):

a) ograničena je visina cena i marži osnovnih životnih namirnica, zaštitne opreme, kao i maloprodajne cene zaštitnih sredstava, kako bi se sprečili poremećaji na tržištu i omogućilo redovno snabdevanje građana osnovnim životnim namirnicama i zaštitnom opremom i sredstvima;

b) u cilju zaštite zaposlenih i radno-angažovanih lica, preduzet je niz mera koje obavezuju poslodavca da omogući rad na daljinu, rad od kuće, rad u manjim smenama, kako bi se zaštitila zaposlena i radno angažovana lica;

c) prema poreskim obveznicima koji imaju odobreno odlaganje plaćanja dugovanog poreza za vreme vanrednog stanja se neće primenjivati poništaj sporazuma i naplaćivanje neplaćenog poreskog duga (iz sredstava obezbeđenja i u postupku prinudne naplate).

Odgovor ekonomske politike na izazove koje je donela pandemija je odražavao važna ograničenja administrativnih kapaciteta države. Iako su ekonomske mere, kao odgovor na pandemiju, generalno posmatrano bile adekvatne, imale su nepotrebno visoku cenu i bile su jedinstvene po gotovo potpunom odsustvu napora da se pomoć usmeri ka preduzećima i delovima stanovništva kojima je podrška najpotrebnija. Tek u trećem paketu veća pomoć je pružena najpogođenijim sektorima, ali kao deo opet preterano širokog paketa pomoći za privatni sektor u celini, koji teško da će moći da bude delotvoran. S obzirom na to da su paketi pomoći prilično jednostavno formulisani, treba napomenuti i to da je R. Srbiji bilo potebno mnogo više vremena da ih formuliše i primeni nego bilo kojoj drugoj državi u regionu.

Posmatrajući dvogodišnju primenu antikriznih mera ekonomske politike, možemo istaći da je pandemija izazvana virusom COVID-19 imala manje posledice na R. Srbiju u odnosu na većinu evropskih zemalja zbog postignute makroekonomske i finansijske stabilnosti, prethodne dinamike rasta, stvorenog fiskalnog prostora, pravovremenog i sveobuhvatnog paketa mera, kao i strukture ekonomije.

Kao posledica značajno povećane privatne potrošnje i investicija, R. Srbija je u 2021. godini ostvarila rast bruto domaćeg proizvoda a od 7,4%. Već u trećem kvartalu 2020. godine, privreda R. Srbije je dostigla predkrizni nivo, tako da je kumulativan rast u poslednje dve godine (2020. i 2021. godine) iznosio više od 6%. Dobrim rezultatima je doprinelo više različitih faktora. Prvo, R. Srbija ima tradicionalnu strukturu privrede u kojoj, pored usluga, dominira poljoprivreda, prehrambena industrija i građevinarstvo,pa je stoga otpornija na šokove izazvane prekidom globalnih lanaca snabdevanja; drugo, na kumulativan rast i oporavak povoljno je uticala prenesena visoka stopa rasta od gotovo 6% iz prvog kvartala 2020. godine; treće, u poređenju sa drugim zemljama intenzitet epidemioloških mera od polovine 2020. godine je bio znatno slabiji što je pozitivno uticalo na ekonomsku aktivnost. Međutim, ključni razlog brzog dostizanja predkriznog nivoa bila je masivna intervencija Vlade kroz Program podrške stanovništvu i privredi, namenjen prevashodno preduzetnicima, mikro, malim i srednjim preduzećima.

Po obimu fiskalne intervencije R. Srbija pripada grupi zemalja sa najizdašnijim programom podrške. Tokom 2020. i 2021. godine, direktna pomoć privatnom sektoru i stanovništvu, zajedno sa merama poreske politike koje su se odnosile na odlaganje plaćanja poreza i doprinosa, ukupno je iznosila oko 10,7% bruto domaćeg proizvoda ili približno 5,5 milijardi evra. Da bi se sačuvala likvidnost u privredi, dodatna finansijska podrška je obezbeđena kreditima Fonda za razvoj kao i garantnom šemom, formiranom zajedno sa poslovnim bankama. Ovaj vid podrške iznosio je oko 6,3% bruto domaćeg proizvoda. Paralelno sa fiskalnim paketom, Narodna banka Srbije je, radi očuvanja makroekonomske stabilnosti, tokom 2020. godine smanjila referentnu kamatnu stopu sa 2,25% na 1,0%. Takođe, povećala je dinarsku likvidnost kroz swap aukcije i repo kupovinu državnih hartija od vrednosti, kao i kupovinu korporativnih obveznica.

Dodatno, zastojem u otplati obaveza omogućeno je da dužnici sa manjom štetom prođu kroz lockdown period.

Čini se da je, od početka krize do danas, reakcija Vlade i Narodne banke Srbije, u načelu bila svrsishodna. Većina ekonomista je podržala ovakav vid intervencije i pomoći, s tim da je kritikovan neselektivan pristup, kao i distribucija (takođe neselektivna) tzv. "helikopter novca" stanovništvu. Masivna fiskalna intervencija imala je za posledicu dva visoka fiskalna deficita u protekle dve godine (8,0% u 2020. i 4,2% u 2021. godini). Međutim, ako eliminišemo jednokratna fiskalna davanja, strukturni deficit u 2021. godini iznosio je 1% do 1,5% bruto domaćeg proizvoda. Zahvaljujući zatečenoj visokoj likvidnosti u budžetu na početku pandemije COVID19, porast javnog duga je bio oko 5%, te se i dalje nalazi u zoni ispod 60% bruto domaćeg proizvoda.

Svi drugi makroekonomski pokazatelji u 2021. godini bili su bolji od prethodno očekivanih. Kumulativni rast izvoza robe i usluga u 2020. i 2021. godini iznosio je više od 20%. Došlo je do promene privredne strukture u korist razmenljivog sektora, tako da je najveći deo izvoza činila prerađivačka industrija, kao i deo privrede koji se najbrže razvija: IKT, transportne i turističke usluge. Povećana je i pokrivenost robnog uvoza izvozom, koja je na kraju 2021. godine iznosila 76,5%. Uprkos interventnom uvozu energenata, tokom poslednjeg kvartala 2021. godine, deficit tekućeg plaćanja bio je neznatno povećan u odnosu na 2020. godinu i iznosio je 4,4%.

Nakon više od sedam godina cenovno stabilnog perioda, u drugoj polovini 2021. godine, kao posledica prevashodno eksternih faktora, došlo je do značajnog rasta cena. U decembru 2021. godine inflacija je iznosila 7,9% (pri tome bazna inflacija je bila 3,5%). Trend rasta je nastavljen u januaru, februaru i martu 2022. godine. Inflacija je vođena snažnim rastom cena energenata i hrane, što je dodatno ubrzano ratom u Ukrajini. Prema projekcijama Narodne banke Srbije iz januara 2022. godine, očekivalo se zadržavanje dostignutog nivoa inflacije do početka drugog kvartala, a zatim njeno opadanje, te spuštanje na nivo od 3,5 do 4% na kraju 2022. godine. Nadalje, prema istoj prognozi, predviđa se da će opadanju inflacije najviše doprineti efekti nove poljoprivredne sezone, kao i stabilizovanje prekinutih globalnih lanaca snabdevanja. Takva projekcija, zasnovana na očekivanju da će doći do smanjenja troškovnih

pritisaka, smirivanjem cena nafte, gasa, električne energije, hrane i transportnih usluga, sada, u novonastalim okolnostima, deluje veoma optimistično. Da bi predupredila rast cena, Narodna banka Srbije je blago pooštrila monetarne uslove, podizanjem kamatne stope na repo operacije.

Strane direktne investicije su u 2021 godini iznosile 3,9 milijardi evra (7,4% bruto domaćeg proizvoda), značajno iznad deficita tekućeg plaćanja. Ukupne investicije u 2021. godini su bile, približno, 23,5% bruto domaćeg proizvoda. To je, posle više od 14 godina, najbolje ostvareni rezultat. Rastu ukupnih investicija u 2021. godini doprineo je visok nivo budžetskih kapitalnih ulaganja, koja su iznosila 7,7% bruto domaćeg proizvoda. Budžetom za 2022. godinu predviđen je isti iznos kapitalnih ulaganja. Bilo bi dobro da taj budžet bude u celosti realizovan, a da se prostor za potrebnu štednju pronađe u delu tekuće potrošnje.

Međutim, i dalje postoji potreba da se na sistemski način unapredi efikasnost investiranja, metodologija odabira projekata za ulaganje, kao i transparentnost realizacije svakog pojedinačnog projekta, i to od načina finansiranja, preko izbora izvođača, pa sve do same realizacije i nadzora.

Ulazak u 2022. godinu, posmatrano iz fiskalnog ugla, bio je dobar. Bez obzira na izražene geopolitičke rizike, dostizanje projektovanog fiskalnog deficita u ovoj godini od 3% trebalo bi da ostane zacrtani cilj. Po svoj prilici, javni prihodi su u budžetu za 2022. godinu konzervativno definisani. U projekciji je pretpostavljena prosečna godišnja inflacija od 3,7%. Stvarnost demantuje tu pretpostavku, a biće uspeh ukoliko dođe do smirivanja cena počev od druge polovine godine, što znači da je realno očekivati da će prosečna godišnja inflacija biti na višem nivou. Sa druge strane, javni rashodi su preširoko postavljeni, te, uprkos očekivanim vanrednim izdacima, koji se pre svega odnose na uvoz energenata, postoji veliki prostor za uštede. Bilo bi poželjno stvoriti veći fiskalni prostor kroz postizanje nižeg deficita, a da se očekivani dobri fiskalni rezultati iskoriste za smanjenje javnog duga ili bar održavanje na zatečenom nivou. To bi bilo višestruko korisno: prvo, geopolitička kriza, vrlo verovatno, nema kratkoročni karakter, a mnogi ekonomisti procenjuju da je izvesna i nova ekonomska kriza, poput one iz 2008. godine i za sve to se treba pripremiti; drugo, vreme jeftinog novca je za nama, te je neizvesno pod kojim uslovima ćemo se ubuduće zaduživati.

Manji dug daje sigurnost za makroekonomsku stabilnost, otvara prostor za veće investicije, garantuje bolji kreditni rejting. Podrazumeva se da i druga "sidra" održive fiskalne politike moraju biti poštovana. To se, pre svega, odnosi na rast plata u javnom sektoru. Nominalni rast plata trebalo da bude manji od nominalnog rasta bruto domaćeg proizvoda.

Sve do februara činilo se da je planirani rast bruto domaćeg proizvoda u 2022. godini od 4,5% realno postavljen i dostižan. Podrazumevalo se da će plan ukupnih investicija biti realizovan, te da će sektori usluga, industrije, građevinarstva nastaviti da rastu dosadašnjim tempom. Takođe, polazilo se od pretpostavke da će ovogodišnja poljoprivredna sezona biti bolja od prethodne. Na žalost, sasvim je jasno da će na ekonomsku aktivnost u 2022. godini presudan uticaj imati rat u Ukrajini i posledice koje sa sobom nosi. Taj uticaj na našu zemlju mogao bi da bude višestruki: a) prvo, rat u Ukrajini će ugroziti nivo ekonomske aktivnosti u Evropskoj uniji, a posledično i u našem region; b) drugo, duže trajanje ratnog sukoba moglo bi da obeshrabri investitore, te da planove odlože za sigurnije vreme; c) treće, rat će podići cene energenata, vrlo verovatno i hrane što otvara mogućnost da će Evropska Centralna banka posegnuti za restriktivnijom monetarnom politikom, što će dodatno destimulisati rast i d) četvrto, otežani plasman robnog izvoza, očekivani problemi u globalnim lancima snabdevanja dodatno će usporiti ekonomsku aktivnost.

Na osnovu svega navedenog, možemo zaključiti da su ekonomske mere Vlade Republike Srbije imale pozitivan uticaj na održavanje ekonomske aktivnosti u doba pandemije COVID-19. Međutim, u vezi sa trenutnom makroekonomskom slikom, potrebno je istaći nekoliko razloga za brigu, nekoliko napomena i razjašnjenja, kao što je potrebno i postaviti nekoliko krupnih pitanja.

Tabela 1. Fiskalni trošak i struktura antikriznog paketa u Republici Srbiji (u milionima evra)

	2020.	2021.	2022.	Ukupno 2020-2022.
Ukupan fiskalni trošak	3.700	1.308	372	5.380
Vanredna podrška zdravstvu	768	510	169	1.465
Pomoć privredi – poreske mere	854	-399	-364	90
Pomoć privredi – budžetska davanja	1.180	505	0	1.685
Novčana davanja građanima	742	677	491	1.910

	2020.	2021.	2022.	Ukupno 2020-2022.
Krediti preko Fonda za razvoj	138	0	51	189
Budžetski trošak garantovanih kredita	0	15	25	40

Izvor: Fiskalni savet Srbije (2022), Antikrizne budžetske mere tokom pandemije COVID-19: troškovi,rezultatiipouke,https://www.fiskalnisavet.rs/doc/analize-stavovi predlozi/2022/FS_Antikrizne_budzetske_mere_tokom_pandemije.pdf

Postoje brojna mišljenja koja ukazuju da su antikrizne mere, za vreme pandemije COVID-19, bile bolje usmerene ka ugroženim segmentima privrede i stanovništva, iz budžeta je moglo da se, za ove namene, potroši i 2 milijarde evra manje. Najveći deo ovih ušteda (1,4 - 1,5 milijardi evra) mogao je da se ostvari kod pomoći stanovništvu. Da su za tu pomoć bili korišćeni isti kriterijumi i opredeljena ista sredstva kao u drugim zemljama Centralne i Istočne Evrope, potrošilo bi se za ove namene svega oko 500 miliona evra, umesto 1,9 milijardi evra.

U novom izveštaju Fiskalnog saveta Srbije stoji i da su javne finansije R. Srbije podnele ogroman teret tokom zdravstvene krize od oko 5,4 milijarde evra, kao i da je „sprovođenje snažnih mera fiskalne politike tokom trajanja zdravstvene krize jeste bilo opravdano, ali i neselektivno i zbog toga je bilo skuplje nego što je moralo" (Fiskalni savet Srbije, 2022, 4). Ovakav, nešto konzervativniji pristup, svodi se na jednostavno poređenje sa izdacima za iste namene uporedivih zemalja Centralne i Istočne Evrope. Ovaj metod ukazuje na to da su uštede u R. Srbiji mogle su da budu bar 300 miliona evra da je R. Srbija za pomoć privredi opredelila slična sredstva kao zemlje Centralne i Istočne Evrope, što je relativno gledano, 55% više sredstava iz budžeta u odnosu na uporedive zemlje Centralne i Istočne Evrope.

Sprovođenje mera fiskalne politike, tokom trajanja zdravstvene krize, bilo opravdano, međutim, mere koje je sprovela R. Srbija bile su suviše neselektivne i zbog toga nisu bile potpuno ekonomski racionalne. Relativno slični efekti mogli su se postići i sa manje potrošenih budžetskih sredstava i manjim zaduženja zemlje, da su antikrizne mere bile bolje usmerene ka ugroženim segmentima privrede i stanovništva. Analize pokazuju da je R. Srbija tokom 2020. i 2021. godine, za antikrizne mere, potrošila iz budžeta sredstva u visini 10,4 % njenog bruto domaćeg proizvoda i po tome je bila rekorder u odnosu na sve druge zemlje Centralne i Istočne Evrope. Te zemlje su za svoje pakete u

proseku dale 6,7 % bruto domaćeg proizvoda (Fiskalni savet Srbije, 2022, 5). Dakle, izdvojena budžetska sredstva za podršku privredi jesu bila prevelika, ali je još veći problem bila njihova neracionalna raspodela.

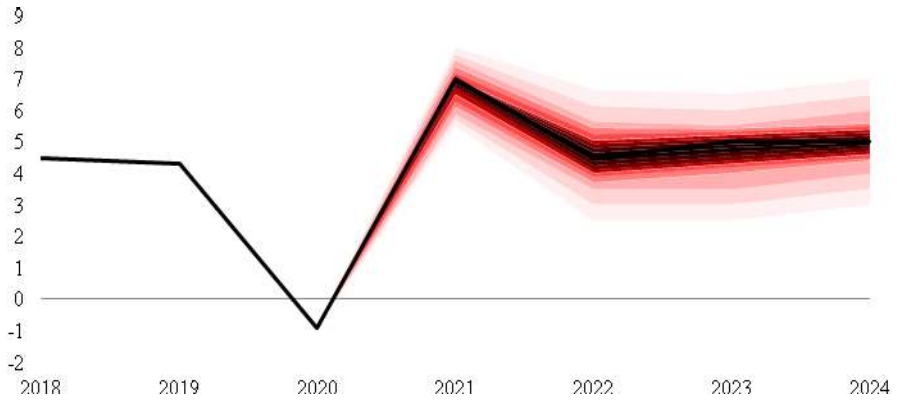
Perspektive reformskog procesa u Republici Srbiji u periodu nezavršene pandemije COVID-19

Oporavak i razvoj ekonomije R. Srbije, u periodu nedovršene pandemije COVID-19, u velikoj meri će zavisito od kontinuiteta u ostvarivanju stope privrednog rasta, zadržavanja investicionog potencijala, održavanja makroekonomske stabilnosti i posticanja privatnog preduzetništva, odnosno jačanja poslovnog okruženja za razvoj privatnog preduzetništva. Scenario kretanja privredne aktivnosti R. Srbije praćen je brojnim rizicima, pre svega iz međunarodnog okruženja. Rizici makroekonomskog okvira u najvećoj meri potiču od neizvesnosti u pogledu toka pandemije COVID-19, ali i narastajuće Ukrajinske krize.

Na osnovu tendencija iz prethodnih godina, očekuje se da će stopa privrednog rasta R. Srbije, u narednom periodu, biti vođena rastom domaće tražnje, odnosno rastom javne i lične potrošnje, odnosno povećavanjem investicija i neto izvoza. Ovo povećanje u sebi ne sadrži narušavajuće elemente i zasnovano je na zdravim izvorima, pre svega na povećanju zaposlenosti, ali i povoljnom uticaju cenovnih i kreditnih kretanja na raspoloživi dohodak.

Takođe, realno je očekivati stabilan rast investicija, u proseku od 7,8% godišnje, što će postepeno podizati njihovo učešće u strukturi bruto domaćeg proizvoda, koje bi do kraja 2024. godine trebalo da iznosi oko 25%. Sa oporavkom spoljne tražnje i aktiviranjem novih proizvodnih kapaciteta povećavaće se i obim spoljnotrgovinske razmene. Pored toga, efektuiranje stranih direktnih investicija iz prethodnog perioda doprineće povećanju konkurencije i uticati na efikasnost domaćih proizvođača dok će, sa druge strane, biti aktivirani novi kanali prodaje i otvorene nove tržišne niše.

Grafikon 1. Projekcija kretanja bruto domaćeg proizvoda u Republici Srbiji (međugodišnje stope rasta u %)



Izvor: Vlada Republike Srbije, (2021), Program ekonomskih reformi za period od 2022 do 2024. godine, https://rsjp.gov.rs/sr/vesti/nacrt-programa-ekonomskih-reformi-za-period-od-2022-do-2024-godine/

Posmatrano na strani ponude, uslužni sektor i industrija će zadržati ulogu dominantnih izvora rasta i povećavati kreiranu bruto dodatu vrednost. Pozitivan doprinos će doći i od rasta građevinske aktivnosti a, dostizanje evropskih standarda i podizanje konkurentnosti u poljoprivredi, ispunjenjem uslova za otvaranje Poglavlja 11 i kroz korišćenje IPARD programa Evropske unije, smanjiće varijabilnost proizvodnje ovog sektora izazvanu agrometeorološkim uslovima. Takođe, merama ekonomske politike treba maksimalno osnažiti investicionu i izvoznu komponentu bruto domaćeg proizvoda. Ubrzanje svih administrativnih procedura koje prate ove aktivnosti, poresko rasterećenje privrede sa ciljem podizanja njene konkurentnosti, potpisivanje sporazuma kojima se obezbeđuje očuvanje postojećih i otvaranje novih ino tržišta, intenzivnije i efikasnije izvođenje infrastrukturnih radova, realizacija projekata iz tzv. zelene agende, samo su neke od mera koje treba da obezbede zdrave fundamente za rast potencijalnog bruto domaćeg proizvoda. Doslednost u očuvanju fiskalne stabilnosti sprečiće generisanje neravnoteža i kreiranje neizvesnosti, obezbeđujući snažniju dinamiku osnovnih makroekonomskih varijabli.

Digitalna transformacija i izgradnja digitalnog ekosistema treba da ostane strateška orijentacija nosilaca ekonomske politike. Efikasniji rad državne administracije, skraćivanje procedura stanovništvu i privredi sa fokusom na digitalizaciju, ubrzaće konvergenciju ekonomije R. Srbije ka razvijenim zemljama Evropske unije. Novi sistem fiskalizacije i izmene carinskih propisa smanjiće učešće sive ekonomije u ukupnim privrednim tokovima, obezbediti afirmativno konkurentsko nadmetanje i poboljšati ekonomičnost i efikasnost procedura.

Povoljna makroekonomska kretanja i dobro odmerene mere nosilaca ekonomske politike, kao odgovor na pandemiju COVID-19, koje su bile usmerene, pre svega na održavanje privrednog rasta i očuvanje zaposlenosti, ali i potpuno otvaranje ekonomije, stvorili su snažnu osnovu za nastavak pozitivnih kretanja na tržištu rada i u narednom periodu. Uz očekivani privredni rast, kao i stalnu posvećenost nosilaca ekonomske politike povećanju broja zaposlenih, realno je očekivati nastavak pozitivnih kretanja na tržištu radne snage što će, u srednjem roku, rezultirati daljim smanjenjem stope nezaposlenosti i rastom zarada. Posebno je važno osigurati stabilno finansiranje mera aktivne politike zapošljavanja, kako bi se obezbedilo da nezaposlena lica ostanu vezana za tržište rada, sprečio gubitak i zastarevanje znanja i veština nezaposlenih lica i omogućilo osposobljavanje za radna mesta koja će biti kreirana po izlasku iz pandemije COVID-19, što će doprineti dugoročnom ekonomskom rastu.

Pored navedenog, pozitivna očekivanja treba zasnivati na kontinuiranom radu na poboljšavanju uslova rada, unapređivanju institucija tržišta rada, podsticanju zapošljavanja i uključivanja na tržište rada teže zapošljivih lica, kao i podršci regionalnoj i lokalnoj politici zapošljavanja. Takođe, kontinuirano treba raditi na unapređivanju radne snage u pogledu kvaliteta, kao i na ulaganju u ljudski kapital, sve u cilju lakšeg opšteg zapošljavanja, a naročito u onom delu privrede koji ima veću dodatu vrednost. Realno je očekivati da će se, nakon unapređenja radnog zakonodavstva i donesenih mera u pravcu poreskog rasterećenja rada, nastaviti smanjivanje broja zaposlenih u sivoj zoni i njihovo prevođenje u kontingent formalno zaposlenih. Ovim merama će uslovi rada, u pogledu prava i osiguranja radnika, biti poboljšani, a pozitivan efekat će se odraziti i na prihode budžeta. Radi ekonomske održivosti, rast zarada u srednjem i naročito dužem roku treba da bude

zasnovan na rastu produktivnosti.

U skladu sa izabranom monetarnom strategijom, Narodna banka Srbije treba da nastavi da sprovodi režim rukovođeno plivajućeg deviznog kursa. Intervencije na deviznom tržištu treba (povremeno) sprovoditi radi ublažavanja prekomernih kratkoročnih oscilacija kursa dinara prema evru, očuvanja stabilnosti cena i finansijskog sistema i održavanja adekvatnog nivoa deviznih rezervi. Pravovremene i odmerene reakcije Narodne banke Srbije na deviznom tržištu i postignuta makroekonomska stabilnost, uz povećanu otpornost domaće ekonomije na eksterne šokove, uključujući i šokove koji proizlaze iz efekata pandemije COVID-19, doprinosiće održavanju relativne stabilnosti kursa dinara i u narednom periodu.

Zahvaljujući prilivu stranih direktnih investicija u izvozno orijentisane sektore, kojem doprinosi ostvarena markoekonomska stabilnost, kao i stimulativnije poslovno okruženje u prethodnih nekoliko godina, povećana je proizvodna i geografska diversifikovanost izvoza. Posmatrano prema fazama prerade, u strukturi robnog izvoza najveće učešće u 2021. godini imali su proizvodi srednje faze prerade (31,7%), na drugom mestu nalazili su se proizvodi bazirani na resursima sa učešćem od 25,9%, zatim proizvodi niže faze prerade sa učešćem od 20,2% (nameštaj, gvožđe i čelik, proizvodi od plastike, odeća), dok su primarni proizvodi činili 13,3% ukupnog izvoza. Učešće proizvoda visoke tehnologije (uglavnom električnih mašina) u ukupnom izvozu iznosilo je 6,7% , što predstavlja rast od skoro 2% u odnosu na 2013. godinu, kada je učešće bilo 4,8% (Vlada Republike Srbije, 2021, 35).

Projektovano kretanje tekućeg deficita u srednjem roku od oko 4–5% bruto domaćeg proizvoda, u najvećoj meri je će biti determinisano strukturnim faktorima. Nastavak rasta investicija, a pre svega planiranih investicija u infrastrukturu, uticaće na rast uvoza opreme, tako da se procenjuje da će realan rast uvoza robe i usluga u proseku iznositi oko 8% godišnje, u naredne tri godine. S druge strane, kao rezultat investicija iz prethodnog perioda u razmenljive sektore, kao i oporavka eksterne tražnje, realan rast izvoza robe i usluga će biti brži i u srednjem roku će se stabilizovati na oko 10% godišnje u proseku, što će rezultirati postepenim smanjenjem učešća deficita robe i usluga u bruto domaćem proizvodu. Srednjoročnoj eksternoj održivosti doprinosi i deficit tekućeg

računa ispod nivoa koji stabilizuje dug na postojećem nivou, kao i njegova puna pokrivenost neto prilivom stranih direktnih investicija.

Očekivana putanja neto priliva stranih direktnih investicija uticaće na to da prinos po osnovu njihovog vlasništva ostane solidna rashodna stavka na računu primarnog dohotka. S druge strane, imaćemo manji odliv po osnovu kamata na kredite i hartije od vrednosti, pre svega zbog finansiranja po znatno povoljnijim uslovima (kao i otplate ranije nastalog duga sa visokim kamatnim stopama). Na računu sekundarnog dohotka i u srednjem roku treba očekivati stabilan priliv doznaka od oko 8–9% bruto domaćeg proizvoda (Vlada Republike Srbije, 2021, 37).

Na osnovu kretanja u eksternom sektoru ekonomije, realno je očekivati da će doći do smanjenja spoljnog duga R. Srbije. Jedan od osnovnih faktora koji će doprineti ovom smanjenju je povećanje stepena otvorenosti srpske ekonomije (mereno kao procenat izvoza i uvoza roba i usluga u bruto domaćem proizvodu) na preko 120% bruto domaćeg proizvoda. Nastavak evropskih integracija i otvaranje novih poglavlja iz oblasti ekonomske politike, zajedno s bilateralnim sporazumima o slobodnoj trgovini i sporazuma sa ekonomskim grupacijama, uz održavanje postignute makroekonomske stabilnosti, dovešće do daljeg unapređenja poslovne klime, što će omogućiti veću međunarodnu razmenu i nastavak rasta stranih direktnih investicija.

Globalna pandemija COVID-19 još nije završena tako da je predstojeći period pun neizvesnosti. Planiranje ekonomske i, posebno, fiskalne politike prvenstveno će zavisiti od suzbijanja pandemije i njenog okončanja. Opšte je opredeljenje da se u periodu nakon krize izazvane pandemijom COVID-19 omogući postepeno uravnoteženje i stabilizacija javnih finansija, kako bi se smanjilo učešće javnog duga u bruto domaćem proizvodu i stvorile osnove za stabilan privredni rast. Do tada, potrebno je obezbediti prostor za pravovremenu reakciju fiskalne politike u slučaju produbljivanja krize. Eventualna fiskalna intervencija države u cilju minimiziranja efekata krize svakako treba da bude kombinovana sa nastojanjima da se ne zaustave razvojni programi i infrastrukturni projekti finansirani iz budžeta.

Fiskalna politika, u narednom periodu, mora biti fokusirana na nastavak smanjenja ukupnog poreskog opterećenja rada čime će se privreda dodatno rasteretiti, što će uticati na povećanje

konkurentnost privatnog sektora. Na rashodnoj strani, prioritet treba da imaju infrastrukturni i kapitalni projekti, te politika penzija i plata. Pri tome, treba voditi računa da se povećanjem ove dve najveće kategorije rashoda ne izađe iz planiranog održivog okvira. Dodatno, stabilnosti javnih finansija i održivom fiskalnom okviru doprineće planirane izmene Zakona o budžetskom sistemu, kojima će, između ostalog, biti redizajniran skup fiskalnih pravila, opštih i posebnih, te definisane posebne mere i konsekvence u slučaju njihovog nepoštovanja. Poseban akcenat treba da bude stavljen na izmenu opštih pravila koja se odnose na javni dug i deficit opšte države, te posebnih pravila vezanih za održivi nivo rashoda za plate i penzije.

Perspektive reformskog procesa u R. Srbije, u narednom periodu, u velikoj meri će zavisiti od uspostavljanja funkcionalne tržišne privrede koja podrazumeva jačanje poslovnog okruženja i razvoj privatnog preduzetništva. Pored nesmanjene nepredvidivosti poslovnog okruženja, napredak koji je postignut u pogledu regulatornog opterećenja privrede u periodu pre pandemije COVID-19, nije se nastavio i u periodu pandemije COVID-19. Indeksi percepcije korupcije su se pogoršali, konkurentnost javnih nabavki je opala, a stiče se utisak i da kanali paralelne, tj. neformalne, intervencije u privredi jačaju.

Poslovno okruženje u R. Srbiji naročito obeshrabruje domaće preduzetništvo. Slaba vladavina prava, zajedno sa nejasnim linijama odgovornosti u javnoj upravi, stvara generalno neizvesno okruženje sa neefikasnom upravom. Poslovanje preduzeća previše često zavisi od paralelnih linija odlučivanja u javnim politikama, što dodatno podstiče politizaciju. Među mnogim posledicama pomenutog je i to što se, u velikoj meri, obeshrabruju preduzetništvo i ulaganja malih i srednjih preduzeća, dok se javna uprava dodatno oslabljuje na duži rok. Takođe, politike kojima se jača konkurentnost, povećavaju koristi ili ublažavaju negativne posledice stranih investicija, marginalnih su razmera.

Decenijski fokus ekonomske politike ka privlačenju velikih investitora, uz malo osvrtanja na ekološke ili razvojne faktore, neizbežno je doveo do povećanog opterećenja malih i srednjih preduzeća koja pretežno čine domaću privredu. Umesto da Vlada sistematski rešava administrativne barijere, ona ih zaobilazi otvaranjem crvenog tepiha (samo) pred velikim, uglavnom stranim, investitorima. To je, pogotovo

sada, sve teže opravdati, budući da stopa nezaposlenosti pada na jednocifreni nivo, delom i zbog intenzivnog iseljavanja. Domaća privreda, koja već pati od dobro poznatih nedostataka malih i srednjih preduzeća, ovakvim politikama se stavlja u dodatno nepovoljan položaj, kako u situacijama kada su joj neophodni pomoć i resursi države, tako i u naporima da obezbedi kvalifikovanu radnu snagu.

Ekonomiji R. Srbije predstoje duboke promene, a u prilog tome mogu se navesti sadašnje i očekivane promene u neposrednom i širem okruženju. Naravno, u njihovoj osnovi biće tržište kao nezamenjiv mehanizam, potreban, ali ne i dovoljan za predstojeće zahvate. Da bi se promene bolje i brže sprovodile, potrebno je strateški osmisliti prvenstveno ekonomski razvoj, ali i ostale strane ukupnog društvenog razvoja. Ukoliko postoji vizija poželjnih i ostvarivih pravaca razvoja, trebalo bi, u tom smeru, usmeriti napore za rekonstrukciju, modernizaciju i izgradnju. Za ostvarenje tog ogromnog i veoma složenog poduhvata u nacionalnoj ekonomiji nema jednog jedinstvenog i sigurnog recepta i savršenog mehanizma. Stoga se podrazumeva da će u osnovi svih ekonomskih odnosa u zemlji i sa inostranstvom biti tržišni mehanizam, čija je objektivnost nezamenljiva u najvećem broju vrednovanja. Ipak, zbog nesavršenosti tržišta, potrebno je njegovo delovanje dopuniti i nekim strateškim mehanizmima koji se služe podsticajima, usmeravanjima i pomoći pri uspostavljanju dugoročnih rešenja prognozama budućih kretanja, kao i u slučajevima kada se odgovarajuće informacije ne mogu dobiti na osnovu tekućih tržišnih signala.

Smišljeno usmeravan razvoj, koji su u novije vreme provodile razvijene zemlje, pa i novoindustrijalizovane zemlje i zemlje u razvoju, vođen je kombinacijom tržišnih, strateških i administrativnih mehanizama. Da bi se sve to postiglo, nužno je usvajanje konzistentnog programa ekonomskih i ukupnih društvenih reformi. Pored toga, nužno je završiti proces tranzicije nacionalne ekonomije u otvorenu, tržišnu ekonomiju, a to znači uspostavljanje novih "pravila igre" i održivog ekonomskog modela, stvaranje novih institucija ili upotpunjavanje postojećih, uspostavljanje makroekonomske ravnoteže, završetak procesa privatizacije, tešnje povezivanje s neposrednim i širim ekonomskim okruženjem zemlje, izgradnju niza domaćih finansijskih

institucija s ciljem da se uspostavi jedan celovit, zaokružen privredni sistem.

Politika razvoja prvenstveno treba da obuhvati strukturno prilagođavanje u institucionalnoj i realnoj sferi i stvaranje nove svojinske i sektorske strukture nacionalne ekonomije, na bazi delovanja tržišnog mehanizma, čime bi se povećala efikasnost i konkurentnost i obezbedio dinamičniji privredni razvoj. Dinamiziranjem strukturnih reformi poboljšaće se kvalitet privređivanja i stvoriti profitabilna preduzeća na kojima će se zasnivati privredni rast i jačanje izvozno orijentisanih sektora nacionalne ekonomije.

Nastavak uspešne realizacije programa ekonomske stabilizacije je bitna pretpostavka za realizaciju politike razvoja i sprovođenje programa strukturnog prilagođavanja. Održavanje stabilnosti cena i stabilnosti kursa nacionalne valute pozitivno će delovati na ubrzanje ekonomskog oporavka zemlje i dinamiziranje strukturnog prilagođavanja. Dakle, jedan od osnovnih ciljeva politike razvoja čini stvaranje uslova za stabilan privredni razvoj na kvalitativnim osnovama, uz uspostavljanje dugoročne makroekonomske stabilnosti.

Bitan razvojni cilj je porast životnog standarda stanovništva. Porast standarda stanovništva i bolji kvalitet života je dugoročni cilj razvoja, čije je ostvarivanje opredeljeno mogućnostima rasta proizvodnje, izvoza, investicija, zapošljavanja i lične potrošnje.

Bitne komponente celovite politike razvoja su i posebne razvojne i sektorske politike koje obezbeđuju institucionalne i materijalne uslove za jačanje tržišnih institucija i mehanizama, kao i demokratskih odnosa u društvu (Veselinović, 2013, 396).

R. Srbija, svojom razvojnom strategijom, treba da definiše dugoročni razvojni profil i utvrdi osnovni makroekonomski okvir za realizaciju te strategije. Pri tome, svakako treba uvažiti svetske privredne trendove u trećoj deceniji XXI veka koje obeležavaju procesi globalizacije, političke i ekonomske integracije, jačanja preduzetništva i konkurentnostinacionalnih privreda, razvoja demokratskog društva, ali i ratnih sukoba i kriza. Polazeći od takvog globalnog okruženja, R. Srbija treba da izgradi otvorenu, fleksibilnu i dinamičnu nacionalnu ekonomiju, sa pravnom državom i razvijenom mrežom socijalne sigurnosti. Ekonomija R. Srbije, uključena u svetske ekonomske

tokove, treba da je izvozno orijentisana i osposobljena za brzo usvajanje novih tehnoloških rešenja i stvaranje sopstvenih tehnoloških inovacija. Za te aktivnosti svakako je neophodna i kvalitetna i obrazovana radna snaga.

Prema istraživanju Svetske banke, više od 2/3 kompanija danas ne mogu da planiraju razvoj upravo zbog nedostatka adekvatne radne snage. U vremenu ekonomije zasnovane na znanju obrazovanje predstavlja ključni faktor dugoročnog razvoja države i društva. Kvalitetan obrazovni sistem mora da odgovori zahtevima tržišta rada. U IV industrijskoj revoluciji mnoga zanimanja nestaju, rađaju se nova, a deo postojećih trpi značajne promene. Otuda akcenat u obrazovanju mora biti na razvijanju kreativnosti, inovativnosti, analitičkog i kritičkog mišljenja i celoživotnom učenju. Talente je potrebno razvijati od ranih ciklusa obrazovanja sve do kompanija koje se danas suočavaju sa izazovom da ih zadrže u R. Srbiji.

Potrebno je unaprediti kvalitet institucija i to ne samo onih koje regulišu tržište, već i institucija koje garantuju pravnu sigurnost. To je ozbiljno ograničenje za snažniji razvoj domaćih malih i srednjih preduzeća i rast domaćih privatnih investicija, čiji se udeo u ukupnim investicijama već godinama kontinuirano smanjuje. U kriznim vremenima domaći investitori su pouzdan partner u realizaciji ciljeva privrednog rasta, a jak sektor malih i srednjih preduzeća povećava otpornost i fleksibilnost privrede u celini. Da bi se afirmisali domaći investitori i preduzetnici potreban je stabilan poslovni ambijent u kome postoje jasna i jednaka pravila igre za sve učesnike.

Industrijskim politikama, izgradnjom jasnog regulatornog okvira, važno je nastaviti sa podsticanjem razvoja razmenljive privrede. Taj deo privrede treba da bude nosilac tehničkog progresa i visoke produktivnosti. To su privredne grane sa velikom dodatom vrednošću, upućene na međunarodno tržište, sposobne da se takmiče u tržišnoj utakmici. Digitalizacija i dobra osnova u oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija nude potencijal za dalji ubrzani tehnološki napredak koji treba sve više da prožima oblasti privrede i javnog sektora. Cirkularna ekonomija predstavlja takođe veliki, još uvek neiskorišćen, potencijal za dodatne izvore rasta, sve uz upotrebu fondova namenjenih zelenoj tranziciji koja je neminovnost u narednom periodu. Veliki

državni projekti u naučnom sektoru su bitni kao zamajac ovakvom rastu zasnovanom na znanju i tehnološkom napretku.

Uprkos aktuelnim neizvesnostima, R. Srbija mora da nastavi započete strukturne reforme. Kulminacija problema u energetskom sektoru ponovo je u prvi plan istakla potrebu bržeg i efikasnijeg reformisanja velikih javnih preduzeća. Pod tim se podrazumeva: profesionalizacija upravljanja, poslovna i finansijska konsolidacija, ali i delimična privatizaciju. Shodno tome, neophodno je izraditi studiju efikasnosti javnih investicija u R. Srbiji u poslednjih 10 godina kako bi se ostvarilo adekvatno investiciono planiranje

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

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

R. Srbiji su potrebne reforme, kako bi se povećala štednja i investicije po osnovu domaće štednje; efikasna politika zapošljavanja, kako bi se radna snaga kvalifikovala za industrijsku proizvodnju; povećanje tehnološke osnove proizvodnje u cilju postizanja produktivnosti i konkurentnosti; značajno povećanje efikasnosti ustanova oslanjanjem na jednostavna pravila i elektronsku administraciju; dosledna antimonopolska politika uz stalnu brigu za slobodnu trgovinu kako spoljnu tako i unutrašnju; fiskalna i monetarna politika koje vode ka makroekonomskoj stabilnosti i jačanju konkurentnosti ekonomije.

Premda je teško prognozirati dalji tok ratnog sukoba u Ukrajini, neizostavno su proizvedena nova geopolitička ograničenja. Moguća su i nova žarišta. Sa druge strane, pandemija COVID-19 je doprinela

ubrzanju promena iniciranih IV industrijskom revolucijom. Sve u svemu svet, kakav smo poznavali, je trajno promenjen. U takvim okolnostima, pored oprezne i koordinisane makroekonomske politike koja je usmerena na stabilnost, R. Srbija mora da nastavi da modernizuje državu, menja strukturu privrede, vidljivo podiže produktivnost i konkurentnost.

Ekonomski oporavak i ubrzani razvoj ne može ostvariti bez jasnog definisanja područja razvoja i boljeg korišćenja postojećih privrednih i ljudskih potencijala koji su do sada bili nedovoljno iskorišćeni. Na kreatorima ekonomske politike je da aktiviraju raspoložive resurse u svrhu ostvarivanja privrednog rasta, vodeći pri tome računa da se time ne ugrožava ekonomska stabilnost ekonomije kao celine.

Zaključak

Odgovor na krizu, uslovljenu pandemijom virusa COVID-19, u R. Srbiji, kao i u većini drugih zemalja, bila je oličen u neznatno većoj zastupljenosti mera fiskalne politike u poređenju sa merama monetarne politike. Analogno tome, i na strani monetarne i na strani fiskalne politike, bio je gotovo identičan skup mera. U tom kontekstu mere monetarne politike su se odnosile na snižavanje referentnih kamatnih stopa, obezbeđivanje kreditnih linija i stvaranje uslova za likvidnost privrede. Sa druge strane, mere fiskalne politike imale su zadatak da smanje fiskalnu opterećenost stanovništva i da im putem različitih elemenata budžetske pomoći pomognu da lakše prebrode pandemiju COVID-19.

Intervencije centralne banke, u vidu smanjenja obaveznih rezervi bankama, smanjenja kamatnih stopa i održavanja kursa, doprinele su održavanju likvidnosti privrede. Osim toga, država je obezbedila paket mera u iznosima od više milijardi evra kako bi održala nivo privredne aktivnosti i sprečila povećanje nivoa nezaposlenosti, koji je potencijalno mogao da predstavlja najveći problem u ovom kriznom periodu.

R. Srbija je sprovela mere ekonomske politike, u skladu sa merama naprednih svetskih ekonomija ali, suočavanje sa višestrukim krizama u prethodnom periodu, kao i sa nesagledivim krajem pandemije COVID-19, onemogućava precizniju prognozu rezultata privrednih aktivnosti u

narednom periodu. Ekonomija R. Srbije, pored pandemije COVID-19, suočava se sa izraženim ekonomskim i geopolitičkim rizicima, pa je stoga izvesno da će privredni rast, umesto prognoziranih 4,5% u 2022. godini, biti znatno niži. Projekcije da će inflacija početi da opada početkom 2022. godine, se nisu desile zbog rasta cena energenata i repromaterijala. Osim toga, realno je očekivati da i fiskalni deficit bude veći od planiranog.

Ukrajinska kriza dodatno komplikuje makroekonoska kretanja u R. Srbiji. Nekoliko je kanala kojima će se posledice rata u Ukrajini preneti na ekonomiju R. Srbije. To je, pre svega, rast cena energenata koji je, zbog lošeg poslovanja u ovom sektoru privrede, počeo i pre rata u Ukrajini. Drugi kanal, kojim će Ukrajinska kriza pogoditi našu ekonomiju, je smanjenje izvoza u Rusiju i Ukrajinu, koji je, pre početka ratnih sukoba, iznosio oko milijardu evra. S druge strane, pogodiće nas i slabiji rast evropskih privreda koje takođe pogađa Ukrajinska kriza. Treći kanal odnosi se na efekte kidanja proizvodnih lanaca u kojima učestvuju sirovine iz Rusije i Ukrajine. Takođe, zaoštreni geopolitički tokovi značajno će uticati i na smanjenje priliva stranih direktnih investicija.

Izmenjeni politički i ekonomski uslovi poslovanja, u drugi plan stavljaju ekonomske mere usmerene na nezavršenu pandemiju COVID-19. Samim tim i reformski procesi poprimaju neke nove dimenzije koje moraju podrazumevati povećavanje učešće produktivnih javnih rashoda u ukupnoj javnoj potrošnji, povećavanje pomoći najugroženijim segmentima privrede i stanovništva. U svetlu povećanih cena hrane, umesto zamrzavanja cena i zabrane izvoza potrebno je stimulisati poljoprivrednu proizvodnju putem olakšanog pristupa finansiranju za poljoprivrednike ili subvencionisanja poljoprivredne proizvodnje.

Novonastala energetska kriza usmerava reformski proces u obezbeđivanje efikasnijeg korišćenja energije, razvoj energetskog tržišta i povećanje energetske efikasnosti, što će zahtevati dodatne finansijske podsticaje. S tim u vezi, potrebno je razviti politiku postepenog smanjivanja jaza između cena energije na regionalnom tržištu i onih koje se propisuju za domaćinstva i industriju, uz paralelno svođenje njihovog poreskog opterećenja na prosečne evropske razmere, kao i uz eksplicitno pokrivanje ostatka "jaza" budžetskim sredstvima. Uz to, potrebno je paralelno sprovesti mere socijalne zaštite najugroženijih građana i

potrošača.

Iskustvo u prethodnom periodu nam pokazuje da su stabilne javne finansije nužne ne samo kao pretpostavka održivog rasta, već pre svega, kao preduslov adekvatne reakcije države u vanrednim okolnostima poput ove izazvane pandemijom COVID-19 i Ukrajinskom krizom. Raspoloživ fiskalni prostor, u narednom srednjoročnom periodu, treba stoga usmeriti na održanje dostignutog nivoa javnih ulaganja jer, javne investicije su ključan faktor bržeg oporavka privrede i stvaranja osnova za dinamičan privredni rast.

Pri kreiranju i razradi strateške razvojne orijentacije R. Srbije posebno treba imati u vidu negativne strane procesa globalizacije svetske privrede i povezivanja sa regionalnim integracijama. Pri tome, R. Srbija u skladu sa svojim razvojnim interesima, treba da utvrdi odgovarajuću razvojnu strategiju, tako da izbegne opasnosti od marginalizacije u uslovima globalizacije, integracije i liberalizacije u međunarodnim ekonomskim odnosima i da minimizira neželjene efekte koje nose ovi procesi za privredno i tehnološki slabije razvijene zemlje. Istovremeno, treba da obezbedi otvaranje nacionalne ekonomije ka svetu i tehnološkim dostignućima kao osnovnom načinu dostizanja grupacije srednje razvijenih zemalja. Takva razvojna orijentacija podrazumeva, pored otvorenosti zemlje za povezivanje sa svetom, i ubrzano sprovođenje strukturnog prilagođavanja, čime će se stvoriti uslovi za povećanje obima i unapređenje strukture proizvodnje i izvoza, a privreda osposobiti za konkurenciju na globalnom tržištu.

Reference

1. Evropska komisija, (2021), *Saopštenje o politici proširenja EU za 2021. godinu*,https://www.mei.gov.rs/upload/documents/eu_dokumenta/godisnji_izvestaji_ek_o_napretku/serbia_report_2021.pdf
2. Institut ekonomskih nauka, (2021), *Poslovanje u uslovima pandemije – izazovi i šanse*,Beograd,https://www.library.ien.bg.ac.rs/index.php/zb/article/view/1433/1210
3. Fiskalni savet Srbije, (2022), *Antikrizne budžetske mere tokom pandemije COVID-19:troškovi,rezultati pouke,* https://www.fiskalnisavet.rs/doc/analize-stavovi-predlozi/2022/FS_Antikrizne_budzetske_mere_tokom_pandemije.pdf
4. Martin, V., (2020), Odgovor monetarne i fiskalne politike na

COVID-19 u Srbiji, *Bankarstvo*, 49(2)

5. Mikanović F., Kolar M., (2020), *Mere suzbijnjanja ekonomskih posledica pandemije COVID-19*, Centar za međunardnu javnu politiku, Beograd
6. Narodna banka Srbije, (2020), *Odluka o privremenim merama za očuvanje finansijske stabilnosti sistema, Izvršni odbor Narodne banke Srbije*, Beograd
7. Narodna banka Srbije, (2022), *Makroekonomska kretanja u Srbiji*, https://www.nbs.rs/export/sites/NBS_site/documents/finansijska-stabilnost/prezentacije/prezentacija_invest.pdf
8. Praščević, A., (2020), Ekonomski šok pandemije Covid-19 – prekretnica u globalnim ekonomskim kretanjima, *Ekonomske ideje i prakse,* broj 37, Beograd
9. Udovički, K., (2020), *Komentar na usvojene i najavljene ekonomske mere za ublažavanje posledica COVID-krize*, CEVES - Centar za visoke ekonomske studije, Beograd
10. Vlada Republike Srbije, (2021), *Program ekonomskih reformi za period od 2022 do 2024. godine*, https://rsjp.gov.rs/sr/vesti/nacrt-programa-ekonomskih-reformi-za-period-od-2022-do-2024-godine/
11. Veselinović, P., (2013), *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac

REFORM PROCESSES IN THE REPUBLIC OF SERBIA DURING THE PERIOD OF ONGOING COVID-19 PANDEMIC

Macroeconomic picture of the Republic of Serbia shows stability and a successful fight against the ongoing crisis. Economic activity has not only recovered, but exceeded the expectations as well. Employment, which has hardly declined during the most serious waves of pandemic, continues to increase. Foreign direct investment inflows have returned to the upward trajectory as before the crisis. Consequently, the fiscal deficit is getting reduced in good part due to increased collection of tax revenues. Inflation, though higher than in previous years, remains under control. However, associated with the current macroeconomic picture, several reasons for concern need to be highlighted, primarily related to a potential public debt crisis and a growing foreign trade deficit. The work will call attention to the necessary reform steps towards further development of the economy of the Republic of Serbia and the implementation of structural reforms.

Keywords: economic policy, sustainable development, structure of economy, COVID-19, development strategy

BILATERALNI INVESTICIONI SPORAZUMI I STRANE DIREKTNE INVESTICIJE

Radovan Kastratović[*]

Predrag Bjelić[**]

U ovom radu izučavan je odnos između bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija. Primenom metoda deskriptivne statistike, istorijskog metoda i analize sadržaja napravljen je pregled razvoja prakse primene bilateralnih investicionih sporazuma u svetu i u Republici Srbiji. Sintetisani su osnovni ciljevi i odredbe tipičnih bilateralnih investicionih sporazuma i razmotrene su mogući alternativni pristupi u regulisanju i podsticanju tokova stranih direktnih investicija. Takođe, u radu je sproveden i sistematski pregled teorijske i empirijske literature, koji ukazuje na postojanje opštih pozitivnih efekata bilateralnih investicionih sporazuma na tokove stranih direktnih investicija, pri čemu postoji i značajan broj izuzetaka. Na kraju, na osnovu uzorka od 1980 opservacija bilateralnih investicionih tokova u Srbiji i statusa bilateralnih investicionih sporazuma sa 198 partnerskih privreda Srbije, posmatranih u periodu od 2010. do 2019. godine utvrđena je statistički značajna pozitivna korelacija između dve varijable. Ovakvi rezultati ukazuju na efektivnost primene bilateralnih investicionih sporazuma u intenziviranju tokova stranih direktnih investicija u Srbiji.

Ključne reči: bilateralni investicioni sporazumi, BIT, strane direktne investicije, SDI, promocija stranih ulaganja, međunarodno kretanje kapitala

Uvod

Globalni tokovi stranih direktnih investicija intenzivirani su na globalnom nivou od 1990-ih godina, što je doprinelo velikim promenama u međunarodnoj trgovini i svetskoj privredi uopšte. Zastupljenost multinacionalnih kompanija znatno je povećana, kao i njihove aktivnosti investiranja, a sa time je povećano i interesovanje zemalja da zaštite

[*] Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: kastratovic@ekof.bg.ac.rs
[**] Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, e-mail: bjelic@ekof.bg.ac.rs

interese svojih investitora i smanje njihovu izloženost rizicima. S druge strane, zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji postale su zainteresovane za privlačenje stranih direktnih investicija, usled očekivanja da će na ovaj način nadomestiti nedostatak kapitala i podstaći privredni razvoj. U odsustvu multilateralnog sistema regulisanja stranih direktnih investicija, bilateralni investicioni sporazumi postali su jedan od najznačajnijih instrumenata koji omogućava i zemljama izvoznicama i zemljama uvoznicama kapitala da ostvare svoje ciljeve koji se odnose na strane direktne investicije.

Za zemlje domaćine, bilateralni investicioni sporazumi predstavljaju osnovni instrument privlačenja investicija kojim ove zemlje povećavaju svoju atraktivnost za investitore dajući im različite vrste koncesija i signalizirajući spremnost za zaštite njihove interese. Za zemlje porekla investicije, bilateralni investicioni sporazumi predstavljaju način da se podstakne internacionalizacija preduzeća i da se interesi njihovih stranih filijala u drugim zemalja zaštite. Na kraju, bilateralni investicioni sporazumi značajni su i za same investitore s obzirom da im obezbeđuju transparentnost uslova poslovanja u zemljama sa kojima su takvi sporazumi potpisani, štite ih od političkih i drugih rizika sa kojima se mogu suočiti prilikom poslovanja u stranoj zemlji, sprečavaju diskriminatorno ponašanje zemlje domaćina i obezbeđuju mogućnost zaštite prava investitora pred nezavisnim arbitražnim telima u slučaju nastanka spora.

Proliferacija bilateralnih investicionih sporazuma u svetu bila je praćena dinamičnim rastom intenziteta tokova stranih direktnih investicija. Međutim, može se postaviti pitanje da li je to intenziviranje tokova stranih direktnih investicija posledica uspešnosti bilateralnih investicionih sporazuma da obezbede postizanje prethodno pomenutih ciljeva, ili je, pak, ono posledica drugih, pre svega ekonomskih faktora. Kako bismo razmotrili prirodu odnosa bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija, u ovom radu je prvo analiziran razvoj primene bilateralnih investicionih sporazuma tokom vremena, pri čemu su identifikovani ključni faktori koji su opredeljivali rast i smanjenje broja zaključenih sporazuma u svetu. Zatim su sintetisani ključni motivi zbog kojih se ova vrsta sporazuma zaključuje, kao i ključni elementi ovih sporazuma i njihov značaj za sporazumne strane i investitore. U radu su takođe razmotrene alternativne

mogućnosti regulisanja i podsticanja tokova stranih direktnih investicija. Osim toga, sproveden je i sistematski pregled literature gde su sintetisani ključni dosadašnji nalazi empirijskih istraživanja koja su izučavala odnos bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija i utvrđeni su mogući razlozi postojanja varijacija rezultata u različitih studijama.

Na kraju odnos bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija razmotren je u slučaju Srbije. Na osnovu 1980 opservacija bilateralnih tokova stranih direktnih investicija i statusa bilateralnih investicionih sporazuma između parova zemalja sprovedena je deskriptivna i korelaciona analiza kojom je testirano postojanje veze između ove dve varijable. Rezultati analize ukazuju na to da je ova veza pozitivna i statistički značajna, što ukazuje na efektivnost bilateralnih investicionih sporazuma u intenziviranju tokova stranih direktnih investicija u našoj zemlji.

Ostatak ovog rada strukturisan je na sledeći način. U narednom segmentu prezentovan je razvoj primene bilateralnih investicionih sporazuma u svetu. Nakon toga predstavljeni su osnovni ciljevi sporazumnih strana i investitora zbog kojih se bilateralni investicioni sporazumi zaključuju. Zatim je razmotrena sadržina tipičnih bilateralnih investicionih sporazuma i njihovih ključnih odredbi. U sledećem delu prezentovani su rezultati sistematskog pregleda empirijske i teorijske literature u kojoj je izučavan odnos bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija. U pretposlednjem delu rada dat je pregled primene bilateralnih investicionih sporazuma u Republici Srbiji i predstavljeni su rezultati analize odnosa ovih sporazuma i tokova stranih direktnih investicija u našoj zemlji. Na kraju je data rekapitulacija ključnih rezultata analize opisane u ovom radu i izvedeni su odgovarajući zaključci.

Razvoj primene bilateralnih investicionih sporazuma

Međudržavni sporazumi kojima se regulišu pitanja značajna za strane direktne investicije imaju dugu istoriju. Najraniji primeri takvih sporazuma mogu se pronaći još u 18. veku u praksi Sjedinjenih Američkih Država (Vandevelde, 2009). Naime, Sjedinjene Američke Države su zaključivale sporazume o prijateljstvu, trgovini i plovidbi

(eng. *Treaties of Friendship, Commerce, and Navigation*), čija je primarna svrha bila podsticanje međunarodne trgovine i unapređenje diplomatskih odnosa između ove države i njenih trgovinskih partnera. Prvi sporazum ovog tipa jeste Sporazum o prijateljstvu i trgovini između Sjedinjenih Američkih Država i Francuske, koji je potpisan 16. jula 1782. godine. Ubrzo nakon potpisivanja ovog sporazuma, usledilo je zaključenje sličnih sporazuma između Sjedinjenih Američkih Država i većeg broja tada najmoćnijih država Evrope. Za sve ove sporazume bila je karakteristična veća orijentacija prema trgovini, dok su pitanja zaštite i podsticanja investicija bila od sekundarnog značaja.

Vremenom, u ove sporazume sve češće počinju da se uključuju odredbe koje su se odnosile na investicije. Klauzule sporazuma koje su se odnosile na investicije obuhvatale su određene opšte standarde poput potpune i savršene zaštite imovine, koja se garantovala državljanima Sjedinjenih Američkih državama na teritoriji zemlje partnera (Vandevelde, 2009). Klauzule koje su najsličnije današnjim bilateralnim investicionim sporazumima odnosile su se na zahteve za kompenzacijom u slučaju eksproprijacije imovine američkih investitora u inostranstvo, kao i garancije zemalja partnera da će američkim investitorima pružiti nacionalni tretman i da će poštovati princip najpovlašćenije nacije. Ipak, za sve sporazume o prijateljstvu, trgovini i plovidbi bio je zajednički nedostatak da nije postojao mehanizam kojim bi se odredbe sporazuma zaista u praksi i sprovele. Drugim rečima, efektivnost zaštite stranih direktnih investicija koju su pružali ovi sporazumi bila je ograničena. Poštovanje sporazuma počivalo je na diplomatskim naporima i, ponekad, upotrebi sile, odnosno vojnim intervencijama čiji je cilj bio zaštita ekonomskih interesa američkih investitora u inostranstvu.

Prvi moderni bilateralni investicioni sporazumi nastaju u periodu nakon Drugog svetskog rata, sa osnovnim ciljem da se zaštite strane investicije razvijenih zemalja. U ovom periodu u fokusu je bila liberalizacija trgovine. Opšti sporazum o carinama i trgovini zaključen je 1947. godine. Pitanja koja se odnose na investicije su, međutim, ostala izvan okvira postavljenog ovim sporazumom. Odsustvo multilateralne platforme u regulisanju tretmana investicija, uslovilo je bilateralni pristup koji du države počele da praktikuju.

Dodatan uzrok rasta popularnosti bilateralnih investicionih

sporazuma bila je dekolonijalizacija. Ovim procesom nastao je veliki broj država koje su mahom bile slabije ekonomski razvijene. Ovde države su, ujedno, iskazivale i visok stepen nepoverenja prema stranim ulaganjima, koja su smatrale za nepoželjni vid uticaja svojih bivših metropola kojima se ugrožava njihova novostečena nezavisnost. Iz tog razloga, veliki deo bivših kolonija uveo je različite vidove zabrana investiranja za nerezidente, a često je sprovođena i eksproprijacija postojećih stranih investicija.

Razvoj bilateralnih investicionih sporazuma podstakao i je i nastanak socijalističkog bloka država. U grupi zemlja koja je pripadala ovom bloku u periodu nakon Drugog svetskog rata došlo je do nacionalizacije imovine. Pri tome, nacionalizacija se odnosila i na imovinu nerezidenata.

Odgovor razvijenih zemalja na ove promene u globalnom okruženju, a u cilju zaštite njihovih investitora od eksproprijacije, bila su zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma. Prvi primeri takvih sporazuma su bilateralni investicioni sporazum između Savezne Republike Nemačke i Pakistana i Savezne Republike Nemačke i Dominikanske Republike, koji su potpisani 1959. godine. U narednim godinama sa istom praksom zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma nastavljaju i ostale razvijene zemlje Evrope.

Ovi sporazumi, bez obzira na to koje su ih zemlje zaključivale, po svojim suštinskim karakteristikama su bili slični. Tako su svi sporazumi ove vrste bili u potpunosti orijentisani na regulisanje pitanja investicija, dok su drugi aspekti ekonomskih i političkih odnosa zemalja potpisnica zanemarivani. Osnovni rezon ovakvog pristupa bio je da se sadržina sporazuma u najvećoj mogućoj meri pojednostavi. Na ovaj način nastojalo se da se zaobiđu nepotrebno dugi i skupi pregovori, kao i da se u što većoj meri umanje teškoće zaključivanja sporazuma i problema u njihovom sprovođenju. Po pravilu, ovi sporazumi sadržali su garancije nacionalnog tretmana i statusa najpovlašćenije nacije. Osim toga, sporazumima je predviđan takozvani „fer" tretman investicija. Na kraju, ovi sporazumi su regulisali pitanja eksproprijacije. Odredbe koje su se odnosile na ove probleme predviđale su obavezu promptne isplate odgovarajuće naknade u slučaju eksproprijacije imovine stranih investitora. Pri tome, visina i načini utvrđivanja naknade ostali su

nedovoljno precizno definisani.

Bilateralni investicioni sporazumi u početku su uglavnom zaključivani između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju. Njihova zastupljenost na svetskom nivou ostala je na ograničenom nivou tokom 1960-ih godina, što se može pripisati negativnom stavu zemalja u razvoju prema stranim direktnim investicijama, što se odražavalo i na njihovu spremnost da u ulaze u pregovore i zaključuju bilateralne investicione sporazume.

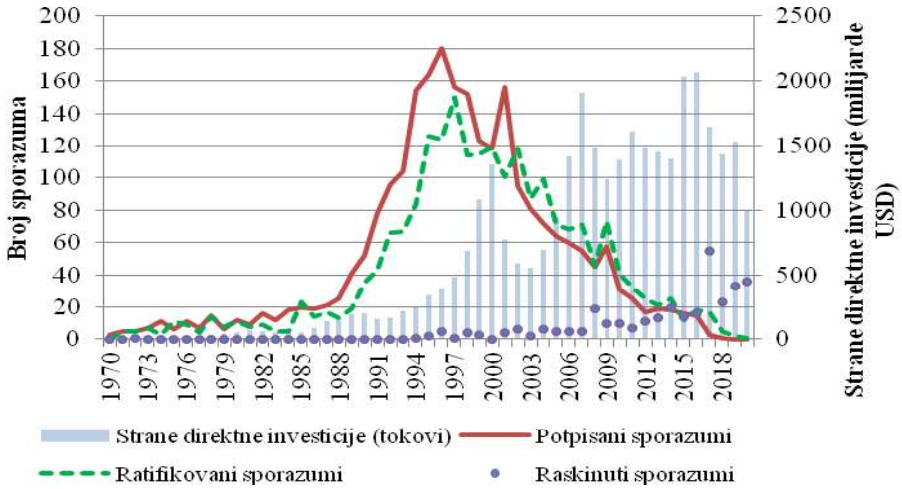
Jedna od značajnijih odredbi modernih bilateralnih investicionih sporazuma odnosila se na ostavljanje mogućnosti pokretanja sporova pred *ad hoc* arbitražnim telima. Takođe, tokom 1950-ih i 1960-ih godina ulagani su napori da se ustanovi institucionalni okvir za zaštitu stranih investicija. Ovi napori rezultirali su formiranjem Međunarodnog centra za rešavanje investicionih sporova (eng. *The International Centre for Settlement of Investment Disputes - ICSID*). Ova institucija funkcioniše pod okriljem grupacije Svetske banke i realizuje aktivnosti arbitraže u sporovima koji nastaju u vezi ta stranim investicijama. Kreiranjem ove institucije označilo je definitivno napuštanje prakse primene diplomatije i vojne sile u zaštiti interesa koji proizilaze iz stranih direktnih investicija.

U ovom periodu, Sjedinjene Američke Države nastavljaju sa bilateralnim regulisanjem pitanja koja se odnose na investicije daljim zaključivanjem sporazuma o prijateljstvu i trgovini. Ovi sporazumi po sadržini su bili slični predratnim sporazumima istog tipa koje su Sjedinjene Američke Države zaključivale. Osnovna razlika odnosila se na proširenje opsega nadležnosti sporazuma. Umesto državljana Sjedinjenih Američkih Država, kako je to ranije bio slučaj, u novijim sporazumima subjekt zaštite sporazuma su i državljani i kompanije koje su rezidenti ove zemlje. Osnovna razlika u odnosu na bilateralne investicione sporazume drugih država ogledala se u mehanizmu za rešavanje sporova. Dok su ostali sporazumi upućivali na novoformirani Međunarodni centar za rešavanje investicionih sporova, američki sporazumi predviđali su nadležnost Međunarodnog suda pravde u slučajevima spora. Pri tome, mogućnosti primene ove odredbe američkih sporazuma bile su ograničene. Pre pokretanja spora pred Međunarodnim sudom pravde, bilo je neophodno da se prvo iscrpe svi pravni lekovi koje pruža pravni okvir zemlje domaćina (Vandevelde,

2009).

Dinamika potpisivanja, ratifikacija i raskidanja bilateralnih investicionih sporazuma od 1970. godine do danas predstavljena je na slici 1. Na slici se može primetiti da su tokom 1970-ih i 1980-ih godina zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma ostala na niskom nivou. Do značajne promene u ovoj dinamici dolazi tokom 1990-ih godina. U ovom periodu menja se stav prema stranim direktnim investicijama u velikom broju država.

Slika 1 Ukupan broj potpisanih, ratifikovanih i raskinutih bilateralnih investicionih sporazuma na godišnjem nivou i globalni tokovi stranih direktnih investicija u periodu od 1970 do 2021. godine



Izvor: Autori na osnovu baza podataka UNCTADStat i IIA Navigator Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju.

Nakon dužničkih kriza tokom 1980-ih godina, strane direktne investicije postaju krucijalan izvor finansiranja za zemlje u razvoju. Ove zemlje počinju međusobno da se nadmeću, nastojeći da pruže što bolje uslove stranim investitorima. Osim priliva kapitala, do aktivnog pristupa u privlačenju stranih direktnih investicija dovela su i očekivanja nosilaca ekonomske politike da investicije dovode do ekonomskog rasta i razvoja, unapređenja izvozne konkurentnosti, transfera tehnologije i smanjenja problema nezaposlenosti (Kastratović, 2016, 2020). Mnogi od ovih efekata pokazali su se kao relevantni i u našem regionu (Cvetanović, Despotović, & Milovanović, 2018; Tubić, 2016), s tim što postoje i empirijski dokazi koji ukazuju na odsustvo razvojnih

efekata u zemljama u tranziciji (Stanišić, 2015). Ipak, većina zemalja kako u našem okruženju, tako i u ostatku sveta sprovodi različite vrste aktivnosti u cilju promovisanja stranih ulaganja. Sa otvaranjem za strana ulaganja, došlo je do istovremenog rasta interesovanja zemalja za zaključivanjem bilateralnih investicionih sporazuma (Sachs & Sauvant, 2009). Brojne specijalizovane agencije nadležne za strana ulaganja bile su aktivne na polju priprema i zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma tokom 1990-ih i prve polovine 2000-ih godina. Samo u periodu između 1990. i 1995. godine ukupan broj potpisanih i ratifikovanih sporazuma gotovo je udvostručen u odnosu na celokupan period pre 1990. godine. Države zainteresovane za privlačenje stranih direktnih investicija počele su da posmatraju bilateralne investicione sporazume kao jedan od načina poboljšanja konkurentske prednosti u postizanju ovog cilja. Rast broja bilateralnih investicionih sporazuma može se interpretirati kao indikator povećanja orijentisanosti zemalja prema privlačenju stranih direktnih investicija i kao odraz liberalizacije zakonskog okvira za strana ulaganja.

Na slici 1 evidentno je da je proliferacija bilateralnih investicionih sporazuma nakon svega nekoliko godina bila praćena izuzetno intenzivnim rastom tokova stranih direktnih investicija, koje su 2006. godine nadmašile nivo od 1,9 biliona USD. Rezultati u ovom periodu sugerišu da su bilateralni investicioni sporazumi doprineli stvaranju povoljnog okruženja za strane direktne investicije, odnosno da su doprineli procesu opšte liberalizacije u međunarodnim ekonomskim odnosima i otvaranju različitih sektora za strane investicije. Trend intenzivnog rasta globalnih tokova stranih direktnih investicija preokrenut je nakon 2007. godine, pre svega usled pogoršanja opšteg privrednog okruženja uslovljenog svetskom ekonomskom krizom.

U periodu nakon krize, došlo je do nestabilnog oporavka globalnih tokova, pri čemu je u 2016. godini ostvaren istorijski maksimalan nivo tokova stranih direktnih investicija od preko 2 biliona USD. U ovom periodu, nastavljeno je sa liberalizacijom pravnog okvira koji se odnosi na strana ulaganja u velikom broju zemalja. Takođe, nastavljen je i rast značaja multinacionalnih kompanija u svetskoj privredi. Međutim, najnoviji globalni šok izazvan pandemijom virusa Covid-19, prema prvim procenama, značajno se negativno odrazio na tokove stranih direktnih investicija, posebno u sektoru usluga (Fu, Alleyne, &

Mu, 2021). Ovo otvara pitanja na koji način će zemlje reagovati u budućnosti i da li će, eventualno, prethodno pomenuti trend liberalizacije režima stranih direktnih investicija biti preokrenut.

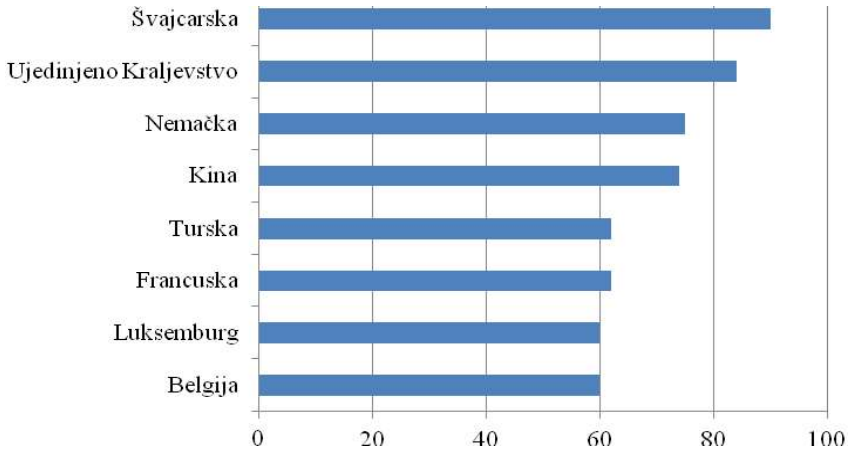
Slika 2 Struktura zaključenih važećih bilateralnih investicionih sporazuma prema karakteristikama parova zemalja koje ih zaključuju zaključno sa 2021. godinom



Izvor: Autori na osnovu IIA Navigator baze podataka Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju.

Raspoložive opservacije sa kraja vremenskog perioda koji je analiziran na slici 1 ukazuju na potpuni prestanak zaključivanja novih bilateralnih investicionih sporazuma i evidentan rastući trend raskida postojećih. Ipak, ovu informaciju treba uzeti sa dozom rezerve s obzirom da je ovakvom razvoju zaključivanja bilateralnih investicionih sporazuma prethodio relativno dug period zaključivanja novih sporazuma, što je moglo dovesti do zasićenja u velikom broju zemalja, odnosno do objektivnog smanjenja mogućnosti za zaključivanjem novih sporazuma.

Slika 3 Zemlje sa najvećim brojem zaključenih BIT sporazuma zaključno sa 2021. godinom



Izvor: Autori na osnovu baze podataka IIA Navigator Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju.

Pregled zemalja sa najvećim brojem važećih bilateralnih investicionih sporazuma predstavljen je na slici 3. Posmatrano po pojedinačnim zemljama, najaktivnije na polju zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma su Švajcarska, Ujedinjeno Kraljevstvo i Nemačka. Ove zemlje su zaključno sa 2021. godinom zaključile 90, 84, odnosno 75 bilateralnih investicionih sporazuma.

Zemlje sa najvećim brojem važećih bilateralnih sporazuma, prema podacima Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju i Svetske banke, u najvećoj meri su ujedno i zemlje sa trenutno najvećim nivoom stanja stranih direktnih investicija (izlaznih i ulaznih). Karakterističan izuzetak su Sjedinjene Američke Države, koji su pojedinačno posmatrano najznačajniji izvor i destinaciju stranih direktnih investicija, a koje imaju svega 38 trenutno važećih bilateralnih investicionih sporazuma, od čega se značajan deo u određenoj meri razlikuje od tipičnih bilateralnih investicionih sporazuma, što je detaljnije prethodno diskutovano.

Ciljevi bilateralnih investicionih sporazuma

Države zaključuju bilateralne investicione sporazume sa različitim ciljevima. Uopšte uzevši, osnovni cilj ovih sporazuma je smanjenje

barijera u tokovima stranih direktnih investicija. Dominanti posebni ciljevi zaključenja sporazuma zavise od primarne uloge države potpisnice u tokovima stranih direktnih investicija.

Za države koje su preovlađujuće domaćini stranih direktnih investicija, osnovni cilj koji postiže zaključenjem bilateralnih investicionih sporazuma je podsticanje priliva stranih direktnih investicija. Naime, zaključivanjem bilateralnih investicionih sporazuma, zemlje domaćini investitorima iz zemalja porekla obznanjuju standarde tretmana stranih direktnih investicija. Na ovaj način, obezbeđuje se transparentnost regulatornog okvira zemlje domaćina, što sa druge strane smanjuje rizike investitora (Egger & Merlo, 2012). Zemlje domaćini su neretko bilateralne investicione sporazume koristile i u situacijama kada su sprovođene reforme privrednih sistema i liberalizacije regulatornog okvira za strane investicije. S obzirom da je, po pravilu, u pitanju bio dugoročan proces, zemlje domaćini su kroz potpisivanje bilateralnih sporazuma sa najznačajnijim zemljama porekla investicija obezbeđivale povoljan okvir za strana ulaganja u periodu do okončanja procesa reformi. Isto tako, zaključenje većeg broja sporazuma podsticalo je generalni fer tretman investicija (ne samo investicija poreklom iz zemalja sa kojima postoji bilateralni investicioni sporazum). Visoka zastupljenost bilateralnih investicionih sporazuma u praksi zemalja domaćina na kraju je i sama po sebi dovodila do usvajanja standarda sadržanih u sporazumima u zakonski okvir za strana ulaganja, čime je povećan stepen zaštite stranih investicija uopšte. Koncesije koje zemlje domaćini pružaju investitorima odredbama bilateralnih investicionih sporazuma, umanjuju troškove investiranja i rizike, što su među najznačajnijim faktorima koje investitori razmatraju prilikom donošenja odluke o lokaciji investicije (Kastratović & Vasiljević, 2018).

Nasuprot zemljama domaćinima, zemlje porekla kroz zaključenje bilateralnih investicionih sporazuma nastoje da obezbede zaštitu svojim investitorima i da umanje njihovu izloženost riziku prilikom investiranja u inostranstvo. Investitori se suočavaju sa većim brojem problema prilikom investiranja u inostranstvu. Strane direktne investicije obično podrazumevaju visoke troškove, koji se delom mogu smatrati podnetim troškovima. Drugim rečima, nakon što se investitori opredele za određenu lokaciju i u nju investiraju, oni deo troškova u

vezi sa investicijom ne mogu povratiti u slučaju da žele da promene lokaciju. Promena lokacije je, stoga, veoma problematična. Takva situacija otvara mogućnosti zloupotrebe u zemlji domaćinu. Nakon što se investitor veže za određenu lokaciju, a imajući u vidu da ne može lako izbor lokacije da promeni, zemlja domaćin može naknadno dodatno opteretiti investitore i ugroziti njihove interese radi postizanja sopstvenih ciljeva. Ovakvi vidovi zloupotrebe posebno su verovatni u slučajevima kada zemlja domaćin nema dovoljno izgrađene institucije i ukoliko postoji visok stepen korupcije. Iz tog razloga, od velikog je značaja ustanovljavanje sistema zaštite prava i interesa investitora. Zaključivanjem bilateralnih investicionih sporazuma predupređuju se eventualni problemi koji mogu nastati u poslovanju stranih filijala na tržištu zemlje domaćina i obezbeđuju se mehanizmi za reagovanje u slučaju nastanka problema.

Sadržina bilateralnih investicionih sporazuma

Sadržina sporazuma novijeg datuma ostala je slična sadržini prethodno diskutovanih sporazuma koji su zaključivani u periodu nakon završetka Drugog svetskog rata. Obe grupe sporazuma pokrivaju slična pitanja. U sporazumima se definišu osnovni pojmovi, odnosno šta se smatra stranom investicijom i stranim investitorom i definišu se osnovni standardi njihovog tretmana. Ove standarde u procesu pregovora tokom formulisanja sporazuma usaglašavaju zainteresovane zemlje. Opšti princip je da pojam investicija u sporazumima treba da bude široko postavljen i da pored materijalne imovine, obuhvati i nematerijalnu imovinu. Odsustvo takve formulacije ugrozilo bi prava intelektualne svojine investitora u zemlji domaćinu. Osim toga, fleksibilnom i širokom formulacijom termina, obezbeđuje se visoka pokrivenost sporazumom konkretnih investicija u praksi. Na opseg primene sporazuma utiče i vremenska i prostorna odrednica sporazuma. Najopštija formulacija koja pruža najširu pokrivenost, podrazumeva predviđanje primenjivosti odredbi sporazuma kako na investicije koje su pre potpisivanja sporazuma realizovane, tako i na sve investicije koje će biti realizovane po potpisivanju i ratifikaciji sporazuma. Takođe, važno je da sporazum bude primenjiv na celokupnoj teritoriji zemalja potpisnica. Kada je u pitanju definisanje subjekata na koje se odredbe bilateralnih

investicionih sporazuma odnose, javlja se problem nacionalnosti. Subjekti, čiji se interesi štite ovim sporazumima, mogu biti kako fizička, tako i pravna lica. Dok je kod fizičkih lica nacionalnost lako utvrdiva, za pravna lica ovo predstavlja kompleksan problem, s obzirom da se nacionalnost može utvrditi na bazi različitih kriterijuma. Primena nekih od tih kriterijuma, poput države u kojoj je sedište pravnog lica ili države u kojoj je pravno lice osnovano, relativno je jednostavna. Nasuprot tome, ukoliko se nacionalnost pravnog lica utvrđuje na bazi nacionalnosti njegovih vlasnika, tu mogu nastati značajne poteškoće prilikom praćenja lanaca vlasništva u velikom broju zemalja, što je karakteristično za korporacije sa velikim brojem akcionara.

Svi bilateralni investicioni sporazumi počinju preambulom u kojoj ugovorne strane iskazuju volju za većom međusobnom ekonomskom integracijom. U ovom delu potpisnice sporazuma takođe definišu sektore na koje se odredbe sporazuma odnose, kao i opšte ciljeve ekonomske politike kojima sporazum doprinosi.

I starije i novije sporazume karakterišu opšti standardi. Današnji bilateralni investicioni sporazumi obično se pozivaju na standard fer i pravičnog tretmana stranih investicija. Ovaj opšti standard međunarodnog prava nedovoljno je precizno definisan i primenjuje se kao opšti kriterijum prema kojem se procenjuje da li je investicija tretirana na zadovoljavajući način (Muchlinski, 2009).

Posebno su značajne i, praktično neizostavne, odredbe kojima se predviđa standard nacionalnog tretmana. Ovaj standard podrazumeva da zemlja domaćin garantuje da će strani investitor imati iste uslove poslovanja kao i domaća preduzeća. Na ovaj način sprečava se diskriminacija stranog kapitala. Osim ovog standarda, bilateralni investicioni sporazumi predviđaju poštovanje principa najpovlašćenije nacije. Na ovaj način se sprečava mogućnost diskriminacije različitih investicionih partnera, s obzirom da koncesija odobrena bilateralnim investicionim sporazumom investitoru iz bilo koje zemlje, mora biti odobrena svim investitorima iz svih zemalja sa kojima postoji zaključen bilateralni investicioni sporazum u kojem je sadržan princip najpovlašćenije nacije. Ograničenja ovog principa mogu proizaći u posebnim slučajevima, poput preuzimanja obaveza po osnovu članstva u ekonomskim integracijama, ratifikacije drugih međunarodnih

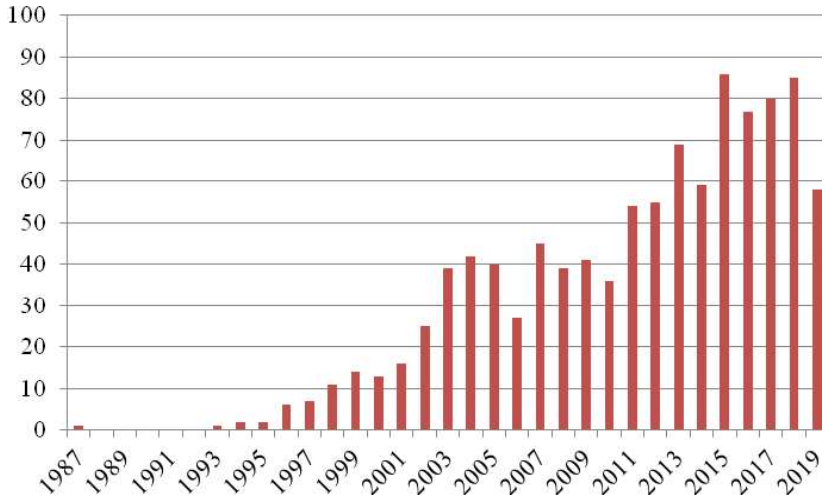
sporazuma ili ostalih sličnih razloga.

Još jedno standardno pitanje koje pokrivaju bilateralni investicioni sporazumi i koje je jedan od istorijskih razloga njihovog nastanka jeste eksproprijacija. Ovaj problem prestavlja izuzetno veliki rizik za strane investitore, posebno u slučaju investiranja u politički i ekonomski nestabilne zemlje. Regulativom ovih, ali i drugih pitanja, poput fer kompenzacije u vanrednim okolnostima i slobode repatrijacije profita unapređuje se transparentnost pravila kojima se reguliše poslovanje stranih filijala, što dodatno doprinosi sigurnosti investitora.

Važan segment svih bilateralnih investicionih ugovora odnosi se na odredbe kojima se definišu mehanizmi za rešavanje sporova koji nastaju u vezi sa stranim investicijama. Ovde se razlikuju dve grupe odredbi: one koje se odnose na sporove između zemalja potpisnica bilateralnih investicionih sporova i one koje se odnose na sporove između investitora i zemlje domaćina. Druga grupa posebno je značajna kao vid zaštite stranih investitora. Naime, ukoliko dođe do spora, investitor bi bio pod velikim rizikom nefer tretmana ukoliko bi ishod spora isključivo zavisio od pravnog sistema zemlje domaćina, posebno u slučajevima gde su u zemlji domaćinu vladavina prava i snaga institucionalnog okvira na nedovoljno visokom nivou. Zato se u ranijim sporazumima po pravilu predviđala nadležnosti Međunarodnog centra za rešavanje investicionih sporova. Danas se sve češće predviđa i mogućnost primene ad hoc međunarodne arbitraže. U svakom slučaju, ovim odredbama stranim investitorima se obezbeđuje pristup neutralnoj međunarodnoj jurisdikciji u slučaju sporova, te se iz tog razloga ove odredbe smatraju među najznačajnijim odredbama bilateralnih investicionih sporova, koje najdirektnije utiču na troškove investicija (Chaisse & Bellak, 2015; Egger & Merlo, 2012).

O efektivnosti zaštite stranih investitora koju pružaju bilateralni investicioni sporazumi svedoči dinamika pokretanja sporova pred nezavisnim arbitražama u vezi sa stranim investicijama, odnosno kršenjima odredbi ovih sporazuma. Ova dinamika predstavljena je na slici 4.

Slika 4 Broj sporova u vezi sa bilateralnim investicionim sporazumima u periodu od 1987. do 2020. godine.



Izvor: Autori na osnovu podataka Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju.

Podaci o broju sporova ukazuju na to da investitori u sve većoj meri štite svoja prava mehanizmima koji su definisani bilateralnim investicionim sporazumima. Ova tendencija je posebno postala izražena u periodu nakon svetske ekonomske krize. Naime, nakon 2010. godine ukupno je pokrenuto 690 sporova, što je dvostruko veći broj u odnosu na broj sporova u celokupnom preostalom periodu za koji je statistika o sporovima dostupna (1987-2010). Prezentovana dinamika sporova održava efektivnost zaštite interesa investitora koju pružaju bilateralni investicioni sporazumi. Jednim delom, veliki rast broja sporova može se objasniti rastom ukupnog broja bilateralnih investicionih sporova koji mu je prethodio. Osim toga, rastu broja postupaka doprineli su problemi u sprovođenju privatizacija, o čemu dodatno svedoči činjenica da je poslednjih nekoliko godina, prema podacima Međunarodnog centra za rešavanje investicionih sporova najveći broj sporova pokrenut protiv zemalja u tranziciji. Naposletku, mogući razlog rasta broja sporova su i mere koje su države donosile kao odgovor na svetsku ekonomsku krizu, a koje su u koliziji sa odredbama bilateralnih investicionih sporazuma.

Tokom 1990-ih i 2000-ih godina, intenzivna konkurencija između zemalja u privlačenju stranih direktnih investicija dovela je do specifične situacije, gde su pojedine zemlje u bilateralnim investicionim

sporazumima, ali i u sopstvenim pravnim okvirima, počele da pozitivno diskriminišu strane investicije. Naime, ovakvo postupanje podrazumevalo je da se stranim investicijama odobravaju povoljniji uslovi u odnosu na domaće investicije, u pogledu finansijske i nefinansijske podrške, kao i opštih usluga koji se odnose na investitore. Smisao ovakvih mera zasnivao se na pretpostavci da su strane investicije superiorne u odnosu na domaće, kada su u pitanju njihovi razvojni efekti, kao i pozitivni efekti prelivanja na domaća preduzeća. Međutim, ovakva praksa pokazala se u većem broju slučajeva neodrživom, posebno u periodu oporavka nakon svetske ekonomske krize, tako da bilateralni investicioni sporazumi najskorijeg datuma po pravilu ne sadrže nikakve diskriminatorne odredbe.

Za sporazume novijeg datuma karakteristično je to da u sve većoj meri insistiraju na održivosti investicija. Preambule kao i posebne odredbe ovih sporazuma često uređuju pitanja zaštite životne sredine i zdravlja stanovništva. Osim toga, često je eksplicitno izražavanje opredeljenosti ugovornih strana za poštovanje postojećih standarda koje se odnose na radno pravo. Noviji sporazumi po pravilu u fokus stavljaju strane direktne investicije, pri čemu eksplicitno isključuju sva pitanja koja se tiču portfolio investicija. U novijim sporazumima jasnije je definisano šta se sve obuhvata pod terminom „eksproprijacija“ i posebno se definiše sadržina termina „indirektna eksproprijacija“. Takođe, novije sporazume karakteriše eksplicitno definisanje slučajeva u kojima je ograničeno transferisanje sredstava, odnosno repatrijacija profita. Na kraju, u novijim sporazumima češće nego u starijim sporazumima nalaze se odredbe kojima se garantuje obezbeđenje transparentnosti pravnog okvira zemalja potpisnica koji se odnosi na strane direktne investicije (United Nations Conference on Trade and Development, 2021).

Alternative primeni bilateralnih investicionih sporazuma

Bilateralni investicioni sporazumi nesumnjivo su važan interes zaštite interesa stranih investitora i podsticanja tokova stranih direktnih investicija. Međutim, postoje alternativni pristupi kojima se ovi ciljevi mogu postići, a koji se mogu grupisati u: unilateralne, plurilateralne i multilateralne pristupe.

Unilateralni pristup u regulisanju pitanja koja su

značajna za strane direktne investicije, podrazumeva definisanje odgovarajućeg pravnog okvira zemlje domaćina. Kroz povoljno okruženje za strane investicije koje se može kreirati dobrim pravno-institucionalnim okvirom, zemlje domaćini mogu podstaći prilive stranih direktnih investicija. Međutim, dodatan uslov uspešnosti ovog pristupa je dugoročna opredeljenost zemlje domaćina za povoljan tretman stranih ulaganja. Ukoliko bi zemlja domaćin nominalno povoljnim pravnim okvirom uspela inicijalno da privuče strane direktne investicije, institucionalne slabosti i neadekvatan tretman investicija u praksi umanjili bi atraktivnost određene zemlje domaćina za sve buduće strane investicije. Nasuprot ovakvom ishodu, ukoliko bi povoljan pravni okvir za investicije bio zaista i sproveden u delo, unilateralni pristup bi doveo do dugoročnijih i značajnijih efekata na prilive stranih direktnih investicija, s obzirom da se jedinstvenim merama tangira veliki broj potencijalnih investitora.

U odnosu na unilateralni pristup, bilateralni investicioni sporazumi su superiorni u smislu mogućnost delovanja prema konkretnim velikim projektima i usmeravanju investicija u odnosu na određene karakteristike zemlje porekla investicije. Takođe, potpisivanje većeg broja bilateralnih investicionih sporazuma može delovati komplementarno sa liberalizacijom pravnog okvira, s obzirom da se prema stranim investitorima stvara utisak posvećenosti podsticanju i dobrom tretmanu stranih direktnih investicija, što unapređuje reputaciju zemlje domaćina. Ipak, zaključivanje bilateralnih sporazuma sa sobom nosi određene dodatne troškove u odnosu na unilateralnu liberalizaciju za zemlju domaćina u vidu troškova pregovaranja i zaključenja sporazuma, kao i gubitka određenog dela suvereniteta nakon zaključenja sporazuma.

Kada se upoređuju unilateralni i bilateralni pristup u liberalizaciji, regulisanju i podsticanju tokova stranih direktnih investicija, interesantno je razmotriti i odnos bilateralnih investicionih sporazuma i institucionalnog kvaliteta. Ukoliko je institucionalni kvalitet na dovoljno visokom nivou, može se postaviti pitanje da li su bilateralni investicioni sporazumi uopšte potrebni, s obzirom da institucije zemlje domaćina u tom slučaju mogu pružiti dovoljnu zaštitu i dovoljno dobre uslove stranim investitorima. Ukoliko, pak, institucionalni kvalitet nije na dovoljno visokom nivou, bilateralni investicioni sporazumi

mogu se posmatrati kao vid supstituta za kvalitet investicija. Dodatne garancije i koncesije koje se obezbeđuju stranim investitorima kroz zaključenje bilateralnih investicionih sporazuma same po sebi trebalo bi da povećaju sigurnost investitora i atraktivnost zemlje domaćina za investicije, u slučajevima gde institucionalni kvalitet nije na dovoljno visokom nivou. Međutim, upitno je da li će odredbe takvih bilateralnih investicionih sporazuma biti kredibilne za potencijalne investitore, ukoliko zemlja potpisnica sporazuma nema dovoljno snažne institucije da u praksi primeni odredbe sporazuma. Postojeći empirijski dokazi ukazuju na to da bilateralni investicioni sporazumi u određenoj meri uspešno supsituišu kvalitet institucija (Busse, Königer, & Nunnenkamp, 2010; Li, Zhao, & Shen, 2021).

Plurilateralni pristup u regulisanju i podsticanju stranih direktnih investicija primarno se odnosi na liberalizaciju tokova stranih direktnih investicija pod okriljem regionalnih trgovinskih integracija. Tradicionalno, pitanja trgovinske liberalizacije i liberalizacije stranih ulaganja tretirani su odvojeno i regionalne ekonomske integracije često su se usredsređivale samo na prvu grupu pitanja. Karakterističan izuzetak predstavlja Evropska unija, čiji je jedan od stubova opredeljenje za slobodnim kretanjem kapitala između zemalja članica. Ipak, i u ovoj integraciji postoje različiti vidovi ograničenja i prostor za dalju liberalizaciju stranih direktnih investicija (Budak, 2019, 2021). Značajan potencijal za intenziviranje tokova stranih direktnih investicija postoji i u produbljenu ekonomske integracije u okviru CEFTA 2006 sporazuma (Bjelić, Popović Petrović, & Kastratović, 2020).

Multilateralni pristup predstavlja pristup sa najvećim potencijalom za liberalizovanje tokova stranih direktnih investicija i ustanovljavanjem stabilnog i transparentnog regulatornog okvira. Tokom najvećeg dela 20. veka pitanja investicija bila su zanemarivana, što je jedan od osnovnih razloga dinamičnog rasta njihove zastupljenosti od 1980-ih godina o čemu je prethodno bilo reči. Krajem 20. veka multilateralna liberalizacija proširuje se sa međunarodne trgovine na međunarodno kretanje kapitala. Svetska trgovinska organizacija formirana je 1995. godine. Pod njenim pravnim okvirom usvojen je i Opšti sporazum o trgovini uslugama (eng. *General Agremeent on Trade in Services* - GATS) kojim se definišu osnovni vidovi usluga i kojim su multilateralni principi regulisanja i liberalizacije trgovine prošireni na

međunarodnu trgovinu uslugama (Bjelić, 2018, 2021). Ovaj razvoj multilateralnog trgovinskog sistema značajan je i za strane direktne investicije, s obzirom da mnoge usluge zahtevaju neposredno prisustvo pružaoca usluga u inostranstvu. Drugim rečima, prekogranična isporuka usluga često je povezana sa aktivnostima stranih filijala odnosno sa stranim direktnim investicijama.

Formiranje Svetske trgovinske organizacije značajno je za regulisanje stranih direktnih investicija i zbog Sporazuma o uslovima za strana ulaganja koja utiču na trgovinu (eng. (*The Agreement on Trade-related Investment Measure*), koji predstavlja najznačajniji multilateralni sporazum koji se neposredno odnosi na ovu tematiku. Sporazumom su definisani opšti standardi tretmana investicija koji se moraju poštovati prilikom definisanja regulatornog okvira koji se odnosi na strana ulaganja. Međutim, ovaj sporazum ima značajna ograničenja, koja proističu iz činjenice da je on relevantan isključivo za investicione mere koje se odnose na trgovinu robom (Jelisavac Trošić & Rapaić, 2014). Osim toga, ovaj sporazum nije sveobuhvatan i bilateralni investicioni sporazumi uglavnom nude veći stepen sigurnosti i povlastica u odnosu na standarde koji su definisani ovim sporazumom. S obzirom da zemlje u razvoju nakon formiranja Svetske trgovinske organizacije nisu bile zainteresovane da na multilateralnom nivou liberalizuju tokove stranih direktnih investicija, do danas su dominantan način za regulisanje i podsticanje tokova stranih direktnih investicija ostali bilateralni investicioni sporazumi.

Odnos bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija

Odnos bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija proističe direktno iz ciljeva sporazuma i njihove sadržine. Bilateralni investicioni sporazumi smanjuju rizike koji proističu iz razlika u definisanju i primeni nacionalnih pravnih okvira koji se odnose na strana ulaganja. Obavezujućim standardima i mogućnošću zaštite interesa investitora pred nezavisnim arbitražama, smanjuje se izloženost stranih investitora rizicima. Ovo podstiče tokove stranih direktnih investicija. Pri tome, očekivano je da najveći efekti bilateralnih investicionih sporazuma na tokove stranih direktnih

investicija budu između velikih zemalja i između zemalja gde postoji značajna razlika u obilju kapitala. Nasuprot tome, manji efekti očekivani su od sporazuma između manjih zemalja i zemalja sa relativnom oskudicom kapitala. Kakav će efekat zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma biti u konkretnom slučaju predstavlja empirijsko pitanje. S obzirom na prethodno opisano polazište ovog istraživačkog problema, kao adekvatan metodološki pristup nameće se gravitacioni model. Ovo iz razloga što gravitacioni model omogućava analizu efekata bilateralnih sporazuma na bilateralne tokove stranih direktnih investicija, uz kontrolisanje drugih opštih očekivanih efekata, poput veličine privreda partnera koji sporazume zaključuju i njihove međusobne distance. Stoga ne čudi da je većina empirijskih istraživanja ovog pitanja zasnovana na ekstenzijama gravitacionih modela primenjenim na tokove stranih direktnih investicija.

Teorijsku osnovu potonjih empirijskih istraživanja odnosa bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija postavili su Eger i Merlo. Ovi autori su definisali jedan od retkih deterministčkih modela koji ima direktne implikacije za odnos prethodno pomenutih varijabli. Njihov model zasniva se na opštem modelu heterogenih firmi, i u tom smislu, može se smatrati posebnim slučajem Melicovog modela (Melitz, 2003). Autori su pošli od pretpostavke da bilateralni investicioni sporazumi između sve zemlje vode smanjenju fiksnih troškova investiranja. Ovo smanjuje minimalan nivo produktivnosti koji je neophodan za uspešan ulazak na inostrano tržište, odnosno za osnivanje inostrane filijale. Smanjenje fiksnih troškova, omogućava marginalnim firmama da investiraju u inostranstvo, što povećava ukupan broj firmi koje internacionalizuju svoje poslovanje na ovaj način. Isti autori su i testirali implikacije svog deterministčkog modela na bazi podataka o nemačkim multinacionalnim kompanijama posmatranim u periodu od 1996. do 2005. Godine. Rezultati ove empirijske analize potvrdili su pomenute teorijske zaključke. Osim toga, autori su utvrdili da postojanje bilateralnih investicionih sporazuma vodi ne samo većem broju nemačkih filijala u zemljama sa kojima je potpisan bilateralni investicioni sporazum, već i da te filijale imaju intenzivnije aktivnosti u posmatranim zemljama domaćinima merene prodajom i ukupnim brojem postrojenja (Egger & Merlo, 2012). Retke studije koje su primenjivale sličan

mikro pristup u analizi ovog problema potvrdile su nalaze Egera i Merloa (Li & Zhao, 2021).

Najsveobuhvatniji pregled empirijskih testova odnosa bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija je meta-analiza Brejde i ostalih, koji su analizirali rezultate 74 empirijske studije iz ove oblasti. Rezultati njihove meta-analize ukazuju da su efekti bilateralnih investicionih sporazuma pozitivni, ali veoma niskog intenziteta. Autori ovakv rezultat pripisuju metodološkim nedostacima velikog broja studija koje su bile deo uzorka u njihovoj analizi(Brada, Drabek, & Iwasaki, 2021). U nastavku ćemo detaljnije razmotriti neke od najznačajnijih empirijskih istraživanja iz ove oblasti.

Osnovno istraživačko pitanje od kojeg se polazi u grupi empirijskih radova koji se zasnivaju na gravitacionom modelu jeste da li potpisivanje i (ili) ratifikacija bilateralnih investicionih sporazuma utiče na tokove stranih direktnih investicija između zemalja potpisnica, i, ukoliko utiče, kakva je priroda tog uticaja. Među prvima koji su pokušali da odgovore na ovo pitanje bili su austrijski ekonomisti Eger i Pfafermajr. Oni su utvrdili da bilateralni investicioni sporazumi pozitivno utiču na izlazne tokove stranih direktnih investicija, ali jedino u slučajevima kada su sporazumi ratifikovani, odnosno kada su odredbe sporazuma zaista implementirane (Egger & Pfaffermayr, 2004). Za samo potpisivanje sporazuma nije utvrđen statistički značajan efekat na tokove investicija.

Korišćenjem većeg uzorka parova zemalja članica Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj sa jedne strane i zemalja u tranziciji sa druge strane, utvrđeno je da bilateralni investicioni sporazumi utiču na nivoe stranih direktnih investicija (Egger & Merlo, 2007). Osim toga, autori su utvrdili da se efekti bilateralnih investicionih sporazuma ne realizuju odmah po zaključenju sporazuma, već da je potrebno da prođe određeno vreme od ratifikacije sporazuma kako bi se ispoljio njihov pun uticaj. Autori su u metodološkom pristupu napravili razliku efekata bilateralnih investicionih sporazuma u kratkom i dugom roku primenom dinamičkih gravitacionih modela. Na ovaj način, utvrđeno je da se približno polovina dugoročnih efekata bilateralnih investicionih sporazuma na strane direktne investicije akumulira tokom prvih godinu i po dana od dana ratifikacije sporazuma.

Pozitivan uticaj bilateralnih investicionih sporazuma utvrđen

je i analizom parova 83 zemlje u razvoju i 28 razvijenih zemalja, gde je, za razliku od prethodno razmatranih studija, eksplicitno kontrolisana i unilateralna liberalizacija režima za strana ulaganja posmatranih zemalja (Busse et al., 2010). Očekivano, kontrolisanje unilateralne liberalizacije, umanjilo je utvrđen intenzitet efekata bilateralnih investicionih sporazuma na tokove stranih direktnih investicija. Bez obzira na to, utvrđen je statistički značajan i pozitivan uticaj bilateralnih investicionih sporazuma. Ovi rezultati su potvrđeni analizom na uzorku od 8500 parova zemalja posmatranih u periodu između 2001. i 2012. godine. Ovom analizom, utvrđeno je da bilateralni investicioni sporazumi značajno doprinose rastu bilateralnih tokova stranih direktnih investicija. Za razliku od studije Egera i Pfefermajra, Koks i Romagosa su utvrdili statistički značajne efekte na samo u slučaju ratifikovanih, već i u slučaju samo potpisanih bilateralnih investicionih sporazuma (Kox & Rojas-Romagosa, 2020).

Studije koje na alternativan način aproksimiraju međunarodno kretanje kapitala takođe sugerišu pozitivne efekte bilateralnih investicionih sporazuma. Na primer, na uzorku 139 zemalja posmatranih u periodu od 1980. do 2014. godine, utvrđeno je da bilateralni investicioni sporazumi pozitivno utiču na obim prekograničnih merdžera i akvizicija, što implicira da ovi sporazumi povećavaju atraktivnost zemalja potpisnica za strane direktne investicije (Bhagwat, Brogaard, & Julio, 2021).

Jedan deo empirijske literature iz ove oblasti usmeren je na pojedinačne zemlje. Studije iz ove grupe takođe se predominantno zasnivaju na primeni gravitacionog modela. U jednoj takvoj studiji, analizirani su tokovi stranih direktnih investicija u Indiji u periodu od 2001. do 2012. godine i utvrđeno je da bilateralni investicioni sporazumi podstiču ove tokove (Bhasin & Manocha, 2016). U slučaju Južne Koreje, utvrđeno je da bilateralni investicioni sporazumi doprinose internacionalizaciji korejskih firmi prema zemljama u razvoju sa kojima su ovakvi sporazumi potpisani. Slični efekti, međutim, nisu utvrđeni za bilateralne investicione sporazume koje je ova zemlja potpisala sa razvijenim zemljama (Jung & Kim, 2020). Pozitivan uticaj bilateralnih investicionih sporazuma na izlazne investicije utvrđen je i u slučaju Kine, s tim što je ovaj uticaj izražen u slučaju privatnih, ali ne i državnih

preduzeća (Li et al., 2021).

Rezultati jednog dela literature ukazuju na odsustvo statistički značajnih efekata bilateralnih sporazuma na strane direktne investicije ili, čak, na postojanje negativnih efekata. Na primer, u slučaju 48 afričkih zemalja posmatranih u periodu od 2000. do 2018. godine, primenom dinamičkog modela stranih direktnih investicija nije utvrđen statistički značajan uticaj bilateralnih investicionih sporazuma na privlačenje stranih direktnih investicija u ovih zemljama (Beri & Nubong, 2021). Određene studije pojedinačnih zemalja takođe ne ukazuju na postojanje značajnih efekata bilateralnih investicionih sporazuma. Tako, u slučaju Indije utvrđeno je da bilateralni investicioni sporazumi pojedinačno ne utiču na prilive stranih direktnih investicija u ovoj zemlji (Singh, Shreeti, & Urdhwareshe, 2021). Na kraju, u slučaju Velike Britanije, gde su praćeni izlazni tokovi stranih direktnih investicija prema 140 partnerskih zemalja u periodu od 2009. do 2017. godine utvrđeni su negativni efekti bilateralnih investicionih sporazuma, s tim što ovi efekti nisu robusni na promene poduzoraka (Gurshev & Hamza, 2021).

Alternativa primeni gravitacionog modela je takozvani „monadni" pristup, gde se umesto bilateralnih tokova stranih direktnih investicija posmatraju ukupni prilivi ili odlivi stranih direktnih investicija jedne zemlje kao funkcija kumulativnog broja potpisanih bilateralnih investicionih sporazuma i niza ekonomskih determinanti investicija. Ovo je posebno karakteristično za prve radove iz ove oblasti, koji ukazuju na pozitivan uticaj bilateralnih investicionih sporazuma na prilive stranih direktnih investicija (Neumayer & Spess, 2005). Sličan pozitivni efekat utvrđen je i u novijim studijama fokusiranim na pojedinačne zemlje (Singh et al., 2021).

Nasuprot empirijskim analizama efekata bilateralnih investicionih sporazuma na tokove stranih direktnih investicija, relativno je mali broj studija koje su izučavale uzroke potpisivanja bilateralnih investicionih sporazuma. Postojeće studije ukazuju za značaj kvaliteta institucija zemalja potpisnica, njihovih ekonomskih performansi i njihove međusobne udaljenosti (Han, Chen, & Tian, 2020). Strane direktne investicije se najčešće ne uključuju kao nezavisna varijabla u ispitivanjima verovatnoće zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma, s obzirom da postojeći empirijski dokazi uglavnom upućuju

na smer uzročnosti od bilateralnih investicionih sporazuma prema stranim direktnim investicijama.

Na osnovu prethodno razmatranih empirijskih istraživanja, može se izvesti zaključak da ne postoji konsenzus u pogledu prirode odnosa bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija. Razlike u empirijskim rezultatima mogu se objasniti razlikama u metodama koji se u različitim istraživanjima primenjuju, nedostacima podataka (što se karakterističan problem za strane direktne investicije), razlikama u kontekstima istraživanja i heterogenošću opšteg uticaja bilateralnih investicionih sporazuma na strane direktne investicije kroz vreme. Metodološke razlike između istraživanja odnose se pre svega na kontrolisanje ostalih aspekata liberalizacije kretanja kapitala, opšteg empirijskog modela koji se primenjuje i kontrole endogenosti određenih nezavisnih varijabli. Po pravilu, kontrolisanje liberalizacije i primena metoda kojima se kontroliše problem endogenosti dovode do utvrđivanja manjih efekata, u odnosu na studije koje testiraju iste hipoteze, a u kojima ovi metodološki pristupi nisu primenjeni.

Takođe, vrsta podataka koja se koristi i veličina uzorka odražavaju se na intenzitet efekata koji se istraživanjima utvrđuju. Pri tome, kao problem se može istaći nedostupnost disagregiranih podataka o stranim direktnim investicijama, kojima bi se u analizi napravila razlika između opštih tipova investicija (poput horizontalnih i vertikalnih). Ovakva razlika bila bi značajna s obzirom da različiti faktori opredeljuju ove dve grupe investicija. Tako je, na primer, za vertikalne strane direktne investicije esencijalan pristup resursima. Ukoliko su ti resursi raspoloživi, oni dominiraju kao faktor u odluci investitora o lokaciji investicije (Kastratović, 2017). Kod horizontalnih stranih direktnih investicija, pristup tržištu igra dominantu ulogu. U tom slučaju, veći je i intenzitet odnosa između stranih filijala i lokalne privrede zemlje domaćina, zbog čega je i značajniji faktor zaštite interesa investitora u poslovanju, pa bi se očekivali i intenzivniji efekti bilateralnih investicionih sporazuma. Kada govorimo o podacima, dodatan problem u pojedinim studijama predstavlja oslanjanje na kumulativni broj potpisanih ili ratifikovanih bilateralnih sporazuma. Ovakav pristup, iako validan, ne pokazuje efektivnost pojedinačnih bilateralnih investicionih sporazuma u intenziviranju tokova stranih direktnih investicija, već ukazuje na značaj bilateralnih investicionih sporazuma kao

sredstva kojim se investitorima signalizira opredeljenost zemlje domaćina prema zaštiti njihovih interesa.

Razlike u kontekstu istraživanja takođe mogu imati uticaja na njihove nalaze. U ovom smislu, posebno je značaj uzorak država koje su u fokusu analize. U određenim zemljama dominiraju određeni tipovi investicija koje smo prethodno pomenuli, što se može odraziti na efekte bilateralnih investicionih sporazuma. Takođe, efekti sporazuma zavise i od političkog i ekonomskog okruženja posmatranih zemalja i raspoloživosti resursa. Ove razlike dovode do raznolikosti efekata različitih determinanti tokova stranih direktnih investicija. Tako, u pojedinim zemljama dominantnost određenih, najčešće ekonomskih faktora, može biti tolika da iscrpljuje potencijalni uticaj bilateralnih investicionih tokova. Na kraju, valja pomenuti da se može očekivati da je veliki rast ukupnog broja bilateralnih investicionih sporazuma doprineo smanjenju marginalne korisnosti svakog narednog zaključenog sporazuma. Ukoliko je to slučaj, sa vremenom bi se moglo očekivati opadanje intenziteta efekata bilateralnih investicionih sporazuma na strane direktne investicije.

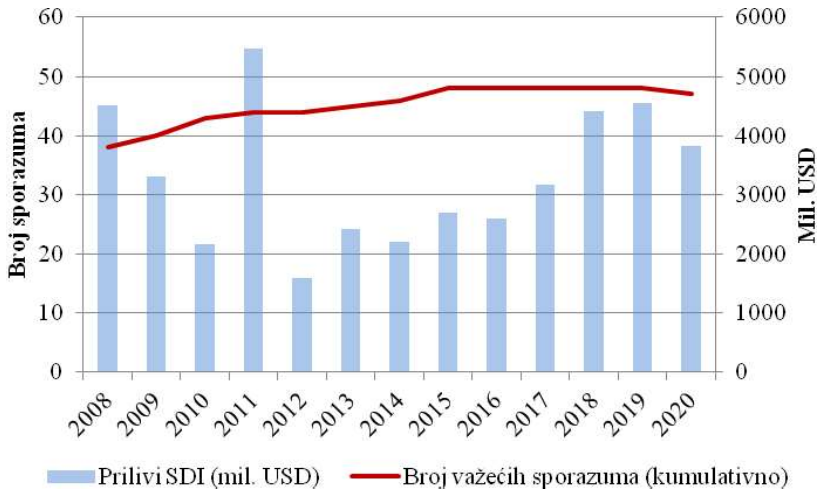
Primena bilateralnih investicionih sporazuma u Srbiji

Primena bilateralnih investicionih sporazuma u Srbiji ima dugu tradiciju. Najstariji sporazumi ove vrste koji su i danas na snazi potpisani su u periodu od 1974. do 1978. godine. Međutim, slično globalnoj dinamici potpisivanja bilateralnih investicionih sporazuma koja je prethodno opisana u ovom radu, i u slučaju Srbije je ova dinamika do 1990-ih godina bila na usporena. Od 1995. do 2005. godine dolazi do promene u ovoj dinamici. U tom periodu potpisano je ukupno 37 bilateralnih investicionih sporazuma, što čini preko dve trećine svih trenutno važećih sporazuma ove vrste u Republici Srbiji.

Poboljšanje okruženja za strana ulaganja, čemu su doprineli, pre svega, izmene regulatornog okvira i intenziviranje procesa privatizacije, ali i zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma, doveli su do veoma intenzivnog rasta priliva stranih direktnih investicija u Srbiji. Ovakva dinamika svoj vrhunac je dostigla 2006. godine kada su ostvareni prilivi od preko 4,2 milijarde USD (Kastratović, 2016). Ovakva dinamika preokrenuta je pogoršanjem globalnog

privrednog okruženja usled svetske ekonomske krize, što je dovelo do značajnog pada priliva stranih direktnih investicija u Srbiji u periodu od 2008. do 2010. godine. U istom periodu nastavljeno je sa zaključenjima novih bilateralnih investicionih sporazuma, ali u manjoj meri nego što je to bio slučaj pre početska svetske ekonomske krize. Nakon 2010. godine dolazi do nestabilnog oporavka priliva stranih direktnih investicija. Ovi prilivi postojano su počeli da premašuju nivoe pre krize tek nakon 2018. godine. Međutim, već 2020. godine ponovo dolazi do značajnijeg pada priliva, koji se velikim delom može pripisati disrupciji izazvanoj pandemijom virusa Covid-19. Dinamika kretanja kumulativnog broja važećih bilateralnih investicionih sporazuma u Srbiji i priliva stranih direktnih investicija predstavljena je na slici 5.

Slika 5 Kumulativni broj važećih ratifikovanih bilateralnih investicionih sporazuma u Srbiji i prilivi stranih direktnih investicija u periodu od 2008. do 2020. godine



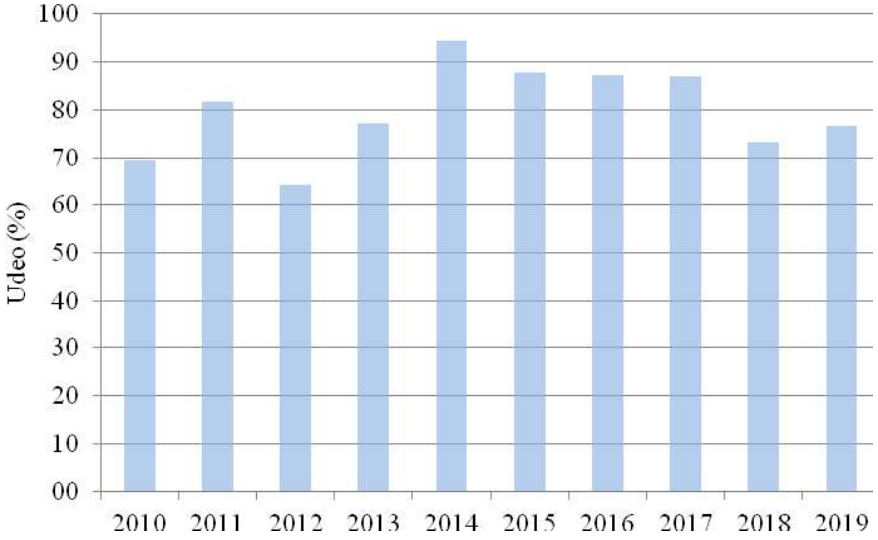
Izvor: Autori na osnovu podataka Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju.

Na slici 5 se može primetiti da je porast kumulativnog broja važećih ratifikovanih bilateralnih investicionih sporazuma sa vremenskim pomakom od četiri godine bio praćen porastom priliva stranih direktnih investicija. Velikim delom, ovaj porast priliva može se objasniti poboljšanjem globalnog ekonomskog okruženja, ali je moguće da je oporavku priliva stranih direktnih investicija delom doprinela i povećana sigurnost investitora koju im bilateralni investicioni sporazumi

Srbije garantuju. Ipak, za nedvosmislen i precizniji zaključak o efektima bilateralnih investicionih sporazuma na strane direktne investicije, neophodno bi bilo formalno testirati ovu hipotezu primenom odgovarajućih empirijskih modela tokova stranih direktnih investicija.

Iako Republika Srbija trenutno ima 47 važećih bilateralnih investicionih sporazuma, čime su odnosi regulisani sa približno četvrtinom zemalja članica Ujedinjenih nacija, ovim sporazumima je u periodu od 2010. do 2019. godine bilo pokriveno 79,9% njenih neto priliva stranih direktnih investicija. Pri tome primetno je da je rast broja bilateralnih investicionih sporazuma bio praćen rastom pokrivenosti tokova stranih direktnih investicija ovim sporazumima. Kretanje udela neto priliva stranih direktnih investicija koje su u pomenutom periodu bile pokrivene bilateralnim investicionim sporazumima predstavljeni su na slici 6.

Slika 6 Procentualni udeo neto priliva stranih direktnih investicija u Republici Srbiji pokrivenih bilateralnim investicionim sporazumima

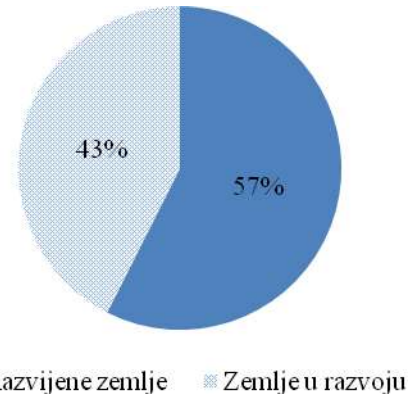


Izvor: Autori na osnovu podataka Narodne banke Srbije i Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju

Republika Srbija većinu bilateralnih investicionih sporazuma zaključuje sa razvijenim zemljama. Prema prethodno razmatranim teorijskim stanovištima, sa tom grupom zemalja postoji najveći potencijal za unapređenje tokova stranih direktnih investicija. Struktura

zemalja sa kojima Srbija ima trenutno važeće bilateralne investicione sporazume prema stepenu razvijenosti zemalja partnera (za razvrstavanje korišćena je klasifikacija Međunarodnog monetarnog fonda) predstavljena je na slici 7.

Slika 7 Struktura zemalja sa kojima Republika Srbija ima ratifikovane važeće bilateralne investicione sporazume



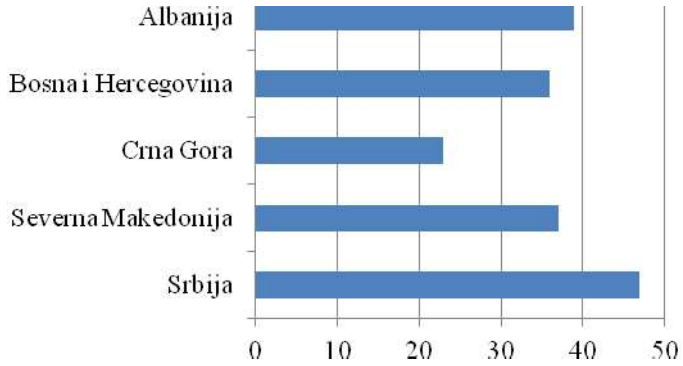
Izvor: Autori na osnovu podataka IIA Navigator baze podataka Konferencije ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju

U regionu Zapadnog Balkana Srbija poseduje najrazvijeniju mrežu bilateralnih investicionih sporazuma. U proseku zemlje u regionu imaju približno 37 važećih bilateralnih investicionih sporazuma. Za prosekom regiona vidno zaostaje Crna Gora sa svega 23 važeća bilateralna sporazuma. Poređenje zemalja Zapadnog Balkanka prema broju važećih bilateralnih investicionih sporazuma zaključno sa 2021. godinom grafički je predstavljena na slici 8.

Za zaključivanje budućih bilateralnih investicionih sporazuma Republike Srbije, kao i ostalih zemalja Zapadnog Balkana, važne su novine u standardima u pregovaranju u vezi sa ovim sporazumima koje su usvojene 10. novembra 2020. godine (Regional Cooperation Council, 2020). Ove regionalne standarde, pored Srbije, usvojili su i Albanija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Severna Makedonija. Usvajanje pomenutih standarda predstavlja deo napora ovih zemalja u prilagođavanju pravnog okvira koji se odnosi na strana ulaganja okvirima koje postavlja Evropska unija. Neke od novina podrazumevaju isključenje mogućnosti pokretanja sporova po osnovu principa najpovlašćenije nacije. Postojanje takvih odredbi u važećim

sporazumima, pojedini autori ističu kao nepovoljne za našu zemlju, koja primarno ima ulogu zemlje domaćina (Stanivuković, 2011).

Slika 8 Države Zapadnog Balkana prema broju zaključenih važećih bilateralnih investicionih sporazuma zaključno sa 2021. godinom



Izvor: Autori na osnovu IIA Navigator baze podataka Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju

Saglasno aktuelnoj praksi zaključivanja novih bilateralnih investicionih sporazuma, predviđeno je jasno definisanje odredbi kojima se garantuje zaštita o direktne i indirektne eksproprijacije i navođenje izuzetaka od opšteg pravila slobode repatrijacije profita stranih filijala. Osim toga, predviđa se precizno kvalifikovanje standarda fer i pravičnog tretmana stranih investicija. Na kraju, novousvojeni standardi predviđaju uključivanje pitanja održivog razvoja i zaštite životne sredine u preambule i posebne odredbe budućih bilateralnih investicionih sporazuma (Zhan, 2016). Ovo predstavlja otklanjanje bitnih nedostatka koji karakterišu postojeće bilateralne investicione sporazume Srbije (Pavićević, 2019). Osim ove modernizacije bilateralnih investicionih sporazuma, od značaja za Srbiju bilo bi ujednačavanje već datih garancija i dalje unapređenje mreže bilateralnih investicionih sporazuma (Pavić, 2016).

Odnos bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija u Srbiji rudimentarno je istražen primenom metoda deskriptivne i osnovne inferencijalne statistike. Ova analiza sprovedena je na osnovu podataka o statusu bilateralnih investicionih sporazuma sa ekonomskim partnerima Srbije i njenim ulaznim i izlaznim tokovima stranih direktnih investicija iz i prema pomenutim partnerima.

Ovi podaci sakupljeni su za 198 privreda partnera Srbije, koji su posmatrani u periodu od 2010. do 2019. godine. Na ovaj način prikupljeno je ukupno 1980 opservacija koje su korišćene u analizi.

Prvi segment analize odnosi se sa poređenje tokova stranih direktnih investicija koji su pokriveni bilateralnim investicionim sporazumima sa tokovima gde to nije slučaj. Pri tome razmatrani su i ulazni i izlazni tokovi. Na kraju, primenom t-testa razlike prosečnih vrednosti testirana je značajnost razlika u prosečnim vrednostima pomenute dve grupe opservacija. Rezultati analize predstavljeni su u tabeli 1.

Tabela 1 Deskriptivna statistika bilateralnih tokova stranih direktnih investicija u Republici Srbiji prema pokrivenosti bilateralnim investicionim sporazumima

	Prosek	St. dev.	Min.	Maks.
Prilivi SDI				
Pokriveno BIS	38,89	104,03	-322,23	885,04
Nepokriveno BIS	2,72	27,14	-19,63	576,08
Razlika	36,16***	4,80		
Odlivi SDI				
Pokriveno BIS	4,72	18,03	-39,93	191,94
Nepokriveno BIS	0,05	1,52	-24,73	33,84
Razlika	4,66***	0,82		

Napomena: *** označava razliku prosečnih vrednosti statistički značajnu na nivou značajnosti od 1%.

Izvor: Kalkulacije autora

Na osnovu rezultata analize, evidentno je da su tokovi stranih direktnih investicija znatno intenzivniji sa ekonomskim partnerima sa kojima postoje bilateralni investicioni sporazumi u odnosu na partnere sa kojima takav sporazum ne postoji. Ova razlika u slučaju priliva stranih direktnih investicija u proseku iznosi 36,61 miliona EUR na godišnjem nivou i statistički je značajna na nivou značajnosti od 1%. Takođe, za prilive stranih direktnih investicija koji su pokriveni bilateralnim investicionim sporazumima karakterističan je i manji udeo opservacija sa nultim tokovima, što može ukazivati na to da bilateralni investicioni sporazumi doprinose iniciranju priliva stranih direktnih investicija iz privreda partnera. Takođe za prilive koji su pokriveni bilateralnim investicionim sporazumima karakterističan je znatno viši stepen disperzije u odnosu na prilive investicija iz druge grupe. Konačno, grupu priliva stranih direktnih investicija koje su pokrivene bilateralnim investicionim sporazumima karakteriše veći

broj opservacija ekstremno visokih vrednosti (od preko 100 miliona EUR priliva iz pojedinačne privrede partnera u jednoj godini), kao i apsolutno maksimalne opservacije u posmatranom periodu.

Odlivi stranih direktnih investicija iz Srbije takođe su veći prema privredama sa kojima postoji bilateralni investicioni sporazum nego prema privredama sa kojima to nije slučaj. Ova razlika je statistički značajna na nivou od 1% značajnosti. Razlika u odlivima stranih direktnih investicija je znatno manje izražena nego što je to slučaj sa prilivima, što je prevashodno posledica činjenice da Srbija karakteriše relativna oskudica kapitala i da su ukupni prilivi znatno veći od odliva. Nepostojanje odliva znatno je češće zastupljeno prema privredama sa kojima nisu zaključeni bilateralni investicioni sporazumi. Nasuprot tome, ekstremno visoki odlivi stranih direktnih investicija postoje samo prema privredama sa kojima postoje važeći bilateralni investicioni sporazumi. Rezultati mogu ukazivati na mogućnost da bilateralni investicioni sporazumi doprinose uspešnosti internacionalizacije srpskih kompanija kroz osnivanje stranih filijala u inostranstvu.

Korelacija između postojanja važećih bilateralnih investicionih sporazuma sa jedne strane i ulaznih i izlaznih tokova stranih direktnih investicija u Srbiji sa druge strane analizirana je korišćenjem Pirsonovog i Spirmanovog koeficijenta korelacija (Pearson & Galton, 1895; Spearman, 1904). Utvrđene vrednosti koeficijenata i pripadajuće p-vrednosti predstavljene su u tabeli 2.

Rezultati analize korišćenjem Spirmanovog koeficijenta korelacije ukazuju na postojanje statistički značajne pozitivne monotone veze između bilateralnih investicionih sporazuma i tokova stranih direktnih investicija u Srbiji. Ova veza je statistički značajna na nivou od 1% značajnosti kako za celokupan analizirani uzorak, tako i za poduzorke kojima su ispitivani obrasci prirode ove veze. Pri tome, pozitivna monotona veza izraženija je između bilateralnih investicionih sporazuma i priliva stranih direktnih investicija, nego što je to slučaj između bilateralnih investicionih sporazuma i odliva stranih direktnih investicija. U oba slučaja, korelacija je izraženija za poduzorak geografski bliskih ekonomskih partnera Srbije, što može ukazivati na adekvatnost gravitacionog pristupa u eventualnoj budućoj dubljoj analizi ovog problema u ovom konkretnom slučaju.

Tabela 2 Rezultati korelacione analize

		Prilivi		Odlivi	
	Ops.	Pirson	Spirman	Pirson	Spirman
Korelacija SDI i BIS (celokupan uzorak)	1980	0,2652 (0,000)	0,4792 (0,000)	0,2176 (0,000)	0,1743 (0,000)
Geografski bliski partneri	560	0,1290 (0,002)	0,3962 (0,000)	0,1418 (0,000)	0,1329 (0,001)
Geografski udaljeni partneri	1420	0,1891 (0,000)	0,1252 (0,000)	0,1230 (0,000)	0,1070 (0,000)
Partneri sa višim BDP p.c.	1012	0,2872 (0,000)	0,5800 (0,000)	0,1877 (0,000)	0,1636 (0,000)
Partneri sa nižim BDP p.c.	968	0,0181 (0,5746)	0,2159 (0,000)	0,2761 (0,000)	0,2105 (0,000)

Napomena: Pirson i Spirman odnose se na Pirsonov i Spirmanov koeficijent korelacije. Vrednosti u zagradama ispod koeficijenata predstavljaju odgovarajuće p-vrednosti. Ops. se odnosi na broj opservacija. Analizirani su prilivi i odlivi stranih direktnih investicija Srbije i 198 država partnera u periodu od 2010. do 2019. godine.

Izvor: Kalkulacije autora

Rezultati korelacione analize ukazuju na razliku između efekata bilateralnih investicionih sporazuma na izlazne u odnosu na efekte na ulazne tokove stranih direktnih investicija u zavisnosti od stepena ekonomskog razvoja privrede partnera. Tako su bilateralni investicioni sporazumi više nego dvostruko jače korelisani sa prilivima investicija iz partnerskih privreda koje imaju viši bruto domaći proizvod *per capita* nego Srbija, spram odnosa sporazuma i priliva stranih direktnih investicija iz privreda sa nižom vrednošću ovog indikatora u odnosu na Srbiju. Obrnuta situacija prisutna je u slučaju odliva stranih direktnih investicija iz Srbije. Naime, ovi odlivi su znatno jače povezani sa bilateralnim investicionim sporazumima sa zemljama koje imaju niži bruto domaći proizvod *per capita*, nego sa zemljama koje imaju višu vrednost ovog indikatora od Srbije. Ovo je u skladu sa teorijskim očekivanjima i može ukazivati na relativnu oskudicu kapitala u Srbiji, zbog čega prilivi stranih direktnih investicija posebno snažno reaguju na bilateralne investicione sporazume sa razvijenim i, po pravilu, kapitalno-obilnijim zemljama. Isto tako, Srbija u većoj meri investira u zemlje na nižem stepenu ekonomskog razvoja, što može ukazivati na činjenicu da srpska preduzeća lakše izlaze na kraj sa lokalnom konkurencijom iz te grupe zemalja.

Pirsonovim testom korelacije izvršena je provera prethodno predstavljenih rezultata, uz dodatnu pretpostavku linearne veze između posmatranih varijabli. Rezultati ovakvog pristupa uglavnom

potvrđuju prethodno razmatrane zaključke. Najevidentija razlika ogleda se u odsustvu statističke značajnosti Pirsonovog koeficijenta u slučaju poduzorka u kojem je analiziran odnos priliva stranih direktnih investicija iz ekonomski manje razvijenih zemalja i bilateralnih investicionih sporazuma koji su sa njima potpisani, što se može interpretirati isto kao i relativno niža vrednost Spirmanovog koeficijenta u istom slučaju.

Zaključak

U ovom radu razmotren je odnos bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija. Primenom istorijskog metoda i metoda deskriptivne statistike razmotrene su opšte tendencije u praksi primene bilateralnih investicionih sporazuma u svetu i opšte tendencije u globalnim tokovima stranih direktnih investicija. Zatim su analizom sadržaja postojećih bilateralnih investicionih sporazuma i pregledom relevantne literature utvrđeni osnovni ciljevi zaključenja bilateralnih investicionih sporazuma. Osim toga, sintetisana je sadržina tipičnih bilateralnih investicionih sporazuma. Dalje, u radu su razmotreni alternativni pristupi u regulisanju i podsticanju tokova stranih direktnih investicija i napravljeno je poređenje tih pristupa sa trenutno dominantnim, bilateralnim pristupom. Sistematskim pregledom relevantne teorijske i empirijske literature napravljena je sinteza dosadašnjih saznanja u oblasti odnosa bilateralnih investicionih sporazuma i stranih direktnih investicija i data su moguća objašnjenja značajnih varijacija u rezultatima dosadašnjih empirijskih studija. Konačno, u radu je razmotrena praksa zaključivanja bilateralnih investicionih sporazuma u Srbiji i ispitano je u kojoj meri ovi napori povezani doprinose podsticanju tokova stranih direktnih investicija u našoj zemlji.

Deskriptivno-istorijska analiza razvoja primene bilateralnih investicionih sporazuma ukazala je na izuzetno dinamičan rast zastupljenosti ovih sporazuma u periodu 1990-ih i 2000-ih godina. Utvrđeno je da je proliferacija ukupnog broja ovih sporazuma u svetu bila praćena izraženim intenziviranjem globalnih tokova stranih direktnih investicija. Analizom je utvrđeno da je intenzitet proširenja svetske mreže bilateralnih investicionih sporazuma znatno

opao tokom 2010-ih godina i da je poslednjih godina u potpunosti zaustavljen. Istovremeno, primetan je porast raskida postojećih bilateralnih investicionih sporazuma. Takođe, utvrđeno je da najveći deo trenutno važećih bilateralnih investicionih sporazuma u svetu zaključen između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju gde postoji i najveći potencijal za međunarodno kretanje kapitala. Pri tome, zemlje koje imaju najrazvijenije mreže bilateralnih investicionih sporazuma ujedno su i zemlje koje predstavljaju najveće uvoznike i izvoznike kapitala.

Osnovni ciljevi zbog kojih države zaključuju bilateralne investicione sporazume razlikuju se u zavisnosti od toga da li država potpisnica predominantno ima ulogu zemlje domaćina ili zemlje porekla investicije. Za zemlje domaćine, bilateralni investicioni sporazumi predstavljaju način privlačenja stranih direktnih investicija. Nasuprot tome, za zemlje porekla zaključenje ovih sporazuma smanjuje izloženost rizika njihovih investitora i podstiče internacionalizaciju njihovog poslovanja. U svakom slučaju, osnovna ideja zaključenja sporazuma je olakšavanje i podsticanje tokova stranih direktnih investicija između zemalja potpisnica.

Razmatranjem alternativnih vidova regulisanja i podsticanja stranih ulaganja, utvrđeno je da bilateralni investicioni sporazumi neretko deluju kao supstitut za nizak kvalitet institucija prilikom privlačenja stranih direktnih investicija. Ipak, u dugom roku, dobar pravni okvir i snažne institucije predstavljaju nužan preduslov za uspešno održavanje atraktivnosti određene zemlje domaćina za strana ulaganja. Multilateralno regulisanje stranih ulaganja tokom 20. veka ostalo je po strani. Sa formiranjem Svetske trgovinske organizacije načinjeni su prvi koraci u smeru multilateralnog regulisanja ovih pitanja. Međutim, još uvek postoji veliki prostor za napredak u tom smeru. Za sada, zemlje u razvoju nisu pokazale spremnost da liberalizuju kretanje kapitala, na način na koji je to učinjeno sa međunarodnom trgovinom. Ipak, ovaj pristup imao bi najsnažnije i najsveobuhvatije efekte na podsticanje globalnih tokova stranih direktnih investicija i zaštiti kako investitora tako i zemalja domaćina. U tom smislu kao osnovni forum za ustanovljavanje multilateralne platforme za strana ulaganja nameće se upravo Svetska trgovinska organizacija.

Sistematskim pregledom literature razmotreni su dosadašnji empirijski testovi odnosa bilateralnih investicionih sporazuma i stranih

direktnih investicija. Ovi testovi uglavnom su zasnovani na primeni gravitacionih modela na bilateralne tokove stranih direktnih investicija. Rezultati većine studija iz ove oblasti ukazuju na pozitivan uticaj bilateralnih investicionih sporazuma na tokove stranih direktnih investicija. Međutim, postoje značajne varijacije u rezultatima različitih istraživanja, koje se mogu pripisati razlikama u metodološkom okviru i kontekstu istraživanja.

U radu je razmotrena i primena bilateralnih investicionih sporazuma u Republici Srbiji. Komparativnom analizom, utvrđeno je da Republika Srbija ima najrazgranatiju mrežu bilateralnih investicionih sporazuma u regionu. Ovo je posledica praćenja opšte dinamike koja je u svetu postojala tokom 1990-ih i 2000-ih godina, gde je i Srbija u istom periodu zaključila veliki broj ovih sporazuma. Najveći deo pomenutih sporazuma, Srbija je zaključila sa razvijenim zemljama, gde postoji i najveći potencijal za privlačenje stranih ulaganja. Utvrđeno je da je u proseku 79,9% ukupnih neto priliva stranih direktnih investicija u našoj zemlji pokriveno bilateralnim investicionim sporazumima, što predstavlja dobar rezultat. Ipak, postoji prostor za dalje razvijanje naše mreže bilateralnih investicionih sporazuma, posebno sa zemljama sa kojima do sada nisu zaključeni sporazumi a sa kojima postoje značajni bilateralni tokovi stranih direktnih investicija, poput Rusije, Indije, Japana i Irske. Takođe, prostor za poboljšanje postoji i u ujednačavanju odredbi postojećih i budućih bilateralnih investicionih sporazuma, gde su od velikog značaja novousvojeni standardi za ove sporazume koje su usaglasile zemlje Zapadnog Balkana.

Na kraju, sprovedena je korelaciona analiza bilateralnih investicionih sporazuma i tokova stranih direktnih investicija na osnovu 1980 opservacija bilateralnih investicionih tokova Srbije i njenih 198 privreda partnera, posmatranih u periodu od 2010. do 2019. godine. Analizom je utvrđeno da postoji statistički značajna pozitivna korelacija između bilateralnih investicionih sporazuma sa jedne strane i kako ulaznih tako i izlaznih tokova stranih direktnih investicija sa druge strane. Pri tome, ukazano je na značaj geografskog faktora u tokovima stranih direktnih investicija. Takođe, rezultati sugerišu da efektivnost bilateralnih investicionih sporazuma u privlačenju stranih direktnih investicija i internacionalizaciji srpskih preduzeća zavisi od stepena ekonomskog razvoja partnerskih privreda Srbije sa kojima se

sporazumi potpisuju. Treba imati u vidu da su zaključci analize rudimentarni i da je za izvođenje detaljnijih i robusnijih zaključaka, neophodno ekonometrijsko modeliranje tokova stranih direktnih investicija i kontrola ključnih determinanti koje ove tokove opredeljuju. Ipak, na osnovu rezultata analize predstavljene u ovom radu može se zaključiti da bilateralni investicioni sporazumi imaju značajan potencijal za intenziviranje tokova stranih direktnih investicija kako u svetu, tako i u našoj zemlji.

Neki od ključnih problema velikog dela postojećih bilateralnih investicionih sporazuma odnosi se na odsustvo odredbi kojima bi se obezbedio održiv razvoj. Takođe, mnogi bilateralni investicioni sporazumi starijeg datuma u velikoj meri ograničavaju manevarski prostor nosilaca ekonomske politike zemalja domaćina. Na kraju, kao jedan od najznačajnijih problema često se ističu nedostaci mehanizma za rešavanje sporova (Zhan, 2016). Prvi koraci prema rešavanju ovih problema napravljeni su aktivnim radom na reformama modela bilateralnih investicionih sporazuma, koji podrazumevaju promene opštih principa prilikom zaključivanja sporazuma, obezbeđivanje koherentnosti odredbi sporazuma i ekonomske politike zemlje domaćina i unapređenje mehanizma za rešavanje sporova (United Nations Conference on Trade and Development, 2018; Zhan, 2016). Kada se uzme u obzir da su zemlje Zapadnog Balkana usvojile standarde za zaključenje međunarodnih investicionih sporazuma koji se zasnivaju na prethodno pomenutim principima, može se očekivati da će i Srbija u budućnosti implementirati ovu praksu u zaključenju novih i reviziji postojećih bilateralnih investicionih sporazuma.

Reference

1. Beri, P. B., & Nubong, G. F. (2021). Impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment in Africa. *African Development Review, 33*(3), 439-451. doi: 10.1111/1467-8268.12583
2. Bhagwat, V., Brogaard, J., & Julio, B. (2021). A BIT goes a long way: Bilateral investment treaties and cross-border mergers. *Journal of Financial Economics, 140*(2), 514-538. doi: 10.1016/j.jfineco.2020.12.005
3. Bhasin, N., & Manocha, R. (2016). Do Bilateral Investment Treaties Promote FDI Inflows? Evidence from India. *Vikalpa, 41*(4), 275-287. doi:

10.1177/0256090916666681

4. Bjelić, P. (2018). *Međunarodna trgovina: Teorija, poslovanje, politika*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
5. Bjelić, P. (2021). *Medjunarodni Trgovinski Sistem*. Beograd: Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
6. Bjelić, P., Popović Petrović, I., & Kastratović, R. (2020). Foreign Direct Investment Patterns in CEFTA 2006: Perspectives and Impact of COVID-19 Pandemic. In Y. Bayar (Ed.), *Proceedings of 10th SCF International Conference on "The Institutional, Economic and the Social Impacts of Globalization and Liberalization"* Antalya: Usak University European Union Education, Research and Application Center.
7. Brada, J. C., Drabek, Z., & Iwasaki, I. (2021). Does investor protection increase foreign direct investment? A meta-analysis. *Journal of Economic Surveys, 35*(1), 34-70. doi: 10.1111/joes.12392
8. Budak, A. (2019). Zajedničke politike Evropske unije. In S. Lilić (Ed.), *Perspektive implementacije evropskih standarda u pravni sistem Srbije - knjiga 9*. Beograd: Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu.
9. Budak, A. (2021). Liberalizacija tržišta poljoprivrednog zemljišta u okviru pristupanja Republike Srbije Evropskoj uniji, doktorska disertacija. Beograd: Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu.
10. Busse, M., Königer, J., & Nunnenkamp, P. (2010). FDI promotion through bilateral investment treaties: More than a bit? *Review of World Economics, 146*(1), 147-177. doi: 10.1007/s10290-009-0046-x
11. Chaisse, J., & Bellak, C. (2015). Navigating the Expanding Universe of International Treaties on Foreign Investment: Creation and Use of a Critical Index. *Journal of International Economic Law, 18*(1), 79-115. doi: 10.1093/jiel/jgv008
12. Cvetanović, S., Despotović, D., & Milovanović, G. (2018). Foreign direct investments as a source of financing of economic development of Western Balkan Countries. *Ekonomika, 64*(4), 17-28.
13. Egger, P., & Merlo, V. (2007). The impact of bilateral investment treaties on FDI dynamics. *World Economy, 30*(10), 1536-1549. doi: 10.1111/j.1467-9701.2007.01063.x
14. Egger, P., & Merlo, V. (2012). BITs Bite: An Anatomy of the Impact of Bilateral Investment Treaties on Multinational Firms. *Scandinavian Journal of Economics, 114*(4), 1240-1266. doi: 10.1111/j.1467-9442.2012.01729.x
15. Egger, P., & Pfaffermayr, M. (2004). The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment. *Journal of Comparative Economics, 32*(4), 788-804. doi: 10.1016/j.jce.2004.07.001

16. Fu, Y., Alleyne, A., & Mu, Y. (2021). Does Lockdown Bring Shutdown? Impact of the COVID-19 Pandemic on Foreign Direct Investment. *Emerging Markets Finance and Trade, 57*(10), 2792-2811. doi: 10.1080/1540496X.2020.1865150
17. Gurshev, O., & Hamza, S. (2021). BITs, colony ties, and offshore centers: The case of United Kingdom outward FDI. *Journal of Economic Integration, 36*(2), 203-226. doi: 10.11130/JEI.2021.36.2.203
18. Han, D., Chen, Z., & Tian, Y. (2020). To sign or not to sign: Explaining the formation of China's bilateral investment treaties. *International Relations of the Asia-Pacific, 20*(3), 345-382. doi: 10.1093/irap/lcz005
19. Jelisavac Trošić, S., & Rapaić, S. (2014). Pristupanje Srbije svetskoj trgovinskoj organizaciji i strane direktne investicije. In P. Petrović (Ed.), *Possibilities and Perspectives for Foreign Direct Investments in the Republic of Serbia* (pp. 419-435). Belgrade: Institute of International Politics and economics.
20. Jung, H. J., & Kim, E. M. (2020). International treaties and foreign direct investment: an empirical analysis of effects of bilateral investment treaties on South Korea's FDI. *Journal of the Asia Pacific Economy, 25*(3), 402-417. doi: 10.1080/13547860.2019.1686915
21. Kastratović, R. (2016). Uticaj stranih direktnih investicija na privredni i društveni razvoj Srbije. *Bankarstvo, 45*(4), 70-93.
22. Kastratović, R. (2017). Strane direktne investicije - problem lokacije: Mogućnosti primene analitičkog hijerarhijskog procesa. *Bankarstvo, 46*(4), 74-107.
23. Kastratović, R. (2020). The impact of foreign direct investment on host country exports: A meta-analysis. *The World Economy, 43*(12), 3142-3183. doi: https://doi.org/10.1111/twec.13011
24. Kastratović, R., & Vasiljević, Z. (2018). Determinants of Foreign Direct Investments in Agriculture of Danube Region. In J. Subić, B. Kuzman & A. J. Vasile (Eds.), *Thematic Proceedings "Sustainable Agriculture and Rural Development in Terms of the Republic of Serbia Strategic Goals Realization within the Danube Region – Support Programs for the Improvement of Agricultural and Rural Development"*. Belgrade: Institute of Agricultural Economics.
25. Kox, H. L. M., & Rojas-Romagosa, H. (2020). How trade and investment agreements affect bilateral foreign direct investment: Results from a structural gravity model. *World Economy, 43*(12), 3203-3242. doi: 10.1111/twec.13002
26. Li, S., & Zhao, L. (2021). Bilateral investment treaties and foreign direct investment: Evidence from emerging market firms. *Research in International Business and Finance, 58*. doi: 10.1016/j.ribaf.2021.101480
27. Li, S., Zhao, L., & Shen, H. (2021). Foreign direct investment and institutional environment: the impact of bilateral investment treaties. *Applied Economics,*

53(30), 3535-3548. doi: 10.1080/00036846.2021.1883535

28. Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica, 71*(6), 1695-1725. doi: https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467
29. Muchlinski, P. (2009). The Framework of Investment Protection: The Content of BITs. In K. P. Sauvant & L. E. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (pp. 37-72). Oxford: Oxford University Press.
30. Neumayer, E., & Spess, L. (2005). Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? *World Development, 33*(10), 1567-1585. doi: 10.1016/j.worlddev.2005.07.001
31. Pavić, V. (2016). Odlučnim polukorakom napred - osvrt na zakon o ulaganjima. *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu, 64*(1), 67-83.
32. Pavićević, V. (2019). Reforma bilateralnih investicionih sporazuma - od krize legitimiteta do instrumenta socijalne i ekološke pravde. In S. Jelisavac Trošić (Ed.), *Strane investicije u Srbiji - novi pogledi* (pp. 188-208). Beograd: Institut za međunarodnu politiku i privredu.
33. Pearson, K., & Galton, F. (1895). Note on regression and inheritance in the case of two parents. *Proceedings of the Royal Society of London, 58*(347-352), 240-242. doi: doi:10.1098/rspl.1895.0041
34. Regional Cooperation Council. (2020). Western Balkans Six: Regionally Accepted Standards for Negotiating International Investment Agreements (IIAs). Brussels.
35. Sachs, L. E., & Sauvant, K. P. (2009). BITs, DTTs, and FDI Flows: An Overview. In K. P. Sauvant & L. E. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows*. Oxford: Oxford University Press.
36. Singh, J., Shreeti, V., & Urdhwareshe, P. (2021). The Impact of Bilateral Investment Treaties on FDI Inflows Into India: Some Empirical Results. *Foreign Trade Review*. doi: 10.1177/00157325211027374
37. Spearman, C. (1904). The Proof and Measurement of Association between Two Things. *The American Journal of Psychology, 15*(1), 72-101. doi: 10.2307/1412159
38. Stanišić, N. (2015). Do foreign direct investments increase the economic growth of Southeastern European transition economies? *South-Eastern Europe Journal of Economics, 6*(1).
39. Stanivuković, M. (2011). Dvostrani sporazumi o zaštiti i unapređenju ulaganja sa državama članicama Evropske unije. *Pravni život, 12*(1), 311-327.
40. Tubić, T. (2016). Uticaj stranih direktnih investicija na obim i konkurentnost srpskog izvoza. In V. Marinković, V. Janjić & V. Mićić (Eds.),

Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije (pp. 157-168). Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu - Ekonomski fakultet.

41. United Nations Conference on Trade and Development. (2018). *UNCTAD's Reform Package for International Investment Regime*. Geneva: United Nations.
42. United Nations Conference on Trade and Development. (2021). *World Investment Report: Investing in sustainable recovery*. Geneve: United Nations Conference on Trade and Development.
43. Vandevelde, K. J. (2009). A Brief History of International Investment Agreements. In K. P. Sauvant & L. E. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (pp. 3-36). Oxford: Oxford University Press.
44. Zhan, J. X. (2016). International Investment Rule-making: Trends, Challenges and Way Forward. In K. Singh & B. Ilge (Eds.), *Rethinking Bilateral Investment Treaties: Critical Issues and Policy Choices*. Amsterdam: Both Ends, Madhyam, Somo.

BILATERAL INVESTMENT TREATIES AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT

In this paper, we examine the relationship between bilateral investment treaties and foreign direct investment. Descriptive statistics methods are combined with the historic method and content analysis to provide an overview of the developments regarding the bilateral investment treaties' use globally and in the Republic of Serbia. The main aims and provisions of the treaties are identified and the possible alternative approaches in regulating and promoting foreign direct investment are considered. Furthermore, the paper presents a systematic literature review on the topic, which suggests that the general effects of bilateral investment treaties on foreign direct investment flows are positive, albeit there are notable exceptions. Finally, based on the sample of 1980 observations of bilateral foreign direct investment flows in Serbia and the data on bilateral investment treaties status with 198 partner economies of Serbia, observed in the period 2010-2019, a statistically significant positive correlation was identified. Such results imply the effectiveness of the bilateral investment treaties' use in intensifying the flows of foreign direct investment in Serbia.

Keywords: bilateral investment treaty, BIT, foreign direct investment, FDI, foreign investment promotion, international capital

KONCEPT FUNKCIONALNIH FINANSIJA U DOBA PANDEMIJE COVID-19 I IMPLIKACIJE ZA REPUBLIKU SRBIJU

Vladimir Mihajlović[*]

Gordana Marjanović [**]

Ekonomska rececija generisana pandemijom COVID-19 navela je kreatore ekonomske politike da posegnu za merama i instrumentima o kojima u "normalnim" uslovima ne bi pomišljali. Te mere odnose se na opsežnu javnu potrošnju, deficitarno finansiranje agregatne tražnje i relaksiraniji pristup monetarnoj politici. Većina zemalja je kreirala visoke fiskalne deficite i uvećala svoj javni dug, podređujući ove parametre cilju sprečavanja ogromnih ljudskih gubitaka i produbljivanja ekonomske recesije. Istovremeno, to je označilo reafirmaciju nekih od ranijih teorijskih koncepata, kao što su funkcionalne finansije i nova monetarna teorija. Shodno tome, predmet istraživanja u radu je evaluacija ovih koncepata u kontekstu pandemije COVID-19, sa glavnim ciljem da se preispita njihov značaj i samere troškovi i koristi, ali i da se razmotre najvažnije implikacije za Republiku Srbiju. Osnovni zaključak jeste da ovi koncepti, naročito nova monetarna teorija, mogu lako da izazovu negativne posledice u razvijenim privredama u vidu porasta inflacije, dok je u privredi Srbije njihova primena krajnje ograničena, imajući u vidu relativno sužen fiskalni prostor i nedovoljnu razvijenost finansijskog sistema.

Ključne reči: funkcionalne finansije, nova monetarna teorija, pandemija COVID-19, javni dug, ekonomska politika

Uvod

Pandemija virusa COVID-19 dovela je do ozbiljne ekonomske recesije, koja se može porediti sa Velikom depresijom iz 30-ih godina prošlog veka. Mere koje su primenjivane u svrhu zaštite ljudskih života

[*] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, vmihajlovic@kg.ac.rs
[**] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, gmarjanovic@kg.ac.rs

("zatvaranje" značajnog broja država, ograničavanje kretanja, skraćenje radnog dana, prelazak na *online* obavljanje poslovnih aktivnosti, itd.) dovele su do značajnih ekonomskih poremećaja, koji su izazvali smanjenje globalnog privrednog rasta, dok je u pojedinim privredama zabeleženo drastično usporavanje privredne aktivnosti.

Ozbiljnost ekonomske recesije izazvane pandemijom uslovila je povećanje javne potrošnje za koje se u istoriji teško mogu naći slični primeri. U skladu sa izrekom „cilj opravdava sredstvo", u borbi protiv negativnih zdravstvenih i ekonomskih posledica pandemije većina zemalja primenila je ekonomske mere koje su produkovale visoke fiskalne deficite i dovele do uvećanja javnog duga. Ove mere, koje su suštinski kejnzijanskog karaktera, usmerene su ne samo na agregatnu tražnju, već u značajnoj meri i na agregatnu ponudu, u nastojanju da se očuva kontinuitet poslovanja preduzeća, nivo zaposlenosti i da se spreči preveliki pad ekonomske aktivnosti.

Navedene okolnosti predstavljale su „plodno tle" za ponovno oživljavanje interesovanja stručne javnosti za neke od ranijih ekonomskih ideja i koncepata. To je posledica relaksiranijeg pristupa javnim finansijama u duhu nastojanja da se uradi „šta god je potrebno" kako bi se sačuvali ljudski životi i sprečila ozbiljna ekonomska kriza. Fiskalna disciplina koja je u uslovima privredne stabilnosti bila od primarnog značaja, pojavom ekonomskih poremećaja stavljena je u drugi plan. Umesto tzv. neutralnih finansija, podređenih ostvarivanju ravnoteže između budžetskih prihoda i rashoda, sve više ekonomista je dalo podršku tzv. funkcionalnim finansijama u duhu američkog ekonomiste Aba Lernera (Aba Lerner, 1903-1982). Suština koncepta funkcionalnih finansija je da država treba da primarno brine o stabilnosti privrede i očuvanju zaposlenosti, kao i da je opravdano da zarad tog cilja žrtvuje (bar kratkoročno) stabilnost javnih finansija. Drugim rečima, ukoliko država svojim merama uspeva da očuva makroekonomsku stabilnost, budžetski deficit i uvećanje javnog duga koji su upotrebljeni kao sredstvo za ostvarenje tog cilja ne treba da predstavljaju preteranu brigu za kreatore ekonomske politike. Još radnikalniji pristup koji u doba pandemije dobija sve veću pažnju akademske javnosti je i tzv. nova monetarna teorija (Modern Monetary Theory), čija je glavna ideja da država koja ima suverenitet u izdavanju sopstvene valute nikada ne može da ostane bez nje, odnosno da uvek može da odgovori na

potrebe privrede putem povećanja javne potrošnje. Predstavnici ovog koncepta zapravo ne postavljaju pitanje „da li je budžetski deficit prevelik, već da li je dovoljno velik" (Grdešić, 2019, 105) da pruži potrebnu podršku privrednoj aktivnosti.

U tom smislu, predmet istraživanja u ovom radu je preispitivanje pozitivnih i negativnih strana ovih koncepata, koji su u razvijenim privredama predstavljali teorijsku podršku promeni kursa fiskalne i monetarne politike, time utičući na stanje i mogućnosti servisiranja javnog duga. Osnovni cilj je da se razmotri da li, i u kojoj meri, je primena drugačije paradigme finansiranja javne potrošnje korisna u ekonomski razvijenim privredama, kao i da li je uopšte moguća u zemljama sa nastajućim tržištima, kao što je Republika Srbija.

O konceptu funkcionalnih finansija

U domenu ekonomske teorije o upravljanju javnim finansijama, generalno se može napraviti razlika između dva osnovna pristupa: klasičnog i kejnzijanskog. U okviru klasičnog pristupa, koji prednost daje tzv. neutralnim finansijama (fiskalnoj disciplini), dominira stav da su dometi fiskalne politike ograničeni, a da relativno visok javni dug može dovesti do usporavanja privrednog rasta. Zapravo, insistira se na principu „zdravih" finansija (*sound finance*) i preporučuje se da se fiskalnom politikom javni dug svede na „sigurni" nivo u srednjem roku. Fiskalnoj disciplini ne postoji odgovarajuća alternativa budući da se njome, zajedno sa unapređenjem kredibiliteta tokom perioda bez ozbiljnih privrednih poremećaja, omogućava stvaranje adekvatnog fiskalnog prostora, kao kapaciteta za pozajmljivanje od strane države onda kada takvi poremećaji nastupe. U okviru ovog principa, razdvojene su i funkcije monetarne i fiskalne politike. Monetarna politika je usmerena na upravljanje nivoom agregatne tražnje koji je u funkciji ostvarenja privredne stabilnosti i željenog privrednog rasta, što se postiže kontrolom kratkoročne kamatne stope. Sa druge strane, fiskalnoj politici je dodeljena uloga upravljanja javnim dugom, sa ciljem da se on dovede u unapred projektovane okvire (Jackson, Jackson & Lerven, 2022, 20).

Kejnzijanski pristup javnim finansijama odnosi se na stav da su ekonomske recesije primarno uzrokovane nedostatkom

agregatne tražnje, koja treba biti nadomeštena povećanjem državne potrošnje. Povećanje javnih izdataka multiplikovano utiče na privrednu aktivnost i olakšava da se ostvare viši poreski prihodi u narednom periodu. Dakle, kejnzijanci daju podršku deficitnom finansiranju tražnje u uslovima koji to nalažu, jer je prevencija nastanka nezaposlenosti i usporavanja privrednog rasta mnogo značajnija od javljanja budžetskog deficita. U okviru ovog pristupa, američki ekonomista Aba Lerner promovisao je ideju da budžetski deficit ne treba previše da brine kreatore ekonomske politike, budući da je vođenjem javnih finansija i monetarne politike na pravi način moguće postići makroekonomsku i fiskalnu stabilnost u dugom roku.

Lerner je smatrao da su puna zaposlenost, stabilnost cena i pristojan standard života fundamentalni makroekonomski ciljevi, a da je odgovornost države da promoviše njihovo ostvarivanje. Po njemu, ekonomski benefiti od ostvarivanja pune zaposlenosti su nemerljivi, posebno imajući u vidu da su gubici usled nezaposlenosti jako visoki. Oni se ogledaju u gubitku outputa koji je mogao da bude proizveden, ali i u socijalnim troškovima koji proizilaze iz društvene nestabilnosti, intenziviranja kriminalnih aktivnosti, narušavanja psihološkog zdravlja i pogoršanja socijalnih interakcija nezaposlenih lica, itd. Puna zaposlenost, takođe, unapređuje efikasnost, budući da zaposleni radnici nisu više pod svojevrsnim pritiskom „rezervne armije nezaposlenih", što ih podstiče da češće menjaju zaposlenje, koje je, po pravilu, najčešće usmereno na produktivnije poslove (Lerner, 1951, 32).

U skladu sa tim, efikasnost konkretne mere ekonomske politike treba procenjivati na osnovu njene uspešnosti u ostvarivanju navedenih ciljeva, dok su u drugom planu eventualni negativni efekti do kojih može doći, a koji se tiču odstupanja u odnosu na unapred postavljene principe uravnoteženog budžeta. Dakle, po Lerneru, osnovna ideja je da fiskalna politika vlade, direktno vezana za javnu potrošnju i oporezivanje, pozajmljivanje i vraćanje postojećih dugova, kao i, posredstvom centralne banke, emisiju novca i povlačenje novca iz opticaja, treba biti vođena uz aktivno praćenje uticaja tih mera na stanje u privredi, a ne podređena striktnom uvažavanju principa „zdravih" finansija (Lerner, 1943, 354). Zapravo, Lerner je promovisao princip evaluacije fiskalnih mera prema tome kakav uticaj na privredu imaju i nazvao ga principom *funkcionalnih finansija.* U suštini

ovog koncepta, vlada treba da uskladi javne rashode i poreske prihode tako da ukupna potrošnja u privredi bude upravo ona koja je dovoljna da se otkupi celokupna proizvodnja pri nivou pune zaposlenosti i pri tekućim cenama. Eventualna pojava deficita, previsokog zaduživanja države ili obimne emisije novca, u tom smislu, ne treba *a priori* da budu okarakterisani kao loši, već ih treba posmatrati kao sredstva za ostvarenje željenih ciljeva, pune zaposlenosti i stabilnosti cena. Drugim rečima, izbalansirani budžet države, ili unapred zadata ponuda novca u privredi, ne smeju se posmatrati sami po sebi kao cilj ekonomske politike ukoliko podrazumevaju žrtvovanje nekog od navedenih makroekonomskih ciljeva (ovu mogućnost Lerner naziva principom disfunkcionalnih finansija) (Forstater, 1999, 4).

Funkcionalne finansije kao okvir politike mogu se svesti na tri osnovna pravila (Colander, 2008):

1. vlada treba stalno da održava potreban nivo agregatne tražnje. U slučaju kada je nivo tražnje manji od potrebnog, dolazi do rasta nezaposlenosti, pa vlada treba da smanji poreze ili da poveća javnu potrošnju. U suprotnom slučaju, država treba da predupredi inflaciju putem smanjenja budžetske potrošnje ili putem povećanja poreza;

2. pozajmljivanjem novca od privrede (npr. emisijom i prodajom državnih obveznica) onda kada smatra da je potrebno povećanje kamatnih stopa, kao i pozajmljivanjem privredi ili vraćanjem postojećeg duga onda kada je neophodno smanjenje kamatne stope, država održava kamatnu stopu koja dovodi do potrebnog nivoa investicija;

3. ukoliko bilo koje od prethodna dva pravila dovede do kršenja principa „zdravih" finansija, odnosno do deficita u budžetu i porasta javnog duga, taj problem treba posmatrati kao drugorazredni u odnosu na stabilnost privrede i ne tretirati ga kao ograničenje za dalju primenu pravila 1 i 2.

Iako je koncept funkcionalnih finansija bio intenzivno primenjivan u razvijenim privredama nakon Drugog svetskog rata, vremenom je interesovanje za ovaj pristup vremenom opalo, ponajviše zbog tri komplementarna razloga. Najpre, ovaj koncept se temeljio na pretpostavci da vlada može sa lakoćom i dovoljno brzo da prilagođava parametre fiskalne politike u zavisnosti od potreba makroekonomske stabilizacije. Međutim, svaka izmena kursa fiskalne politike,

budući da se odnosi na promenu poreskih stopa i obima i raspodele javne potrošnje, iziskuje detaljnu analizu troškova i koristi i predstavlja odluku koja podrazumeva širi konsenzus. S tim u vezi, kao drugi razlog može se navesti značajno kašnjenje u primeni instrumenata fiskalne politike i ispoljavanju efekata na privrednu aktivnost. Prva vrsta kašnjenja često se naziva „unutrašnjim" ili administrativnim kašnjenjem (*administrative lag*) i obuhvata vremenski period od uočavanja potrebe da se fiskalnom politikom reaguje na tendencije u privredi do trenutka kada se donesu mere koje se smatraju potrebnim. Druga vrsta kašnjenja poznata je kao „spoljašnje" kašnjenje i podrazumeva potrebno vreme da se primenjene mere fiskalne politike ispolje kroz promene ekonomske aktivnosti i relevantne makroekonomske indikatore. Ako se tome doda i kašnjenje koje prati monetarnu politiku u domenu promene ponude novca kao rezultat vremena potrebnog za delovanje transmisionog mehanizma, jasno je da puni efekat sprovedenih mera može da se ispolji u fazi privrednog ciklusa koja se značajno razlikuje od one koja je uslovila reakciju kreatora politike, pa mogu delovati prociklično. Konačno, treći razlog za privremeno napuštanje koncepta funkcionalnih finansija vezan je za pretpostavku da vlada u svakom trenutku može sa sigurnošću znati koja mera ekonomske politike je najbolja sa aspekta troškova i koristi. Do početka 1970-ih godina i pojave stagflacije, kreatori ekonomske politike su sledili relativno jednostavan pristup: u uslovima porasta inflacije primenjivano je povećanje poreza i smanjenje ponude novca, dok su u slučaju recesije smanjivani porezi i povećavana ponuda novca. Međutim, istovremen rast opšteg nivoa cena i produbljivanje recesije uz sve veću nezaposlenost tokom 1970-ih godina nisu se mogli rešiti na tako jednostavan način bez pogoršanja bar jednog od navedenih makroekonomskih problema (Colander, 2008).

Funkcionalne finansije, nova monetarna teorija i pandemija

Iako je koncept funkcionalnih finansija potisnut u javnom diskursu pod uticajem neoliberalnih tendencija i insistiranja na fiskalnoj disciplini, ozbiljnost ekonomske recesije koju je izazvala pandemija zahtevala je primenu upravo takvog pristupa, odnosno značajno povećanje javnih izdataka kako bi se sprečilo njeno dalje produbljivanje. Finansiranje paketa pomoći stanovništvu i privredi u velikom broju zemalja

dovelo je do pogoršanja fiskalne pozicije i uvećanja javnog duga. Međutim, akademska i stručna javnost generalno nije osuđivala pogoršanje fiskalnih pokazatelja, budući da bi odstustvo agresivnih fiskalnih mera moglo da znači ne samo dodatno usporavanje privrednog rasta već i povećanje ljudskih gubitaka. U svakom slučaju, fiskalni odgovor na pandemiju u većini zemalja, meren učešćem javnih izdataka u BDP-u, bio je gotovo bez presedana (Tabela 1).

Tabela 1 Fiskalni odgovor na pandemiju u odabranim zemljama u periodu januar 2020 – oktobar 2021. godine

Zemlja	U milijardama USD	% BDP	Privredni rast u 2020. godini	Privredni rast u 2021. godini
SAD	5328	25,5	-3,4	5,6
Velika Britanija	522	19,3	-9,7	6,9
Australija	250	18,4	-2,5	3,8
Grčka	33,1	17,5	-9,0	8,3
Japan	844	16,7	-4,6	1,8
Nemačka	589	15,3	-4,6	2,9
Austrija	65,7	15,2	-6,7	4,5
Srbija	6,4	12,2	-0,9	7,4
Mađarska	17,8	11,5	-4,7	7,1
Italija	205	10,9	-9,0	6,6
Slovenija	5,2	9,4	-4,2	8,1
Češka Republika	22,6	9,2	-5,8	3,3
Brazil	133	9,2	-4,4	5,0
Poljska	38,5	6,5	-2,5	5,7
Slovačka	6,3	5,9	-4,4	3,0
Bugarska	3,7	5,3	-4,4	4,2
Rusija	74	5,0	-2,9	4,3
Kina	711	4,8	2,3	8,2
Hrvatska	2,6	4,6	-8,1	10,4
Evropska unija	488	3,8	-5,9	5,3
Danska	12,2	3,4	-2,1	4,1
Rumunija	8,5	3,4	-3,7	5,9
SVET	10,793	10,2	-3,4	5,6

Napomena: Fiskalni odgovor, u skladu sa klasifikacijom MMF-a, obuhvata dodatno povećanje javne potrošnje i smanjenje poreskih prihoda, usmereno na zdravstveni i ne-zdravstveni sektor. Podaci za Evropsku uniju se ne odnose na zbir pojedinačnih izdvajanja zemalja članica već na njena izdvajanja kao nadnacionalnog entiteta.

Izvor: Fiscal Monitor 2021, Eurostat Database, OECD Database.

Na osnovu podataka iz Tabele 1 može se izdvojiti nekoliko važnih činjenica. Najpre, navedena izdvajanja, u apsolutnom i relativnom izrazu (kao % BDP) su najviša u SAD i čine polovinu ukupnih globalnih

izdvajanja kao odgovor na pandemiju. Pored toga, javni izdaci u ostalim razvijenim zemljama koje imaju suverenitet u emitovanju nacionalne valute (Velika Britanija, Australija, Japan), prednjače u odnosu na ostale privrede koje pripadaju Evropskoj uniji, odnosno Evropskoj monetarnoj uniji, iako izdaci u nekim od njih (Nemačka, Austrija, Mađarska) takođe imaju značajno učešće u BDP-u. Bivše tranzicione privrede i članice EU (Češka, Slovačka, Slovenija, Poljska) su, reagujući na pandemiju, potrošile do 10% BDP-a, dok su nove članice EU (Bugarska, Rumunija, Hrvatska) potrošile do 5% BDP-a. Republika Srbija se izdvaja u odnosu na zemlje iz okruženja po visokom učešću fiskalnog odgovora u BDP-u, koji je u navedenom periodu obuhvatao 12,2% BDP-a. Od posmatranih zemalja, najveći ekonomski pad u 2020. godini zabeležen je u slučaju Velike Britanije, Italije, Hrvatske, Austrije i Češke, dok je u slučaju ostalih zemalja smanjenje BDP-a bilo do 5 procenata. Privreda Srbije je zabeležila pad od 0,9%, dok je privreda Kine jedina od posmatranih zemalja koja je u 2020. godini imala pozitivnu stopu privrednog rasta. Već u narednoj godini je recesija u navedenim zemljama formalno okončana i ostvaren je pozitivan ekonomski rast.

Obimna javna potrošnja u najvećem broju zemalja nametnula je pitanje načina servisiranja fiskalnih deficita. U uslovima pandemije i ozbiljnog privrednog pada državama širom sveta nije preostalo ništa osim da snažno povećaju javnu potrošnju na zdravstveni i privredni sektor, što je ponovo vratilo u fokus neke od ranije zastupanih teorijskih koncepata, kao što su funkcionalne finansije. Kroz prizmu ove teorijske paradigme, negativan uticaj visokih fiskalnih deficita i javnog duga na dinamiku privrednog rasta činio se manje ozbiljnim, iako u okviru makroekonomije glavnog toka generalno postoji stav da će povećanje učešća javnog duga u BDP-u iznad određenog praga najverovatnije negativno uticati na privredni rast u dugom roku (Forni & Badia, 2014, 457). Takođe, monetizacija fiskalnog deficita se u datim okolnostima sve više posmatra kao rešenje koje može imati više koristi od štete. Jedan od argumenata koji je često navođen u ranoj fazi pandemije je da u uslovima nultih ili jako niskih kamatnih stopa, koji su obeležili poslednju deceniju, kupovina državnih obveznica od strane centralne banke u zamenu za novoemitovani novac neće uticati na dinamiku javnog duga. Sve dok su kamatne stope blizu nule, za državu je svejedno da li su njene obaveze u obveznicama ili novcu. Naime, u tom slučaju dolazi do

zamene jedne vrste aktive sa nultom kamatnom stopom (dug države) za drugu (novac) (Blanchard and Pisani-Ferry, 2020). Osim ovog načina, predlagano je i finansiranje fiskalne ekspanzije novoemitovanim novcem centralne banke umesto prodajom državnih obveznica. U pitanju je pristup označen metaforom „novac iz helikoptera", na koji je ukazivao još Milton Fridman, smatrajući da ovako plasiran novac u privrednim tokovima može da utiče na porast potrošnje. Ovaj koncept se razlikuje od tzv. kvantitativnog popuštanja (quantitative easing), koje je takođe često primenjivano. Iako i jedan i drugi koncept podrazumevanju emisiju novca koja povećava monetarnu ponudu, efekat na bilans centralne banke u uslovima kvantitativnog popuštanja je takav da centralna banka kreira rezerve kupovinom obveznica i druge finansijske aktive, u nameri da ih kasnije proda. Suprotno tome, kod „helikopterskog" novca centalna banka plasira novoemitovani novac bez povećanja aktive u svom bilansu.

Međutim, najradikalniji teorijski pristup koji je reafirmisan tokom pandemije je tzv. nova monetarna teorija (Modern Monetary Theory – MMT). Ovaj koncept je u bliskoj vezi sa funkcionalnim finansijama, a dovodi u pitanje tradicionalne stavove o ulozi novca i odnosu monetarne i fiskalne politike. Polazište ove teorije je u stavu da budžetska ograničenja sa kojima se suočavaju domaćinstva ne važe i za državu. Ne postoji finansijsko ograničenje primeni fiskalne politike jer država poseduje monopolsku moć nad emisijom svoje valute. Ona je podržana postojanjem fleksibilnog deviznog kursa i mogućnošću da se država zadužuje u sopstvenoj valuti. U tom smilu, kao kod koncepta funkcionalnih finansija, nova monetarna teorija u prvi plan stavlja postizanje privredne stabilnosti i pune zaposlenosti uz stabilnost cena, bez obzira na visinu duga ili deficita koji su korišćeni za finansiranje ostvarenja tog cilja. Stepen iskorišćenosti proizvodnih kapaciteta determiniše kapacitet privrede za apsorpciju novca, u smislu da država može emitovati novac bez prevelikog rizika od inflacije sve dok nije postignuta puna zaposlenost (Mihajlović, 2021, 97).

Za razliku od konvencionalnog shvatanja, prema novoj monetarnoj teoriji povećanje budžetskog deficita, pri ostalim nepromenjenim uslovima, neće dovesti do porasta kamatnih stopa. Naime, povećanje javne potrošnje znači više novca u privatnom sektoru koji će, pre ili kasnije, završiti u bankarskom sistemu. Pored toga, samo

prilagođavanje kamatnih stopa neće uticati značajnije na privrednu aktivnost, jer ekonomski subjekti donose odluke o investiranju na bazi izgleda za budućnost, a ne na osnovu naknade za pozajmljena novčana sredstva (Taylor, 2019).

Osim diskrecione fiskalne politike, u okviru nove monetarne teorije poseban značaj se pridaje kontracikličnom delovanju automatskih stabilizatora, među kojima posebnu ulogu ima sistem garancije zaposlenja. Smatra se da se njime može očuvati obim zapošljavanja i tokom usporavanja privredne aktivnosti (Chohan, 2020, 9). Vlada zapošljava sva lica koja tragaju za poslom, time preuzimajući ulogu poslodavca „poslednje instance" (*employer of last resort*), a puna zaposlenost se postiže nezavisno od oscilacija u agregatnoj tražnji, jer sistem garancije zaposlenja u uslovima recesije nadomešćuje smanjenje agregatne tražnje i posledično tražnje na tržištu rada (Mitchell & Wray, 2004, 2-3). Od ostalih automatskih stabilizatora, predlaže se automatsko prilagođavanje (povećanje) poreske stope kako previše novca u privredi ne bi izazvalo inflaciju u slučaju kada se privreda približava punoj zaposlenosti. Suprotno konvencionalnom shvatanju, prikupljanje poreza ne prethodi povećanju javne potrošnje, već se javna potrošnja finansira emisijom novca, a višak tog novca se povlači iz privrednog sistema putem povećanja poreskih stopa.

Iako u izuzetnim okolnostima, kao što je aktuelna pandemija, može izgledati da je finansiranje javne potrošnje putem emisije novca dobro rešenje, mora se imati u vidu da ovakve mere prate i značajna ograničenja. Najvidljivije od njih se manifestuje u stopi inflacije, koja u uslovima visokih stopa rasta monetarne ponude može prerasti i u hiperinflaciju. Tekuće povećanje opšteg nivoa cena u većini privreda je uglavnom ocenjivano kao privremeno, kao i da je rezultat povećanja cena energenata i prekidanja i ponovnog uspostavljanja lanaca snabdevanja. Ni na jedan od navedenih uzroka se ne može direktno uticati putem povećanja kamatnih stopa, što u izvesnoj meri objašnjava odlaganje reakcije monetarnih autoriteta u tom pravcu. Međutim, bez obzira na uzrok inflacije, mora se imati u vidu realna mogućnost da porast cena bude vremenom ugrađen u zahteve radničkih sindikata za povećanje nadnica, koje posledično može dodatno povećati cene i voditi nastanku inflacione spirale.

U tom smislu, predlozi nove monetarne teorije u pogledu finansiranja javne potrošnje putem kreiranja visokih fiskalnih deficita i akumuliranja javnog duga, prema ekonomskoj teoriji glavnog toka mogu se osporiti najmanje sa tri aspekta. Prvi se odnosi na tradicionalni koncept Filipsove krive, koji naglašava značaj fiskalnih stimulansa na pregrevanje robnih i tržišta rada, što stvara pritisak na porast cena. Drugi naglašava važnost monetarnih faktora u kombinaciji sa dinamikom zaduživanja vlade. Što je izraženija veza između monatarnih i fiskalnih autoriteta, veća je verovatnoća za monetizaciju javnog duga i rizik fiskalne dominacije budući da visoki nivoi duga mogu da ograniče sposobnost ili spremost centralnih banaka da primene restriktivniju monetarnu politiku u slučaju porasta inflacije. Prema ovom shvatanju, monatarna i fiskalna ekspanzija vode do intenziviranja cikličnih pritisaka i porasta inflacionih očekivanja, koji zajedno povećavaju stvarnu stopu inflacije. Treće objašnjenje zasnovano je na fiskalnoj teoriji opšteg nivoa cena i direktnije naglašava vezu između neodržive i neodgovorne fiskalne politike i inflacije. Ako privatni sektor izgubi poverenje u sposobnost ili spremnost vlade da tekuće deficite pokriva stvaranjem suficita u budućnosti, može doći do porasta privatne potrošnje jer stanovništvo više ne očekuje porast poreskih stopa u budućnosti kako bi se taj suficit ostvario. To stvara ciklični pritisak, a takođe rastu inflaciona očekivanja jer je inflacija vidi kao jedini način da se dug učini održivim (Boone *et al*., 2022, 78-79).

Imajući u vidu navedene argumente, koji se tiču inflatornog delovanja principa nove monetarne teorije, kao i uopšte ograničenost njihove primene na mali broj ekonomija koje imaju monetarni suverenitet (SAD, Kanada, Velika Britanija, Australija, Japan, i sl.), jasno je da su praktični dometi nove monetarne teorije znatno suženi, čak i u okolnostima tekuće pandemije. Otuda, važno je razmotriti ključne implikacije ovog pristupa, kao i koncepta funkcionalnih finansija, na kreiranje fiskalnog odgovora u zemljama koje nemaju monetarni suverenitet u smislu da se mogu zaduživati u sopstvenoj valuti. Pri tome, kao primer je u daljem tekstu razmatrana privreda Republike Srbije, kako bi se njena fiskalna pozicija, koja može da reprezentuje većinu ostalih zemalja sa nastajućim tržištima, posmatrala kroz prizmu navedenih teorijskih koncepata.

Ekonomska politika u Srbiji u uslovima pandemije

Fiskalna pozicija Srbije pre pojave pandemije relativno je ojačana merama fiskalne konsolidacije i strukturnim reformama tokom perioda 2015-2017. godine. Njihovom primenom javni dug je smanjen sa 70% u 2015. godini na 51,9% u 2019. godini (Ministarstvo finansija Republike Srbije). To je pružilo fiskalni prostor dovoljan da se odreaguje na prve nalete pandemije i ekonomske recesije a da granica od 60% BDP-a ne bude prekoračena u 2020. i 2021. godini (Tabela 2).

Takođe, u godinama koje su prethodile pandemiji beleži se relativno poboljšanje većine ključnih makroekonomskih indikatora. Stope privrednog rasta od 2015. godine su bile pozitivne i relativno visoke, dok je pad ekonomske aktivnosti od 0,9% u 2020. godini usled zdravstvene krize bio jedan od najmanjih među evropskim zemljama. Povratak na predkrizni nivo postignut je već u prvom kvartalu 2021. godine (Narodna banka Srbije, 2021, 2), da bi do kraja iste godine dostigla 7,4%. Pozitivne tendencije u posmatranom periodu prisutne su i na tržištu rada. Stopa nezaposlenosti je, nakon maksimuma u 2012. godini, ispoljavala konstantan pad da bi minimalnu vrednost imala 2020. godine, dok je naredne godine povećana za 1,4 procentna poena. Udeo stranih direktnih investicija u BDP-u je ostao relativno stabilan tokom posmatranog perioda, sa tendencijom povećanja nakon 2015. godine. U pogledu cenovne stabilnosti, može se konstatovati da je stopa inflacije od 2013. godine bila u okviru ciljane, a da je u 2021. godini zabeležen njen značajan rast, najvećim delom kao posledica prelivanja efekata ponovnog uspostavljanja lanaca snabdevanja, porasta cena energenata i hrane i geopolitičke nestabilnosti. Radi očuvanja potrebnog nivoa likvidnosti, Narodna banka Srbije je, naročito u poslednje tri godine, značajnije povećala obim dinarskog primarnog novca, što je najverovatnije dodatno pojačalo navedene efekte (Tabela 2).

Relativno mali pad privredne aktivnosti u Srbiji rezultat je privredne strukture u kojoj ne dominiraju delatnosti koje su posebno bile pogođene pandemijom (kao, npr. turizam), ali i mera Vlade u vidu tri paketa pomoći usmerenih na privredu u cilju održavanja zaposlenosti i proizvodnje (Tabela 3). Prvi paket, ujedno i najveći (608,3 milijardi dinara, odnosno 11% BDP-a), uključivao je mere poreske politike, direktnu pomoć privatnom sektoru, mere za očuvanje

likvidnosti i ostale mere. Posebno popularna mera među preduzetnicima i preduzećima u privatnom sektoru odnosila se na direktnu pomoć u vidu isplate tri minimalne zarade, budući da je omogućila da preduzeća isplate plate zaposlenima, a neka od njih i da osiguraju opstanak (Institut za razvoj i inovacije, 2021, 27). Upotreba navedenih sredstava bila je uslovljena zadržavanjem većine zaposlenih, odnosno sredstva su mogla da koriste samo preduzeća koja nisu smanjila broj zaposlenih za više od 10%, što je svakako uticalo da porast stope nezaposlenosti u Srbiji usled pandemije bude manji. Drugi paket mera obuhvatao je direktna davanja iz budžeta i mere poreske politike, u vrednosti od 66 milijardi dinara (oko 1,2% BDP-a). Najzad, treći, sektorski paket, uključivao je subvencije namenjene preduzećima u oblasti turizma, ukupne vrednosti 1,6 milijardi dinara (oko 0,03% BDP-a).

Tabela 2 Kretanje odabranih makroekonomskih pokazatelja za Srbiju (2008-2021. godine)

Godina	BDP (realni rast u %)	Stopa nezaposlenosti	SDI (neto, % BDP)	Dinarski primarni novac (mil. din.)	Javni dug (% BDP)	Stopa inflacije (kraj perioda)
2008.	5,7	13,6	7,0	319,781	26,8	8,6
2009.	-2,7	16,1	6,4	254,268	30,9	6,6
2010.	0,7	20,9	3,6	188,161	39,5	10,3
2011.	2,0	24,9	9,4	227,067	42,8	7
2012.	-0,7	25,9	2,2	308,756	52,9	12,2
2013.	2,9	24,0	3,6	344,459	56,0	2,2
2014.	-1,6	20,6	3,5	370,690	66,2	1,7
2015.	1,8	18,9	5,0	421,668	70,0	1,5
2016.	3,3	16,4	5,2	419,184	67,7	1,6
2017.	2,1	14,5	6,2	442,952	57,8	3
2018.	4,5	13,7	7,4	496,311	53,6	2
2019.	4,3	11,2	7,7	584,717	51,9	1,9
2020.	-0,9	9,7	6,2	734,235	57,0	1,3
2021.	7,4	11,1	6,8	753,367	56,5	7,9

Izvor: Ministarstvo finansija Republike Srbije, RZS, NBS

Imajući u vidu rizik da zdravstvena i ekonomska kriza dovede do značajne privredne destabilizacije, snažan fiskalni odgovor na pandemiju predstavljao je neophodnost, kako u Srbiji, tako u gotovo svim privredama sveta. U konceptualnom smislu, navedene reakcije vlada u brojnim zemljama, uključujući i Srbiju, bliske su ideji o funkcionalnim finansijama. Dakle, fiskalna stabilnost je stavljena u

drugi plan u odnosu na privrednu stabilnost. Štaviše, činjenica da u okolnostima pandemije od obima državne intervencije zavisi ne samo pad privredne aktivnosti već i broj sačuvanih ljudskih života, dodatno je pojačala neminovnost ovakvog pristupa u datim uslovima. Međutim, mora se imati da među zemljama postoje značajne razlike u pogledu mogućnosti da se koncept funkcionalnih finansija sprovede na predviđen način. Na primer, zemlje kandidati za članstvo u EU, u koje spada i Srbija, moraju da poštuju ograničenje postavljeno Ugovorom iz Mastrihta, da javni dug ne sme da pređe 60% a fiskalni deficit 3% BDP-a. Iako u vanrednim okolnostima ovi kriterijumi nisu i ne treba da budu toliko restriktivni, preveliko povećanje javnog duga u kratkom roku može značajno da ugrozi dugoročnu privrednu dinamiku i dodatno poveća teret njegovog servisiranja.

Tabela 3 Program ekonomskih mera u borbi protiv posledica pandemije u R. Srbiji

I grupa – Mere poreske politike
1. Odlaganje plaćanja poreza na zarade i doprinose za privatni sektor (tokom trajanja vanrednog stanja) uz kasniju otplatu nastale obaveze u ratama (sa početkom najranije od 2021.)
2. Odlaganje plaćanja akontacije poreza na dobit u drugom kvartalu 2020.
3. Oslobađanje davalaca donacija od obaveze plaćanja PDV-a
II grupa – Direktna pomoć privatnom sektoru
4. Uplata pomoći u visini 3 minimalne zarade preduzetnicima koji se paušalno oporezuju i plaćaju porez na stvarni prihod, kao i mikro, malim i srednjim preduzećima u privatnom sektoru
5. Uplata pomoći velikim preduzećima u privatnom sektoru u visini 50% neto minimalne zarade za zaposlene kojima je rešenjem utvrđen prestanak rada
III grupa – Mere za očuvanje likvidnosti
6. Finansijska podrška privredi preko Fonda za razvoj Republike Srbije
7. Garantna šema za podršku privredi
IV grupa – Ostale mere
8. Moratorijum na isplatu dividendi do kraja 2020. godine, osim za javna preduzeća
9. Mere povećanja zarada i druga direktna pomoć
10. Direktna pomoć svim punoletnim građanima Srbije od 100 evra u dinarskoj protivvrednosti
V grupa – Dodatni paket mera (jul i avgust 2020.)
1. Uplata pomoći u visini 60% minimalne zarade preduzetnicima, mikro, malim i srednjim preduzećima
2. Odlaganje plaćanja poreza i doprinosa za jedan mesec
3. Direktna podrška hotelijerskom sektoru

Direktni paket mera 2021.
1. Direktna podrška privatnom sektoru - 3 meseca 50% minimalne zarade svim preduzetnicima, mikro, malim, srednjim i velikim preduzećima
2. Ciljana podrška najugroženijim sektorima (hotelima, ugostiteljskim objektima, turističkim agencijama, prevoznicima, samostalnim umetnicima)
3. Mere za očuvanje likvidnosti (produženje stare i uvođenje nove garantne šeme)
4. Mere za podsticaj potrošnje (isplata sredstava punoletnim građanima i dodatna isplata penzionerima i nezaposlenima)

Izvor: Vlada Republike Srbije (2020), str. 31-33.

Iako se u uslovima ekonomske recesije usled pandemije može naći analogija sa konceptom funkcionalnih finansija, treba imati u vidu da je, izvorno, on predlagan u SAD-u za vreme Drugog svetskog rata, kada je javni dug dostizao rekordne vrednosti u visini gotovo 100% BDP-a. Ovakva situacija je bila održiva zbog jednog ključnog razloga: ova zemlja je mogla da se zadužuje u sopstvenoj valuti bez ograničenja. To je i razlog što je tokom pandemije obnovljeno interesovanje i za novu monetarnu teoriju, za koju se može reći da je prerasla iz koncepta funkcionalnih finansija. Još izraženiji optimizam u pogledu mogućnosti servisiranja javnog duga u okviru nove monetarne teorije, kao i stav da država *treba* da kontinuirano održava *potreban* nivo javnog duga, i dalje se može posmatrati kao ekskluzivno pravo SAD i još nekoliko ekonomski naprednih ekonomija, koje imaju visok stepen moneternog suvereniteta.

Shodno tome, dometi primene navedenih teorijskih koncepata u zemljama u razvoju, kao što je Srbija, je krajnje limitirana. Iako se fiskalnom politikom u Srbiji moglo snažnije reagovati na prve nalete pandemije, jačina fiskalnog odgovora je morala biti pažljivo dozirana imajući u vidu dosadašnje uštede kao rezultat fiskalne konsolidacije i dozvoljenih mogućnosti za novo zaduživanje. Država Srbija se od početka pandemije dodatno zadužila, izdajući evroobveznice (dva puta tokom 2020. godine, prvi put denominovane u evrima a drugi u američkim dolarima), ali i izdajući obveznice denominovane u dinarima (Ministarstvo finansija, 2021, 76). Sve navedeno predstavljalo je podršku finansiranju pomenutih mera očuvanja privredne stabilnosti usled pandemije.

Među tim merama, ona koja je izazvala najviše pažnje i koja se, u konceptualnom smislu, može posmatrati kao slična onim merama koje

predlaže nova monetarna teorija, vezana je za isplatu direktne pomoći svim punoletnim građanima Srbije od 100 evra u dinarskoj protivvrednosti. U pitanju je neselektivna mera koju nije primenila nijedna zemlja članica Evropske unije. Iako je u SAD primenjivana slična mera, ipak postoje značajne razlike. Najpre, ta mera nije primenjivana neselektivno (linearno) kao u Srbiji, već su iz njene primene bili isključeni bogatiji građani, dok je vrednost novčanih transfera bila veća što je godišnji prihod domaćinstva manji. Takođe, finansiranje ove mere u SAD bilo je moguće emisijom novca, budući da se ova zemlja zadužuje u sopstvenoj valuti, što nije slučaj sa Srbijom. U pogledu efekata ove mere na potrošnju i privredni rast, važno je istaći da je Srbija, kao mala otvorena ekonomija, u velikoj meri zavisna od uvoza, koji čini oko 60% vrednosti BDP-a, dok u SAD čini oko 15% (Fiskalni savet, 2021, 3-4). To znači da je povećanje potrošnje do kojeg je došlo većinom usmereno na kupovinu uvoznih dobara i da je uticaj na privredni rast ograničen. Pored toga, strukura potrošnje domaćih proizvoda je takva da dominantno mesto imaju izdaci za hranu, kućnu hemiju i slično, a da je izostao uticaj navedene mere na povećanje potrošnje dobara onih sektora koji su bili više pogođeni pandemijom (automobilska industrija, turizam i ugostiteljstvo i sl.).

Dakle, efekti direktne isplate novčanih sredstava punoletnim građanima su imale jako mali uticaj na potrošnju i na privredni rast. Ključni problem leži u činjenici da je navedena mera sprovedena linearno, tako da su novac dobili i oni kojima je preko potreban ali i oni kojima nije. Svakako je za očekivati da su siromašnija domaćinstva, u skladu sa Kejnsovim stavom da granična sklonost potrošnji opada sa rastom dohotka, većinu dobijenih sredstava usmerila na potrošnju, dok su domaćinstva sa višim dohotkom ista usmerila na štednju.

Prema procenama Fiskalnog saveta Republike Srbije, svega oko 10% sredstava potrošenih za finansiranje ove mere (koja su iznosila oko 72 milijarde dinara) se vratilo u budžet kroz povećanje poreskih prihoda, što svedoči o njenom ograničenom značaju za povećanje agregatne potrošnje i pružanje podrške intenzivnijem privrednog rastu (Fiskalni savet, 2021, 3-4).

Sve navedeno govori u prilog činjenici da je oslanjanje na mogućnosti fiskalne ekspanzije putem emisije novca radi podrške

privrednoj aktivnosti, na način koji predviđa nova monetarna teorija, u slučaju većine zemalja, uključujući Srbiju, praktično neizvodljiva. Dakle, budžet Srbije se mora pažljivo kreirati imajući u vidu postojeća ograničenja i uz sameravanje odnosa kamatnih stopa na nove zajmove i stopa privrednog rasta. Sve to dodatno naglašava značaj primene selektivnih mera, usmerenih na najugroženije slojeve stanovništva i sektore privrede.

Međutim, treba imati u vidu da značajan broj ograničenja prati i primenu koncepta funkcionalnih finansija i nove monetarne teorije u zemljama Evropske unije, kojoj Srbija gravitira. Ova ograničenja su višestruka i imaju implikacije i za Srbiju kao zemlju kandidata. Najpre, Evropska centralna banka je kvalitativno drugačije organizovana u odnosu na Odbor federalnih rezervi i centralne banke Velike Britanje i Japana, imajući u vidu da predstavlja nadnacionalnu instituciju usmerenu na vođenje zajedničke monetarne politike, dok je fiskalna politika u nadležnosti svake zemlje članice pojedinačno. Pored toga, američki dolar, kao globalna rezervna valuta, uživa više privilegija u odnosu na evro, sa drugačijim implikacijama za svetsku privredu u slučaju monetizacije javnog duga. Takođe, nacionalne privrede u Evropskoj uniji su relativno otvorenije, tako da povećanje javne potrošnje u jednoj zemlji lako može da se prelije na neku drugu privredu, time umanjujući uticaj na agregatnu tražnju u zemlji koja je tu meru preduzela (Begg, 2021). Sa druge strane, pokušaj da se promena obima javne potrošnje sprovede sinhronizovano bio bi suočen za brojnim političkim pritiscima i ne bi mogao biti linearno primenjen u svim zemljama članicama, imajući u vidu da su neke od njih već previše zadužene (Grčka, Italija, Portugalija). Ovakva situacija donekle objašnjava i „oklevanje“ Evropske centralne banke da na porast inflatornih pritisaka odgovori povećanjem kamatne stope kako ne bi uvećala teret duga u ovim zemljama i dovela do dalje destabilizacije. Sve navedeno dodatno limitira mogućnosti implementacije ovog pristupa u Srbiji, imajući u vidu pretenzije za ulazak u Uniju i činjenicu da je najvećim delom vođenje monetarne i fiskalne politike podređeno tom cilju.

Zaključak

Ozbiljnost ekonomskih poremećaja izazvanih pandemijom COVID-19 nametnula je kao imperativ uvođenje opsežnih programa javne potrošnje usmerene na zdravstvene i ostale sektore, kako bi se minimizirali ljudski i ekonomski gubici. I pored snažnog fiskalnog odgovora, u 2020. godini je u gotovo svim privredama sveta došlo do značajnog pada proizvodnje, ali je već naredne godine zabeležen rast privredne aktivnosti.

Tekuće okolnosti, koje su „primorale" i konzervativnije kreatore fiskalne politike da kreiraju visoke budžetske deficite i uvećaju javni dug radi očuvanja privredne stabilnosti otvorila su prostor za reafirmaciju teorijskih koncepata kao što su funkcionalne finansije i nova monetarna teorija. Shodno tome, u radu je izvršena ocena validnosti primene pomenutih okvira ekonomske politike u uslovima pandemije, u zemljama različitog stepena ekonomske razvijenosti i monetarnog suvereniteta.

Kao što je pokazano, set mogućnosti koji stoji na raspolaganju nosiocima fiskalne politike se značajno razlikuje od zemlje do zemlje. U privredama koje mogu nesmetano vršiti emisiju svoje valute i zaduživati se u njoj, kao što su SAD, Velika Britanija, Japan i sl., postoji mnogo veći manevarski prostor za finansiranje opsežne javne potrošnje radi pružanja podrške privredi i stanovništvu. U skladu sa postulatima funkcionalnih finansija i nove monetarne teorije, visoki deficiti i porast javnog duga su ocenjivani kao drugorazredni problem u odnosu na gubitke u proizvodnji i zaposlenosti, a najpre u ljudskim životima u uslovima zdravstvene krize. Shodno tome, u radu je pokazano da ovakvi teorijski pristupi mogu naći primenu u navedenim zemljama, prvenstveno u SAD. Štaviše, imajući u vidu povlašćeni položaj američkog dolara u odnosu na ostale valute, često se ističe da se principi nove monetarne teorije zapravo već i primenjuju. Ipak, pri ovakvoj oceni moraju se nužno imati u vidu mogući negativni efekti, među kojima je posebno bitna inflacija, koja u većini razvijenih zemalja već beleži najviše vrednosti u poslednjih nekoliko decenija.

U slučaju Republike Srbije, koja je u sličnoj poziciji kao i ostale privrede u razvoju, kao i one koje imaju status kandidata za članstvo u

Evropskoj uniji, važe drugačija ograničenja u primeni fiskalne i monetarne politike. Iako je fiskalni odgovor na pandemiju i Srbiji bio relativno snažan (meren učešćem povećane javne potrošnje usled pandemije u BDP-u), osnovu za takvu reakciju činile su prethodne uštede i smanjenje javnog duga zahvaljujući merama fiskalne konsolidacije. Uz dodatno zaduživanje, ali uz nastojanje da se granica javnog duga definisana ugovorom iz Mastrihta ne pređe, finansirani su paketi mera podrške stanovništvu i privredi, koji su, uz takvu privrednu strukturu koja nije preterano vulnerabilna na pandemiju, rezultirali relativno malim privrednim padom u 2020. godini.

Shodno tome, može se zaključiti da su mogućnosti da se u Srbiji sledi koncept funkcionalnih finansija u izvornom značenju vrlo ograničeni. To posebno važi kada je u pitanju nova monetarna teorija, čija je primena uglavom izvodljiva u SAD i nekoliko naprednih i monetarno suverenih zemalja. U tom smislu, ostaje da se u Srbiji i većini ostalih zemalja, koje nemaju takav status, poštuju principi „zdravih" finansija i da se fiskalnom disciplinom osigura dovoljno velik fiskalni prostor da se adekvatno odreaguje na neke od budućih ekonomskih poremećaja.

Reference

1. Begg, I. (2021), The post Covid-19 new normal, a time for dhe decidedly abnormal: an opportunity for modern monetary theory?, https://www.funcas.es /articulos/the-post-covid-19-new-normal-a-time-for-the-decidedly-abnormal-an-opportunity-for-modern-monetary-theory/ (datum pristupa 16.03.2022.)
2. Blanchard, O., Pisani-Ferry, J. (2020), „Monetisation: Do not panic", VoxEU.org, 10 April. Dostupno na: https://voxeu.org/article/monetisation-do-not-panic [pristupljeno 29.10.2020.]
3. Boone, L., Fels, J., Jorda, O., Schularick, M., Taylor, A. M. (2022), Debt: The Eye of the Storm, Geneva Reports on the World Economy, 24, Centar for Economic Policy Press.
4. Chohan, U. W. (2020), „Modern Monetary Theory (MMT): A General Introduction", Working Paper EC017UC, Center for Aerospace and Security Studies.
5. Colander, D. (2008), Functional Finance, In: Vernengo, M., Perez Caldentey, E.,

Rosser, Jr. B. J. *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Living Edition.

6. Fiscal Monitor (2020), International Monetary Fund, dostupno na: https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2021/03/29/fiscal-monitor-april-2021 (datum pristupa 20.03.2022.)
7. Fiskalni savet (2021), Fiskalna i ekonomska analiza neselektivnih novčanih isplata građanima, 5. maj 2021. godine, Beograd.
8. Forni, L., Badia, M. M. (2014), Escaping High Debt: The Narow Path Ahead, In: Cottarelli, C., Gerson, P., Senhadji, A. (Eds). *Post-crisis Fiscal Policy*, MIT Press Scholarship Online, 455-484.
9. Forstater, M. (1999), Functional Finance and Full Employment: Lessons from Lerner for Today? Working Paper No. 272, Levy Economics Institute of Bard College, New York.
10. Grdešić, M. (2020). Što donosi moderna monetarna teoriju? *Politička misao*, god. 57, br. 3, str. 99-118.
11. Institut za razvoj i inovacije, (2021). Efekti ekonomskih mera za ublažavanje negativnih posledica Covid-19 na privredu, NALED i Centar za evropske politike, 2020
12. Jackson A., Jackson, T. & Lerven, F. V. (2022), Beyond the Debt Controversy: Re-framing Fiscal and Monetary Policy for a Post-pandemic Era, CUSP Working Paper, No. 31, Centre for the Uniderstanding of Sustainable Prosperity.
13. Lerner A. (1943). Functional Finance and the Federal Debt, *Social Research*, Vol. 10, 38-51.
14. Lerner, A. (1951), *The Economics of Employment*, New York: McGraw Hill.
15. Mihajlović, V. (2021), Ekonomska recesija generisana pandemijom i održivost makroekonomije glavnog toka, U: Praščević, A., Fabris, N., *Stanje i perspektive ekonomske misli: uticaj ekonomskih recesija u prvim decenijama XXI veka*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Centar za izdavačku delatnost, 77-106.
16. Ministarstvo finansija Republike Srbije (2021). Revidirana fiskalna strategija za 2022. godinu sa projekcijama za 2023. i 2024. godinu, Beograd.
17. Mitchell, W., Wray, R. L. (2004), „Full employment through a Job Guarantee: a response to the critics", Working Paper No. 04-13, Centre of Full Employment and Equity, Callaghan, Australia.
18. Narodna banka Srbije (2021). Makroekonomska kretanja u Srbiji, oktobar 2021.
19. Taylor, L. (2019). „Synthetic MMT: Old Line Keynesianism with an Expansionary Twist". Institute for New Economic Thinking Working Paper Series, (103).
20. Vlada Republike Srbije (2020). Fiskalna strategija za 2022. godinu

sa projekcijama za 2023. i 2024. godinu, Beograd.

Internet izvori:

1. Ministarstvo finansija Republike Srbije, https://www.mfin.gov.rs/
2. Republički zavod za statistiku, https://www.stat.gov.rs/
3. Narodna banka Srbije, https://nbs.rs
4. Eurostat Database, https://ec.europa.eu/eurostat/data/database
5. OECD Database, https://stats.oecd.org/

FUNCTIONAL FINANCE DURING THE COVID-19 PANDEMIC: LESSONS FOR THE REPUBLIC OF SERBIA

The economic response generated by the COVID-19 pandemic led economic policymakers to resort to measures and instruments they would not consider in "normal" conditions. These measures relate to large-scale public spending, deficit financing of aggregate demand, and a more relaxed approach to monetary policy. Most countries have created high fiscal deficits and increased their public debt, subordinating these parameters to the goal of preventing huge human losses and deepening the economic recession. At the same time, it marked the reaffirmation of some of the earlier theoretical concepts, such as functional finance and the modern monetary theory. Accordingly, the subject of research is the evaluation of these concepts in the context of the COVID-19 pandemic, with the main goal to reconsider their significance and weigh the costs and benefits, but also to consider the most important implications for the Republic of Serbia. The basic conclusion is that these concepts, especially the modern monetary theory, can easily cause negative consequences in developed economies, while in the Serbian economy its application is extremely limited, given the relatively narrow fiscal space and underdeveloped financial system.

Keywords: functional finance, Modern Monetary Theory, COVID-19 pandemic, public debt, economic policy

INOVACIJE I PRIMENA DIGITALNIH TEHNOLOGIJA KAO FAKTORI UNAPREĐENJA IZVOZNE KONKURENTNOSTI REPUBLIKE SRBIJE

Ivana Božić Miljković[*]

Nenad Stanišić [**]

U savremenoj svetskoj privredi inovacije i primena digitalnih tehnologija predstavljaju generatore razvoja privrednih subjekata i faktore unapređenja njihovih poslovnih performansi. Izvozna konkurentnost Republike Srbije je uslovljena inovativnim potencijalom domaćih izvoznih preduzeća, njihovom sposobnošću usvajanja i implementacije novih znanja i tehnologija i raspoloživošću finansijskih resursa. U novije vreme, kao podjednako važan faktor izvozne konkurentnosti prepoznat je i stepen ekonomske rezilijentnosti preduzeća, odnosno sposobnost proaktivnog reagovanja na teškoće u okruženju i brze transformacije teškoća u poslovne prilike. Ključne determinante rezilijentnosti preduzeća u savremenim uslovima su stepen integracije inovacija i primena digitalnih tehnologija u poslovanju. Ciljevi ovog rada su da pokaže koliki je inovacioni potencijal srpke ekonomije, kojom brzinom se razvija, kakva je pozicija u odnosu na druge evropske privrede, kao i u kojoj meri su inovativni potencijali domaće ekonomije i sposobnost implementacije digitalnih tehnologija iskorišćeni u funkciji povećanja nacionalne izvozne konkurentnosti. U analizi su korišćeni podaci European Innovation Scoreboard (EIS) izveštaja.

Ključne reči: inovacije, digitalne tehnologije, izvozna konkurentnost, privreda Srbije

* Fakultet za menadžment Univerzitet Metropolitan Beograd, e-mail: ibozicmiljkovic@gmail.com

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

Uvod

Napredak tehnologija i mogućnost njihove brze i efikasne implementacije, prepoznati su kao ključni generator savremenog društvenog i ekonomskog razvoja. Brzina kojom zemlje usvajaju nove tehnologije i ovladavaju njihovom upotrebom uslovljena je stepenom ekonomskog razvoja i posebno, nivoom industrijskog razvoja koji služi kao osnova za implementaciju naprednijih tehnoloških rešenja. Spremnost određene zemlje da u kratkom roku modernizuje svoje proizvodne i upravljačke kapacitete, pored navedenog, zavisi i od njene politike razvoja inovacija, a takođe i od odnosa koji njeni privredni subjekti imaju prema inovacijama. Dosadašnje iskustvo pokazuje da je u Srbiji spremnost preduzeća na korenitu modernizaciju u kratkom roku na niskom nivou, odnosno da sistemska implementacija novih, inovativnih rešenja zahteva dosta vremena. Odsustvo resursa koji bi bili usmereni u aktivnosti istraživanja i razvoja i kreiranje sopstvenih inovacija, čini da veliki broj preduzeća implementira tuđe inovacije vodeći računa da to čini na profitabilan način. Naravno, takva politika razvoja i odnos prema inovacijama ima implikacije na izvoznu konkurentnost nacionalne privrede koja je već decenijama na niskom nivou.

Digitalizacija je proces koji se odvija uporedo sa aktivnostima koje se preduzimaju u oblasti inovacija. Ova dva koncepta pokazuju visok stepen međusobne uslovljenosti i oba, kao krajnji rezultat imaju sveobuhvatne napredne transformacije, koje menjaju način života i rada čitavog društva. U prethodnoj deceniji, srpska preduzeća su digitalizacijom svojih poslovnih procesa značajno unapredila sve segmente poslovanja. Gotovo sva preduzeća u Srbiji danas u poslovanju koriste kompjutersku tehnologiju i internet, a u poslednje dve godine, primetan je rast korišćenja vladinih e-servisa, elektronske trgovine i elektronskih načina plaćanja. Mnoga preduzeća primenjuju aplikativni softver u raznim oblastima poslovanja, naročito u oblasti finansija i računovodstva i za skladištenje podataka. Viši stepen zrelosti za uvođenje digitalnih tehnologija nije praćen odgovarajućom spremnošću za implementacijom inovacija. Drugim rečima, u slučaju srpskih preduzeća, kontinuitet u digitalizaciji nije praćen kontinuitetom u implementaciji inovacija, što za posledicu ima sporadične i

kratkotrajne pozitivne efekte na poslovanje. Da bi primena inovacija i digitalnih tehnologija dala željene efekte na izvoznu konkurentnost i da bi ti efekti bili održivi na dugi rok, potreban je sistemski pristup ovom delu razvojne politike. To podrazumeva veća ulaganja u istraživanje i razvoj, povezivanje privrede sa naučno-istraživačkim institutima i univerzitetima i uključivanje domaćih preduzeća u evropske inovativne mreže i klastere. Praćenje efekata primene inovacija i digitalizacije podrazumeva poređenje sa zemljama regiona i zemljama Evropske unije, pa su u tu svrhu u radu korišćeni rezultati istraživanja European Innovation Scoreboard-a za 2021. godinu. Uloga platformi poput EIS je, da osim rangiranja zemalja po određenom parametru, pomognu kreatorima razvojne politike da identifikuju područja gde inovativni učinak može dati najbrže rezultate, a na nosiocima ekonomske politike je da kreiraju stimulativan privredni ambijent u kome će pozitivni efekti inovacija biti multiplikovani i održivi na dugi rok.

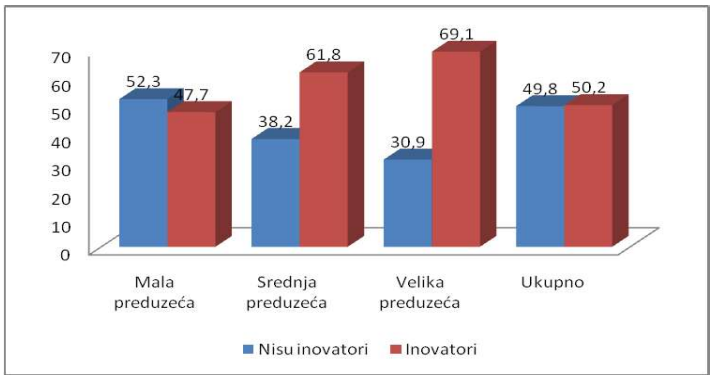
Inovacije i digitalizacija kao nove paradigme povećanja izvozne konkurentnosti

U savremenim uslovima privređivanja, dugoročni privredni rast uslovljen je politikom razvoja inovacija i mogućnošću primene savremenih digitalnih tehnologija. Unapređeni proizvodni procesi, zasnovani na tim modernim tehnologijama generišu i usmeravaju strukturne promene unutar privrede i povećavaju njenu konkurentnost na svetskom tržištu. Implementacija novih tehnologija koje su rezultat inovacija odvija se unutar privrednih subjekata, generiše rast produktivnosti i efikasnosti proizvodnje i utiče na njihovu konkurentnost na domaćem i inostranom tržištu. Odnos prema inovacijama i način na koji privredni subjekti vrše njihovu implementaciju u poslovnim procesima, pravi razliku među preduzećima na ona koja stvaraju inovacije bazirane na originalnoj ideji i kreativnosti, ona koja su orijentisana na profitabilno preuzimanje gotovih inovacija i ona koja prema primeni inovacija pokazuju pasivan odnos. Učešće preduzeća u ovako postavljenoj strukturi govori o stepenu razvijenosti određene zemlje i konkurentnosti koju njena preduzeća ostvaruju na nacionalnom i globalnom tržištu. Inovacije, posebno one radikalne, predstavljaju značajan faktor modernizacije proizvodnih

procesa. Zahvaljujući toj vrsti inovacija, menjaju se značajno osobine i način korišćenja proizvoda i oblikuju se nove potrebe i navike potrošača. Ti procesi doprinose pre svega, dinamici privredne aktivnosti, ali mogu takođe značajno uticati na razvoj čitavog društva prevodeći ga u novu, višu fazu razvoja kao što je to u prošlom veku bio slučaj sa inovacijama iz sfere informatike i telekomunikacija. Pored radikalnih, veliki značaj u razvoju privrede i društva imaju i inkrementalne inovacije koje podrazumevaju unapređenje postojećih proizvoda i usluga. Značaj ovih inovacija ogleda se u tome što su one jednostavnije u pogledu razvoja i implementacije od radikalnih, pa su kao takve deo poslovne i razvojne politike velikog broja preduzeća.

U privredi Srbije, veliki broj preduzeća svoju konkurentnost ne temelji na razvoju inovativnosti (Mitrović, Mitrović, 2020, 25). Takvo stanje rezultat je dugog trajanja procesa tranzicije i sporog i neefikasnog preoblikovanja institucija koje bi svojim mehanizmima povezale istraživačke institute sa privredom i obezbedile viši stepen razumevanja i usklađenosti između potreba privrede i mogućnosti primene istraživačkih rezultata (Bodrožić & Stepanović, 2012, 81). Takođe u većini domaćih preduzeća je primetno odsustvo motivacije za ulaganja u istraživanja i razvoj i to za posledicu ima diskontinuitet koji se često ne ogleda samo u razvoju i implementaciji inovacija, već i u indiferentnom odnosu prema informisanosti o najnovijim trendovima u svetu u određenoj oblasti poslovanja. Ona preduzeća koja imaju inovativni pristup poslovanju, rezultate implementacije inovativnih rešenja mogu videti za veoma kratko vreme. To je posledica zastarelosti proizvodnih i upravljačkih kapaciteta gde male promene na planu modernizacije generišu brze pozitivne efekte na finansijske performanse preduzeća (Paula & Silva, 2019, 927). Poželjno je da preduzeća u razvoju inovacija imaju sistemski pristup koji obezbeđuje sporiji, ali stabilniji prelaz na napredniji nivo tehnološkog razvoja.

Grafikon 1: Primena inovacija u preduzećima u Srbiji, po kriterijumu veličine preduzeća (u %)



Izvor: Republički zavod za statistiku

Ukoliko inovativnu aktivnost preduzeća u Srbiji posmatramo sa aspekta njihove veličine, možemo zaključiti da je najmanji broj inovatora među malim preduzećima, dok je taj broj najveći u grupi velikih preduzeća. To je očekivano s obzirom da velika preduzeća imaju najveći kapacitet i najveće budžete za kreiranje inovacija. Takođe, velika preduzeća, u poređenju sa malim i srednjim, ostvaruju najviše prihoda od inovacija proizvoda i usluga novih za preduzeće, dok mala preduzeća imaju prednost u ostvarenim prihodima od inovacija proizvoda ili usluga za tržište. Nedostatak resursa potrebnih za istraživanje i razvoj je u srpskim kompanijama čest problem, a rešenje se može naći u pristupu inovacionim mrežama, odnosno povezivanjem sa inovativnim preduzećima i poslovnim partnerima (Pitić & Vučković, 2021, 25-26). Inovacioni potencijal određenog preduzeća uslovljen je postojanjem savremenih sistema rukovođenja, odnosno sposobnošću menadžmenta da kroz definisanje strategije, a potom i kroz jasne ciljeve i indikatore učinka kombinuje dugoročne i kratkoročne perspektive (Veugelers & Schweiger, 2016, 244; Pitić & Vučković, 2021, 21).

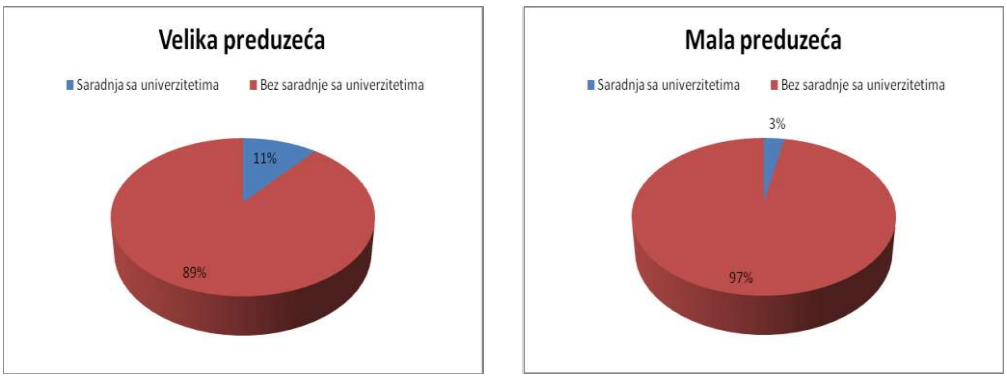
Tabela 1: Udeo prihoda od inovacija proizvoda/usluga u ukupnom prihodu preduzeća inovatora 2016. godine (u %)

Vrsta inovacije proizvoda	Veličina preduzeća			
	Ukupno	Mala preduzeća	Srednja preduzeća	Velika preduzeća
Inovacije proizvoda/usluga novih za tržište	5,8	6,8	2,7	6,4
Inovacije proizvoda/usluga novih za preduzeće	9,3	8,4	6,5	10,1
Prihodi od nepromenjenih proizvoda i usluga	84,9	84,8	90,8	83,5

Izvor: Republički zavod za statistiku

Strategija industrijske politike Republike Srbije od 2021. do 2030. godine, kao ključni problem nedostatka inovacija u privredi navodi nedostatak saradnje državnih naučno-istraživačkih organizacija i privatnog sektora (Cvijić et al, 2019, 2; Ćelić et al, 2020, 100). Naučno-industrijska saradnja u Srbiji je sporadična i zasniva se na ličnim kontaktima i inicijativama (NALED, 2021, 5). Kao što je prikazano na grafikonu 2, prednost u razvoju inovacija u saradnji sa univerzitetima i institutima imaju velika preduzeća, dok je učešće malih i srednjih preduzeća gotovo zanemarljivo (NALED, 2021).

Grafikon 2: Rezultati saradnje velikih i malih preduzeća sa univerzitetima i istraživačkim institutima u oblasti inovacija



Izvor: NALED. "Istraživanje stavova privrede," u okviru Startech projekta 2021.

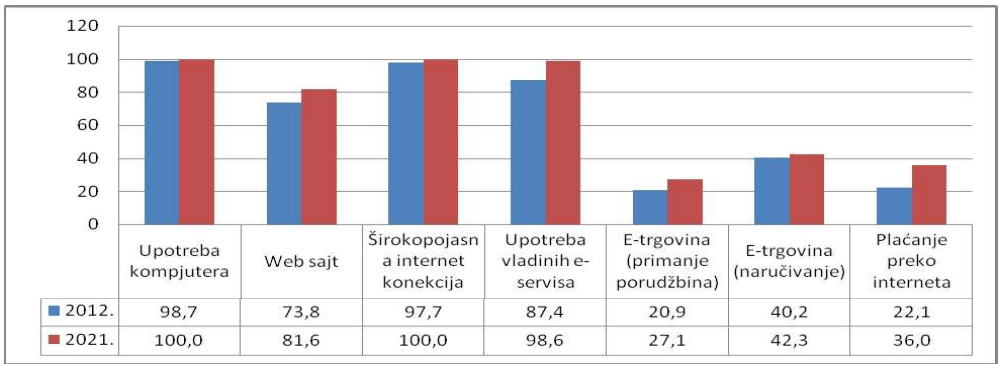
Savremeni način privređivanja, paralelno sa značajem inovacija naglašava i potrebu za uvođenjem digitalizacije koja na sasvim nov način oblikuje način poslovanja i olakšava komunikaciju između

domaćih i stranih privrednih subjekata. Osnovna odlika ovog procesa je, kao i u slučaju inovacija kontinuitet, a glavni cilj sveobuhvatno umrežavanje svih segmenata privrede i društva, efikasnija razmena znanja i informacija i, na osnovu njih implementacija odgovarajućih rešenja. Digitalizacija je po prirodi tehnološki proces, čije uvođenje ima niz pozitivnih efekata poput uštede vremena i smanjenja materijalnih troškova u velikom broju poslovnih aktivnosti (Berger, 2015, 6). Za manje od dve decenije, digitalizacija je prevazišla okvire tehnološkog procesa i zahvaljujući uticaju koji ima na čitavo društvo, prihvaćena je kao društveni proces. Pozitivni efekti njene primene naročito su vidljivi u sferi ekonomije gde je došlo do globalne tranzicije sa klasičnih modela poslovanja i upravljanja na savremenije i efikasnije. Treći talas inovacija čije efekte danas kao društvo prepoznajemo, započeo je 2010. godine kada je obrada informacija korišćenjem velikih podataka, robotike I mašinskog učenja koja spadaju u korpus digitalne tehnologije počela da se koristi za automatizaciju procesa I donošenje odluka (Katz, 2017). Implementacija digitalnih tehnologija u ekonomiji ima za posledicu racionalnije upravljanje resursima preduzeća i omogućava značajne uštede angažovanih materijalnih sredstava u procesu proizvodnje, što sve povoljno utiče na podizanje nivoa efikasnosti poslovanja i unapređenje konkurentnosti (Bounfour, 2019, 11). Brojne mogućnosti komunikacije sa poslovnim partnerima i potrošačima i mogućnosti korišćenja različitih modela poslovanja koji su rezultat digitalizacije, generisali su jačanje tržišne moći preduzeća i unapredili procese stvaranja novih vrednosti. Nove mogućnosti su, istovremeno, preduzeća stavila pred nove izazove koji se odnose na nužnost sticanja novih znanja i ovladavanje veštinama korišćenja digitalnih tehnologija, a zatim i na nove zahteve u pogledu unapređenja konkurentnosti (Domazet et al, 2018, 21). U osnovi tih zahteva nalazi se poznavanje podataka i vladanje korisničkim interfejsom koji virtuelno pokriva put od proizvodnje proizvoda, preko skladišne i transportne logistike, do krajnjeg potrošača (Savić et al, 2019, 110). U pogledu inovativnosti i digitalne transformacije poslovanja, u Srbiji je tek jedna četvrtina preduzeća inovativna i digitalno transformisana, dok je inovacije bez digitalne transformacije primenilo 50% preduzeća (NALED, 2021).

U pogledu primene digitalnih tehnologija u poslovanju, preduzeća u Srbiji su u protekloj deceniji značajno unapredila svoj položaj i

dostigla određeni stepen zrelosti za uvođenje digitalnih tehnologija (Vuksanović Herceg et al, 2020). Ubrzanoj digitalizaciji poslovanja doprinele su u velikoj meri okolnosti prouzrokovane pandemijom virusa COVID19 koje su tradicionalne načine obavljanja poslovnih aktivnosti, pogotovo one u sferi trgovine I finansijskih usluga, za kratko vreme transformisale u digitalne. Danas sva preduzeća koriste kompjutersku tehnologiju i internet konekciju i veliki broj njih ima web sajt na kome prezentuje svoje proizvode i usluge. Manje od polovine preduzeća koristi mogućnosti elektronske trgovine i elektronskog načina plaćanja. Porast korišćenja ovih digitalnih servisa doprinosi bržoj komunikaciji i većoj efikasnosti u poslovanju.

Grafikon 3: Upotreba IKT u Republici Srbiji 2012. i 2021. godine (u %)



	Upotreba kompjutera	Web sajt	Širokopojasna internet konekcija	Upotreba vladinih e-servisa	E-trgovina (primanje porudžbina)	E-trgovina (naručivanje)	Plaćanje preko interneta
2012.	98,7	73,8	97,7	87,4	20,9	40,2	22,1
2021.	100,0	81,6	100,0	98,6	27,1	42,3	36,0

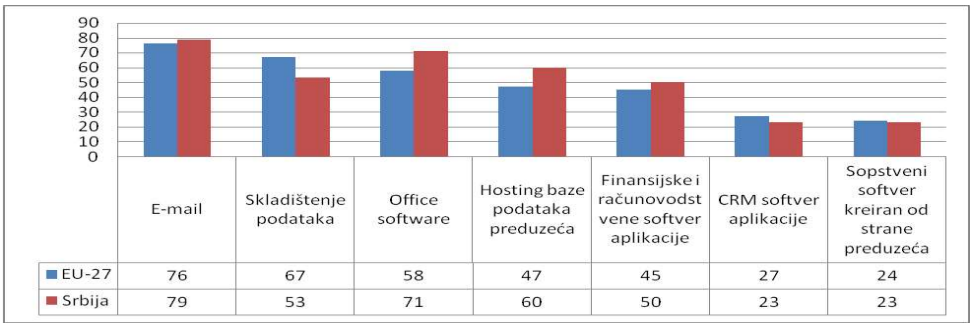
Izvor: Republički zavod za statistiku https://www.stat.gov.rs/sr-Latn/oblasti/upotreba-ikt

dostupno februar/2022

Jedna od odlika savremenog poslovanja jeste rad u fleksibilnom okruženju, van kancelarije i utvrđenog radnog vremena. Digitalizacija je od ključnog značaja u takvoj organizaciji rada, posebno korišćenje aplikacija koje su dostupne u okviru Cloud servisa. Korišćenje Cloud servisa sa aspekta preduzeća znači da menadžeri i zaposleni mogu pristupiti istom nalogu u određeno vreme, koordinirati različite aktivnosti i obavljati poslove sa različitih lokacija. Na taj način se povećava produktivnost, stvara se nova dimenzija kvaliteta poslovanja i doprinosi unapređenju konkurentnosti. U 2020. godini je cloud computing usluge koristilo 36% preduzeća iz zemalja EU, 19% preduzeća iz Srbije, po 14% preduzeća iz Severne Makedonije i Turske,

18% preduzeća iz Crne Gore i svega 9% preduzeća iz Bosne i Hercegovine (Eurostat).

Grafikon 4: Korišćenje cloud computing usluga i aplikacija 2020. godine EU-27 i Srbija (% preduzeća)



	E-mail	Skladištenje podataka	Office software	Hosting baze podataka preduzeća	Finansijske i računovodstvene softver aplikacije	CRM softver aplikacije	Sopstveni softver kreiran od strane preduzeća
EU-27	76	67	58	47	45	27	24
Srbija	79	53	71	60	50	23	23

Izvor:

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Use_of_cloud_computing_services_in_enterprises,_by_purpose,_EU-27,_2018_and_2020_(%25_of_enterprises_using_the_cloud).png dostupno: februar/2022

Na osnovu podataka o korišćenju cloud computing servisa može se zaključiti da Srbija, po infrastrukturi informaciono-komunikacionih tehnologija ne zaostaje mnogo za zemljama Evropske unije. Preduzeća u Srbiji se više oslanjaju na cloud platformu kao podršku sopstvenim poslovnim kapacitetima i najviše su u upotrebi e-mail servisi, Office software, hosting baza podataka preduzeća i finansijske i računovodstvene software aplikacije. Preduzeća iz zemalja EU, od prikazanih cloud computing usluga najviše koriste e-mail, skladištenje podataka i CRM software aplikacije. Približno jednak procenat preduzeća iz Srbije i EU kreira i u poslovanju koristi sopstveni softver, što je veoma povoljno sa aspekta unapređenja konkurentske pozicije koju na tržištu imaju.

Pregled literature

Uslovljenost konkurentnosti preduzeća primenom inovacija i digitalne tehnologije doprinela je porastu istraživanja ove problematike i omogućila primenu različitih modela u obradi rezultata istraživanja. Privredni rast i konkurentnost su snažno povezani sa inovacionim

potencijalom određene zemlje i statusom koji ona ima u pogledu proizvodnje i primene inovacija (Veugelers & Schweiger, 2016). Kao zemlja u tranziciji, Srbija spada u red zemalja koje su razvojno zavisne od inostranog kapitala i čiji su kapaciteti za proizvodnju inovacija skromni (Bodrožić & Stepanović, 2012). Gotovo polovina od ukupnog broja srpskih preduzeća ne zasniva svoju konkurentnost na razvoju inovativnosti (Mitrović & Mitrović, 2020), a prema NALED-ovom istraživanju stavova privrede iz 2021. godine, među inovatorima je najveći broj velikih preduzeća. U istraživanju uticaja koje primena različitih tipova inovacija ima na poslovne performanse preduzeća, koja su sproveli Paula & Silva, 2019. godine, a u koje je uključena i Srbija, došlo se do zaključka da je efekat inovacije na finansijske performanse preduzeća u suprotnoj korelaciji sa nivoom razvijenosti privrede u kojoj preduzeća posluje. Veliki broj preduzeća u Srbiji, u odnosu na svoje konkurente iz razvijenijih zemalja, koristi zastarelu tehnologiju i prevaziđene metode poslovanja. Svaki inovativni napor će, iz tog razloga, u ovim preduzećima imati brz efekat, pre svega na finansijske performanse, a posledično i na konkurentnost. Ti efekti će biti jači ukoliko preduzeća imaju sistemski pristup razvoju inovacija, odnosno ukoliko inovativni napor teče postepeno i u kontinuitetu. U prilog niskom stepenu inovativnosti preduzeća u Srbiji govore i podaci Republičkog zavoda za statistiku, prema kojima preduzeća u Srbiji ostvaruju skoro 85% prihoda od nepromenjenih proizvoda i usluga, dok je oko 10% prihoda od proizvoda i usluga koji su novi za preduzeće, a svega 5% prihoda od proizvoda i usluga koji su novi sa aspekta tržišta. Odsustvo inovativno orijentisanog poslovanja delimično je i posledica veoma slabe saradnje privrede, univerziteta i naučnih instituta u Srbiji (Cvijić et al, 2019; Ćelić et al, 2020; NALED, 2021). Takođe, potencijal za kreiranje inovacija u preduzeću ima uporište u njegovom inovativnom upravljačkom sistemu, dok pripadnost inovacionim mrežama dodatno omogućava realizaciju inovacija (Pitić & Vučković, 2021).

Potreba za praćenjem stepena inovativnosti nacionalnih privreda promovisala je veći broj metodoloških pristupa i alata koji imaju primenu u merenju inovativnosti. Dobijeni rezultati omogućavaju poređenje dostignuća između različitih zemalja i identifikuju područja potencijala i slabosti u razvoju inovacija za svaku zemlju posebno. Jedan od takvih alata je European Innovation Scoreboard (EIS).

Rezultati dobijeni EIS metodologijom korisni su kreatorima politike razvoja inovacija kao smernica u kom pravcu treba razvijati inovacije, kao instrument za praćenje napretka u razvoju inovacija I kao pokazatelj prioritetnih oblasti u kojima je moguće poboljšati učinak inovacija.

Poslednjih decenija, sve je veći broj istraživanja iz područja digitalne transformacije poslovanja preduzeća. Digitalizacija je u osnovi tehnološki proces, ali je zbog uticaja na globalne društvene promene koje su se odvijale u talasima, prihvaćena kao društveni proces (Katz, 2017). Pozitivne promene izazvane digitalizacijom su bile najbrže prihvaćene, a njihovi efekti vidljivi u sferi poslovanja. Pri tome, digitalna transformacija poslovanja ne podrazumeva samo automatizaciju poslovnih procesa, već i sveobuhvatno povezivanje poslovnih partnera, upotrebu baza podataka, digitalni pristup kupcima i digitalizaciju platnog prometa i ostalih finansijskih usluga (Berger, 2015). U pogledu modernizacije poslovanja primenom digitalnih tehnologija preduzeća u Srbiji su prethodnih godina zabeležila značajan napredak. Najznačajniji činilac u razvoju digitalne ekonomije je sektor informaciono-komunikacionih tehnologija koji ima potencijal da modernizuje proizvodne procese i unapredi konkurentnost Srbije (Domazet et al, 2018). Prostora za dodatno unapređenje ima i to u oblasti elektronske trgovine i elektronskog plaćanja gde manje od polovine preduzeća koristi prednosti digitalnih tehnologija. Mnoga istraživanja govore u prilog činjenici da bi preduzeća pristupila kompletnoj i efikasnoj digitalizaciji, ona moraju dostići određeni stepen zrelosti koji omogućava unapređenje nivoa određenih kompetencija (Kruljac & Knežević, 2019; Bounfour, 2016). Istraživanje koje je 2011. godine sprovedeno od strane CAP Gemini i MIT Sloan Management profilisalo je četiri stepena digitalne zrelosti preduzeća na osnovu digitalnog intenziteta njihovog poslovanja i kompetentnosti da upravljaju digitalnom transformacijom. Prepoznavanje kom nivou digitalne zrelosti pripadaju domaća preduzeća je veoma važno sa aspekta njihove aktuelne konkurentnosti i mogućnosti za njeno unapređenje. U Srbiji je sproveden veliki broj istraživanja koji se oslanja na rezultate pomenutog istraživanja iz 2011. godine i rezultati pokazuju da je preko 50% domaćih preduzeća na visokom nivou digitalne zrelosti, što govori u prilog njihovoj sposobnosti za digitalnu transformaciju poslovanja i sve benefite koji iz nje proizilaze

uključujući i unapređenje konkurentnosti (Savić et al, 2019; Vuksanović Herceg et al, 2020).

Komparativna analiza inovativnosti i konkurentnosti Srbije i drugih evropskih zemalja

Kako je inovativnost prepoznata kao jedan od osnovnih faktora ekonomskog razvoja i međunarodne konkurentnosti, a posebno na srednjem i višem stepenu privredne razvijenosti, razvijen je veći broj metoda (alata) kojima se prati stepen inovativnosti nacionalnih privreda. Vremenom se kao jedan od najrelevantnijih pokazao European Innovation Scoreboard (EIS), koji je za potrebe Evropske unije razvila Evropska komisija, a koji će biti korišćen i u ovoj analizi.

European Innovation Scoreboard (EIS) daje komparativnu procenu rezultata istraživanja i inovacija u EU i odabranim drugim zemljama. Omogućava kreatorima politike da procene relativne snage i slabosti nacionalnih istraživačkih i inovacionih sistema, prate napredak i identifikuju prioritetne oblasti za poboljšanje učinka inovacija.

EIS obuhvata zemlje članice EU, kao i Bosnu i Hercegovinu, Island, Izrael, Crnu Goru, Severnu Makedoniju, Norvešku, Srbiju, Švajcarsku, Tursku, Ukrajinu i Ujedinjeno Kraljevstvo. Na manjem broju globalno dostupnih indikatora, EIS poredi EU sa Australijom, Brazilom, Kanadom, Kinom, Indijom, Japanom, Ruskom Federacijom, Južnom Afrikom, Južnom Korejom i Sjedinjenim Državama.

Glavni okvir za merenje EIS sastoji se od 32 indikatora, koji razlikuju 12 dimenzija inovacija, svrstanih u četiri glavne kategorije:

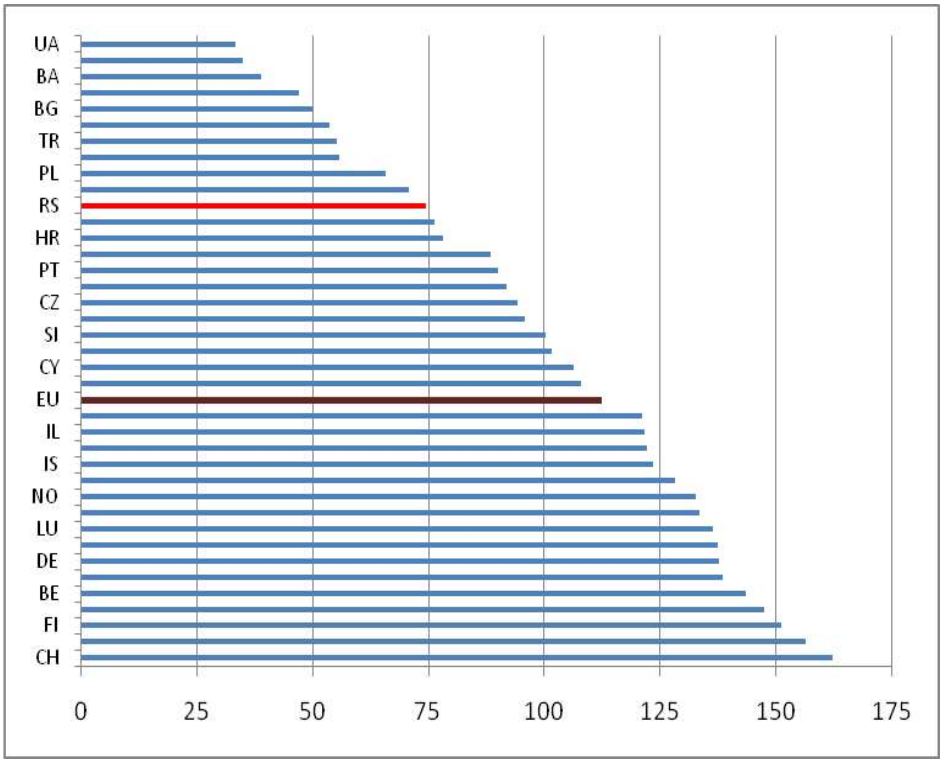
- *Okvirni uslovi* - obuhvataju glavne pokretače inovacijskog učinka na nacionalnom nivou i pokrivaju tri dimenzije inovacija: ljudske resurse, atraktivne istraživačke sisteme i digitalizaciju.
- *Investicije* - obuhvataju investicije u javnom i poslovnom sektoru i razlikuju tri dimenzije inovacija: finansije i podrška, investicije firmi i korišćenje informacionih tehnologija.
- *Inovacione aktivnosti* - obuhvataju različite aspekte inovacija u poslovnom sektoru i razlikuju tri dimenzije inovacija: inovatori, veze i intelektualna sredstva.
- *Uticaji* - obuhvataju efekte inovacionih aktivnosti preduzeća i

razlikuju tri dimenzije inovacija: uticaj na zapošljavanje, uticaj na prodaju i održivost životne sredine.

Na osnovu kompozitnih rezultata (skorova), zemlje obuhvaćene EIS analizom se svrstavaju u četiri grupe učinka:

- Prva grupa *lidera u inovacijama* uključuje države u kojima je učinak iznad 125% proseka EU;
- Druga grupa *jakih inovatora* uključuje države sa učinkom između 100% i 125% proseka EU;
- Treća grupa *umerenih inovatora* obuhvata države u kojima je učinak između 70% i 100% proseka EU;
- Četvrta grupa *inovatora u nastajanju* uključuje države koje pokazuju nivo učinka ispod 70% proseka EU

Grafikon 5: Inovacioni EIS skor u 2021. godini (u odnosu na prosek EU u 2014. godini)



Izvor: European Innovation Scoreboard 2021

Poslednji, u ovom trenutku dostupan Izveštaj EIS je publikovan za 2021. godinu, a analizom je obuhvaćeno 39 evropskih zemalja, uključujući Srbiju i zemlje regiona koje nisu članice EU. Na Grafikonu 5 su prikazani ukupni inovacioni skorovi posmatranih zemalja za 2021. godinu, relativno u odnosu na prosek EU u baznoj, 2014. godini. U odnosu na 2014. godinu, prosek EU je za 13% viši u 2021. godini, što svedoči o rastu inovativnosti na nivou Unije kao celine.

Prateći ranije opisanu metodologošku klasifikaciju zemalja prema stepenu inovativnosti, može se konstatovati da među članicama EU:

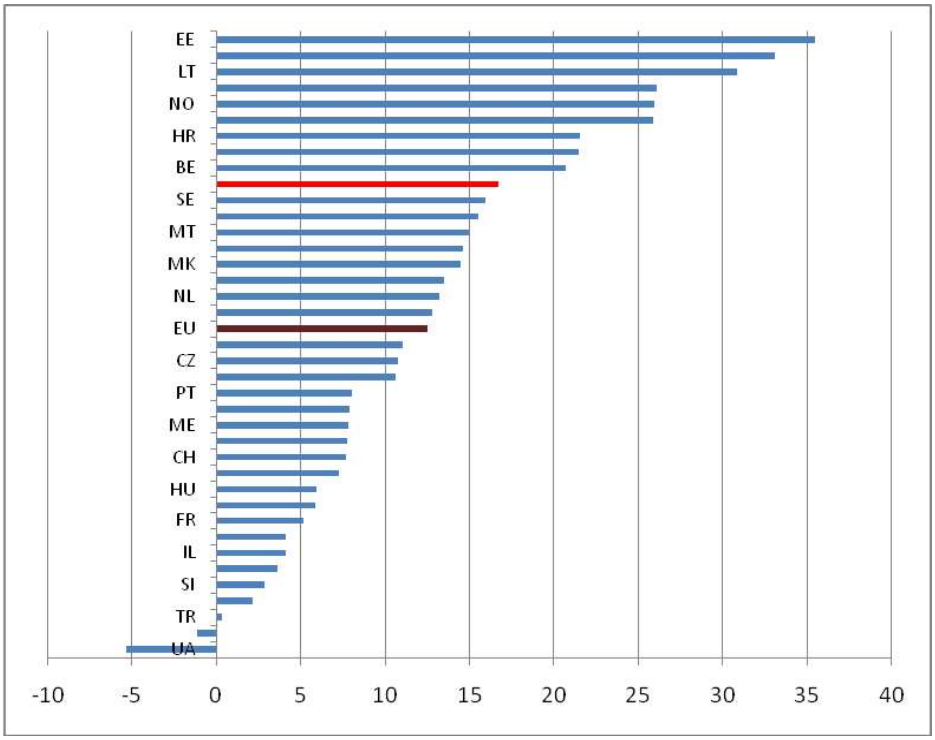
- grupa lidera u inovacijama uključuje četiri države: Belgiju, Dansku, Finsku i Švedsku;
- grupa jakih inovatora uključuje sedam država: Austriju, Estoniju, Francusku, Nemačku, Irsku, Luksemburg i Holandiju;
- grupa umerenih inovatora obuhvata devet država: Kipar, Češku, Grčku, Italiju, Litvaniju, Maltu, Portugal, Sloveniju i Španiju;
- grupa inovatora u nastajanju uključuje sedam država: Bugarsku, Hrvatsku, Mađarsku, Letoniju, Poljsku, Rumuniju i Slovačku.

Sagledavanjem položaja ostalih posmatranih evropskih zemalja, koje nisu članice EU, može se zaključiti sledeće:

- Švajcarska je na liderskoj poziciji po inovativnosti među svim posmatranim zemljama, sa rezultatom 162, odnosno sa porastom inovacionog skora od 62% u odnosu na prosek EU iz 2014. godine;
- među lidere u inovacijama u grupi zemalja koje nisu članice EU mogu se svrstati još Velika Britanija i Norveška;
- u grupu jakih inovatora bi se svrstao Izrael;
- Srbija se sa skorom od 75 svrstava u grupu umerenih inovatora, čime se, u pozitinom smislu, izdvaja od zemalja regiona;
- ostale posmatrane zemlje (Turska, Crna Gora, Severna Makedonija, Bosna i Hercegovina i Ukrajina) se svrstavaju u najnižu kategoriju – grupu inovatora u nastajanju.

Pored sagledavanja trenutne pozicije i rangova zemalja po stepenu inovativnosti, dostupna EIS vremenska serija (2014-2021) omogućava i praćenje promena tokom vremena. Na Grafikonu 6 su zemlje obuhvaćene EIS izveštajem rangirane prema visini procentualnih promena skora inovativnosti u 2021. u odnosu na baznu, 2014. godinu.

Grafikon 6: Promena EIS inovacionog skora u periodu 2014-2021. godina



Izvor: European Innovation Scoreboard 2021

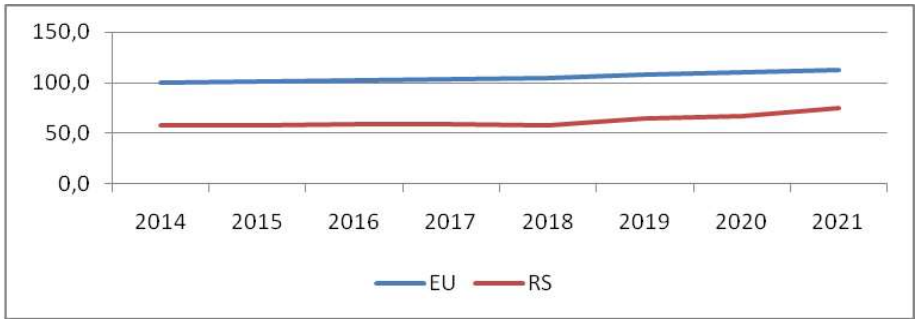
Na osnovu prikazanih podataka, može se zaključiti sledeće:

- skoro sve posmatrane zemlje su u ovom sedmogodišnjem periodu ostvarile rast stepena inovativnosti, osim Turske, Bosne i Hercegovine i Ukrajine;
- lideri po ostvarenom napretku su Estonija, Kipar i Litvanija, sa porastom skora od preko 30 poena;
- Srbija se, sa porastom skora od 17 poena, nalazi da visokom, desetom mestu, i najbolje je rangirana među svim zemljama regiona koje nisu članice EU.

Posebnu pažnju zaslužuje praćenje stepena inovativnosti naše zemlje, koja se među zemljama regiona koje nisu članice EU nalazi na vodećoj poziciji i po ostvarenom inovacionom skoru u 2021. godini i ostvarenom napretku u periodu 2014-2021. Na Grafikonu 7 su prikazani ostvareni skorovi naše zemlje i proseka EU. U 2014. godini, Srbija je bila na 58% rezultata EU. U narednih sedam godina, skor EU je

porastao za 13%, a skor Srbije za 30%. Ipak, taj rast inovacionog skora Srbije nije konstantan tokom posmatranog perioda, odnosno, mogu se uočiti dva potperioda: 2014-2018, sa relativnom stagnacijom stepena inovativnosti, i potperiod 2019-2021. sa značajnim rastom EIS skora, koji u 2021. godini dostiže vrednost 75, odnosno za 75% je veći u poređenju sa prosekom EU iz 2014. godine.

Grafikon 7: Promena inovacionog EIS skora Srbije i EU u periodu 2014-2021. godina



Izvor: European Innovation Scoreboard 2021

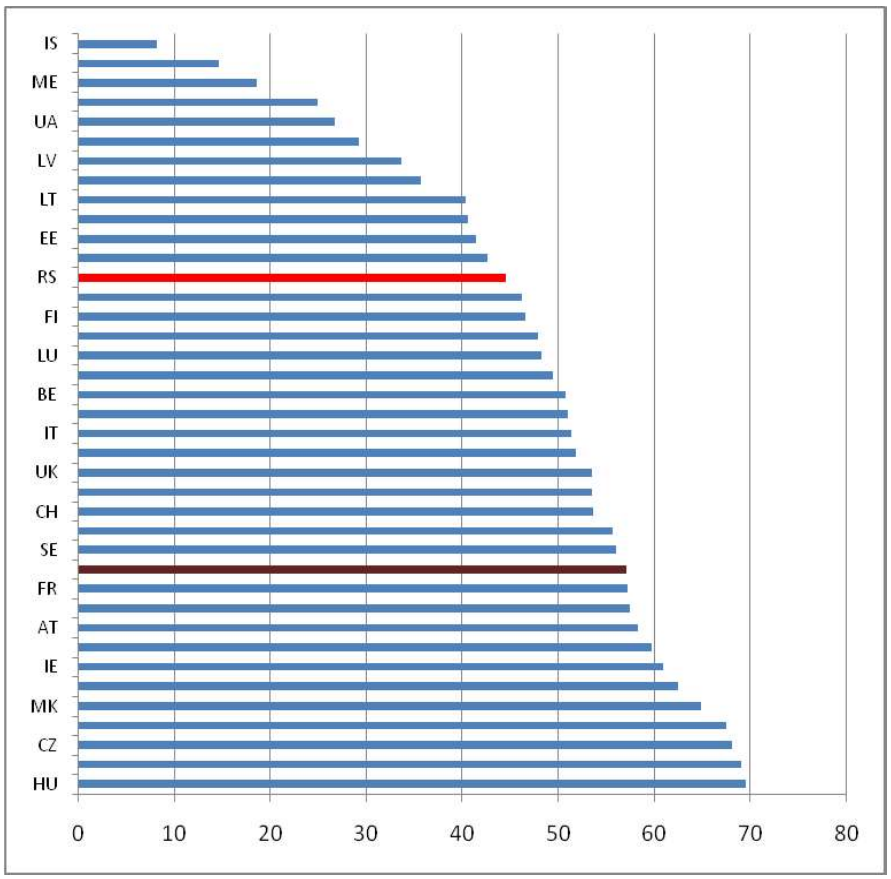
Podaci koji se prikupljaju u svrhu izrade EIS izveštaja, pružaju uvid i u uticaje (efekte) inovativnosti na međunarodnu konkurentnost privreda, i to prevashodno kroz dva pokazatelja:

- izvoz proizvoda srednje i visoke tehnološke intenzivnosti, i
- izvoz usluga zasnovanih na znanju.

Izvoz proizvoda srednje i visoke tehnološke intenzivnosti se posmatra kroz udeo izvoza ovakvih proizvoda u ukupnom robnom izvozu zemlje. Indikator meri tehnološku konkurentnost, odnosno sposobnost da se komercijalizuju rezultati istraživanja i razvoja (R&D) i inovacije na međunarodnom tržištu. Na Grafikonu 8 su predstavljene vrednosti ovog indikatora za posmatrane evropske zemlje. Prosečan udeo izvoza srednje i visoko tehnološki intenzivnih proizvoda u ukupnom robnom izvozu je 57% u 2021. godini. U izvozu Srbije, ova grupa proizvoda ima ideo od 45%, sa pozicijom 27 od 39 zemalja. Interesantno je da se među vodećim ekonomijama po ovom indikatoru pojavljuju i bivše tranzicione zemlje, poput Mađarske, Slovačke i Češke, koje respektivno zauzimaju prve tri pozicije na rang listi (sa vrednostima indikatora od 68 do 70%), ispred Nemačke, koja se nalazi na četvrtoj

poziciji i koja je najbolje rangirana među razvijenim ekonomijama (sa vrednošću indikatora od 67%. Očigledno je da su navedene "nove članice" EU uspele da ne samo privuku značajne iznose stranih direktnih investicija, već i da njihova struktura bude takva da podržava tehnološki intenzivnu proizvodnju i izvoz.

Grafikon 8: Udeo proizvoda srednje i visoke tehnološke intenzivnosti u ukupnom robnom izvozu u 2021. godini

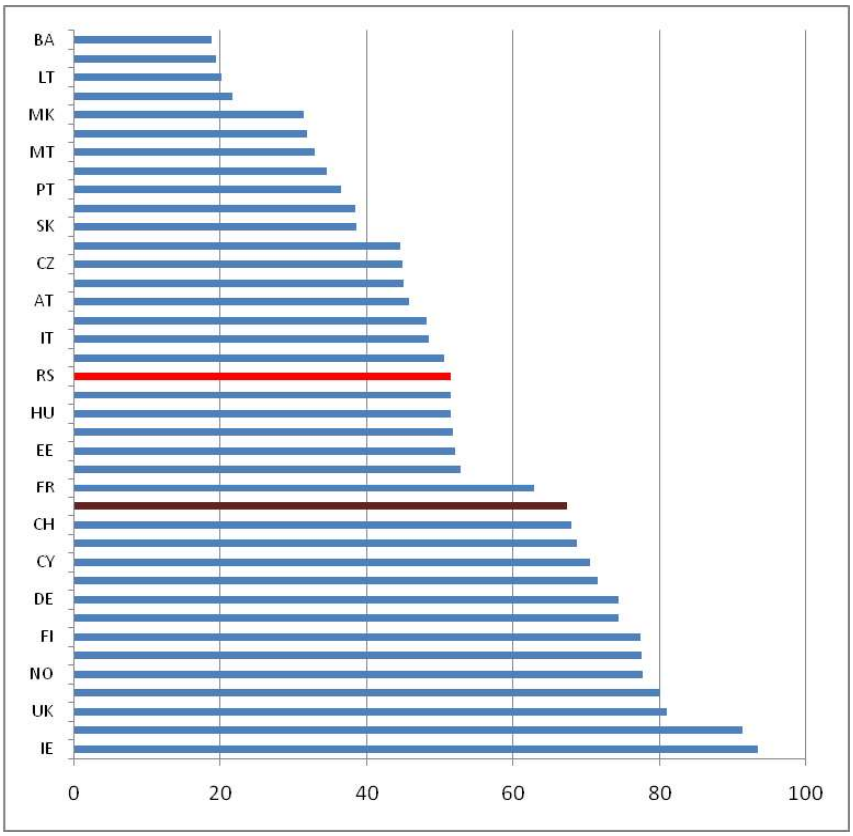


Izvor: European Innovation Scoreboard 2021

Izvoz usluga zasnovanih na znanju se posmatra kroz udeo ove vrste usluga u ukupnom izvozu usluga zemlje. Ovaj indikator meri konkurentnost sektora usluga sa intenzivnim znanjem. On odražava sposobnost privrede da izvozi usluge sa visokim nivoom dodatne vrednosti i uspešno učestvuju u globalnim lancima kreiranja vrednosti zasnovanog na znanju.

Na Grafikonu 9 su predstavljeni udeli uskluga zasnovanih na znanju u ukupnom izvozu uslug posmatranih zemalja. Na vodećim pozicijama se nalaze: Irska (sa vrednošću indikatora od čak 93%), Luksemburg (91%) i Velika Britanija (81%). Za razliku od robnog izvoza, kod usluga se uočava da su razvijenije zemlje bolje plasirane od bivših tranzicionih zemalja, odnosno da su udeli izvoza usluga zasnovanih na znanju u većoj korelaciji sa nivoom razvijenosti ekonomije. Prosek EU je 67%, dok je vrednost ovog indikatora za Srbiju 51%., čime je naša zemlja rangirana kao 21. od 39 zemalja. Time je Srbija bolje plasirana nego, recimo, Poljska, Slovačka ili Češka, a značajno bolje nego zemlje regiona (Severna Makedonija, Bosna i Hercegovina i Crna Gora), koje se nalaze na samom začelju liste.

Grafikon 9: Udeo izvoza usluga zasnovanih na znanju u ukupnom izvozu usluga u 2021. godini



Izvor: European Innovation Scoreboard 2021

Zaključak

Da bi postigle visok nivo inovacionih performansi, zemljama je potreban izbalansiran inovacioni sistem koji ima dobre rezultate u svim dimenzijama. Potreban je odgovarajući nivo javnih i privatnih ulaganja u obrazovanje, istraživanje i razvoj, efektivna partnerstva za inovacije među kompanijama i sa akademskim krugovima, kao i poslovno okruženje pogodno za inovacije, uključujući snažnu digitalnu infrastrukturu i veštine.

Stvaranje, iskorišćavanje i komercijalizacija nove tehnologije su od vitalnog značaja za konkurentnost zemlje u savremenoj ekonomiji. Proizvodi srednje i visoke tehnologije su ključni pokretači ekonomskog rasta, produktivnosti i blagostanja. Zato i ne čudi činjenica da su razvijeni i alati (metodi) kojima se prati stepen inovativnosti nacionalnih privreda, a jedan od najrelevantnijih je European Inovation Scoreboard, koji je korišćen i za analizu u ovom radu. Poređenjem rezultata Srbije sa 38 posmatranih evropskih zemalja, može se zaključiti da po stepenu inovativnosti naša zemlja odskače od zemalja regiona (Crne Gore, Bosne i Hercegovine i Severne Makedonije), a nalazi se na 29 poziciji, u grupi sa Mađarskom, Poljskom, Slovačkom i Hrvatskom. Dobar rezultat naša zemlja ostvaruje i u pogledu napretka koji je ostvaren u periodu 2014-2021, sa porastom skora inovativnosti za 17 poena, čime je Srbija rangirana na desetoj poziciji.

Inovativnost i digitalizacija su prepoznati kao značajni faktori ekonomskog razvoja i međunarodne konkurentnosti zemalja, a posebno na srednjem i višem nivou razvijenosti. Podaci EIS izveštaja ukazuju da se nivo inovativnosti nacionalnih privreda oslikava i na izvozne performanse. Posebno mesto u tome zauzima izvoz proizvoda srednjeg i visokog nivoa tehnološke intenzivnosti, kao i izvoz usluga zasnovanih na znanju. Sa udelom srednje i visoke tehnologije u ukupnom robnom izvozu od 47% u 2021. godini, Srbija se nalazi na 27. poziciji od 39 posmatranih zemalja, u nepovoljnijem položaju ne samo u odnosu na prosek EU (57%), već i u odnosu na zemlje Centralne Evrope, bivše tranzicione, a sada zemlje članice EU. Bolja pozicija naše zemlje se beleži kod drugog indikatora izvoznih performansi. Sa udelom usluga

zasnovanih na znanju od 51% u ukupnom izvozu usluga, Srbija je rangirana kao 21. zemlja na listi. Iako opet ispod proseka EU (67%), naša zemlja je bolje rangirana, ne samo od zemalja regiona, nečlanica EU, već i od većine „novih" članica EU.

Reference

1. Berger, R. (2015). The Digital Transformation of Industry. How important is it? Who are the winners? What must be done now? BDI 2015
2. Bounfour, A. (2016) Digital Futures, Digital Transformation From Lean Production to Acceluction, Heidelberg New York Dordrecht London: Springer International Publishing
3. Ćelić, Đ.; Uzelac, Z.; Drašković, Z. (2020). Development of High-Tech Enterpreneurship Ecosystem: Case of University of Novi Sad. 5th International Scientific-Business Conference – LIMEN 2019 – Leadership, Innovation, Management and Economics: Integrated Politics of Research – SELECTED PAPERS, Graz, Austria, December 12, 2019, published by the Association of Economists and Managers of the Balkans, Belgrade; Printed by: SKRIPTA International, Belgrade, ISBN 978-86-80194-27-1, ISSN 2683-6149, DOI: https://doi.org/10.31410/LIMEN.S.P.2019
4. Cvijić, M.; Tatarski, J.; Katić, I.; Vekić, A.; Borocki, J. Entrepreneurial Orientation of Public Universities in Republic of Serbia-Empirical Study. *Sustainability* **2019**, *11*, 1509. str 1-13 https://doi.org/10.3390/su11061509
5. Domazet, I., Zubović, J., & Lazić, M. (2018). Driving factors of Serbian competitiveness: Digital economy and ICT. *Strategic Management*, *23*(1), 20-28. https://doi.org/10.5937/StraMan1801020D
6. European Innovation Scoreboard, (2021). European Commission, dostupno na: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard_en
7. http://www.roland_berger_digital_transformation_of_industry_20150315-3.pdf
8. Indikatori inovativnih aktivnosti 2016-2018. (2019). *Statistika nauke, tehnologije i inovacija, 172*. https://publikacije.stat.gov.rs/G2019/Pdf/G20191172.pdf.
9. Katz, J.E. (2017). Machines that Become Us: The Social Context of Personal Communication Technology. Routledge: Abingdon, UK https://doi.org/10.4324/9780203786826
10. Kruljac, Ž & Knežević, D. (2019). Modeli digitalne zrelosti poduzeća – objašnjenje, pregled literature i analiza. *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E*, *9* (2), 72-84.
11. Mitrović, V, Mitrović, I. (2020). Politika inovacija poslovnih

subjekata u industriji kao faktor održivog razvoja u tranzicionom okruženju. Ekonomski signali 2020, 15(2), str. 031-047 https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/1452-4457/2020/1452-44572002031M.pdf

12. NALED. Analiza stanja inovacija i procesa digitalne transformacije u Republici Srbiji. Istraživanje u okviru Startech projekta, Novembar, 2021. https://startech.org.rs/htdocs/Files/01009/Analiza-Stanje-inovacija-i-procesa-digitalne-transformacije-u-Republici-Srbiji.pdf
13. Paula, F.de O. & Silva, J. F. da (2019). The impact of different types of innovation and governmental support in the performance of firms: the case of Central and Eastern Europe manufacturing SMEs. Cadernos EBAPE.BR [online]. 2019, v. 17, n. 4 [Accessed 10 February 2022] , pp. 923-939. Available from: <https://doi.org/10.1590/1679-395174365x https://doi.org/10.1590/1679-395174365>. Epub 20 Jan 2020. ISSN 1679-3951. https://doi.org/10.1590/1679-395174365x.
14. Pitić, G., & Vučković, A. (2021). Organizational Factors of Innovativeness in Serbian Enterprises. Naše gospodarstvo/Our Economy, 67(2), 20-28. DOI: 10.2478/ngoe-2021-0009
15. Republički zavod za statistiku Srbije https://www.stat.gov.rs/
16. Savić, N, Lazarević, J, Kukić, Z, Marinković, E. (2019). Digitalna transformacija: Izazovi kompanija u Srbiji. Ekonomika preduzeća LXV, 1-2, str 101-114 DOI: 10.5937/EKOPRE1808101S
17. Strategija industrijske politike Republike Srbije od 2021. do 2030. godine. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/wpcontent/uploads/2020/05/Industrijska-Strategija-Vlade-Srbije-F01.pdf
18. Veugelers, R., Schweiger, H. Innovation policies in transition countries: one size fits all?. *Econ Change Restruct* **49,** 241–267 (2016). https://doi.org/10.1007/s10644-015-9167-5
19. Vuksanović Herceg, I.; Kuč, V.; Mijušković, V.M.; Herceg, T. Challenges and Driving Forces for Industry 4.0 Implementation. *Sustainability* **2020**, *12*, 4208. https://doi.org/10.3390/su12104208

INNOVATION AND APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES AS FACTORS OF IMPROVING THE REPUBLIC OF SERBIA'S EXPORT COMPETITIVENESS

In the modern world economy, innovations and the application of digital technologies are generators of the development of economic entities and factors for improving their business performance. The export competitiveness of the Republic of Serbia is conditioned by the innovative potential of domestic export companies, their ability to adopt and implement new knowledge and technologies, and the availability of financial resources. Recently, the degree of economic resilience of companies, i.e., the ability to proactively respond to difficulties in the environment and the rapid transformation of difficulties into business opportunities, has been recognized as an equally important factor in export competitiveness. The key determinants of enterprise resilience in modern conditions are the degree of integration of innovations and the application of digital technologies in business. The aim of this paper is to show the extent to which the innovative potential of domestic companies and their ability to implement digital technologies have been used to increase national export competitiveness. The European Innovation Scoreboard (EIS) data were used in the analysis.

Keywords: innovation, digital technologies, export competitiveness, Serbian economy

MULTIMETODOLOŠKI OKVIR DRUŠTVENE ODGOVORNOSTI ORGANIZACIJA U JAVNOM SEKTORU

Dejana Zlatanović[*]

Jelena Nikolić [**]

Biljana Popović[***]

Aktuelna kriza izazvana pandemijom virusa COVID-19 uticala je na rastuću svest o značaju društveno odgovornog ponašanja kako organizacija u privatnom tako i organizacija u javnom sektoru. Kompleksna i pluralistička priroda koncepta društvene odgovornosti implicira potrebu za primenom holističkog instrumentarijuma u istraživanju društvene odgovornosti. Predmet istraživanja u radu je društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru posmatrana u koncepcijskom okviru izabranih sistemskih metodologija, odnosno Metodologije soft sistema (MSS) i Sistemske dinamike (SD). Uz primenu MSS-a kao relevantne interpretativne sistemske metodologije, sprovedeno je empirijsko istraživanje na uzorku od 92 zaposlena u javnom sektoru u Republici Srbiji. Dobijeni rezultati su omogućili sagledavanje različitih percepcija zaposlenih o društvenoj odgovornosti i idenitifkovanje sistemski poželjnih i kulturalno izvodivih promena, a predviđanje efekata tih promena razmatrano je korišćenjem metoda Sistemske dinamike. Doprinos rada se ogleda u kombinovanoj primeni odgovarajućih holističkih instrumenata i statističkih metoda u cilju identifikovanja područja za unapređenje upravljanja društvenom odgovornošću organizacija u javnom sektoru.

Ključne reči: društvena odgovornost, javni sektor, Metodologija soft sistema, Sistemska dinamika, sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene

[*] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: dejanaz@kg.ac.rs
[**] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: jnikolic@kg.ac.rs
[***] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: makimikamisa@gmail.com

Uvod

Zbog povećane svesti i pažnje javnosti, medija, akademskih i regulatornih tela, važnost korporativne društvene odgovornosti i društveno odgovornog ponašanja organizacija je sve veća. Kao važan preduslov održivog razvoja preduzeća (Zlatanović, 2015), ali i nacionalnih ekonomija, važnost korporativne društvene odgovornosti je prepoznata od strane Evropske unije (Evropska komisija, 2001; 2011). Evropska komisija definiše korporativnu društvenu odgovrnost kao ″koncept pomoću koga organizacije integrišu brigu o drušťvu i žívotnoj sredini u svoje poslovne aktivnosti i interakcije sa relevantnim stejkholderima na dobrovoljnoj osnovi (European Commission, 2001)″. Kao sastavni deo nove strategije Evropska komisija razvija novu definiciju korporativne društvene odgovornosti: ″Korporativna društvena odgovornost je odgovornost preduzeća za njihov uticaj na društvo" i usvaja strategijski pristup društvenoj odgovornosti (European Commission, 2011, p. 7).

Ovakav strategijski pristup ističe brojne koristi od društveno odgovornog ponašanja koje prevazilaze uštede u troškovima. Iako su finansijske koristi od društveno odgovornog ponašanja potvrđene u brojnim istraživanjima (e.g. De Criffo et al., 2016; Flammer, 2015; Singh, 2021), mogu se navesti i različite nefinansijske koristi od korporativne društvene odgovornosti (Chen et al., 2019; Mitra, 2021). Istovremeno, uprkos velikom broju istraživanja posvećenih korporativnoj društvenoj odgovornosti u privatnom sektoru, u javnom sektoru još uvek postoji relativno mali broj istraživanja (e.g. Abelan-Gimenez et al., 2021; Zlatanović et al., 2020). Takođe, ISO 26000 standardi o društvenoj odgovornosti (ISO, 2010) ističu tri ključna aspekta društvene odgovornosti: odgovornost za uticaj organizacija na društvo, međuzavisnost i holistički pristup. Rastuća kompleksnost društvene odgovornosti zahteva primenu odgovarajućih metodologije, metoda i instrumenata za njeno istraživanje, odnosno odgovarajuću metodološku podršku. Dakle, usled manjeg broja istraživanja posvećenih društvenoj odgovornosti u javnom sekotru, kao i neophodnosti holističkog pristupa, može se postaviti pitanje odgovarajuće metodološke podrške istraživanju društvene odgovornosti u javnom sektoru. Reč je o istraživačkom gepu koji se nastoji otkloniti ovim istraživanjem.

Respektujući navedeno, predmet istraživanja u radu je društvena odgvornost organizacija u javnom sektoru posmatrana u koncepcijskom okviru izabranih sistemskih metodologija – Metodologije soft Sistema i Sistemske dinamike. Cilj je pokazati na koji način navedene sistemske metodologije mogu pomoći u istraživanju i upravljanju društvenom odgovornošću organizacija u javnom sektoru.

U radu se pošlo od sledećih istraživačkih pitanja:

P1: Kakve su percepcije zaposlenih o društvenoj odgovornosti u javnom sektoru u Republici Srbiji?

P2: Koje su sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene potrebne da bi se unapredila društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru?

P3: Kakvi se efekti očekuju od navedenih promena?

U skladu sa postavljenim istraživačkim pitanjima, u istraživanju je, pre svega primenjena kvalitativna metodologija kako bi se pregledom adekvatne literature, obezbedio odgovarajući teorijski okvir istraživanja. Osim toga, radi sticanja uvida u percepcije zaposlenih i ostalih relevantnih stejkholdera o društvenoj odgovornosti organizacija u javnom sektoru, sprovedeno je empirijsko istraživanje korišćenjem metode ankete. U tumačenju rezultata sprovedenog empirijskog istraživanja primenjene su odgovarajuće statističke metode. Konačno, dobijeni rezultati interepretirani su korišćenjem izabranih metoda Metodologije soft Sistema (MSS) i Sistemske dinamike (SD).

Rad je strukturiran iz četiri međusobno povezane celine. U prvom delu, predstavljene su specifičnosti društvene odgovornosti organizacija u javnom sektoru. Zatim su predstavljeni određeni holistički instrumenti podrške društvenoj odgovornosti organizacija u jvnom sektoru. Rezultati sprovedenog empirijskog istraživanja i njihova diskusija predmet su razmatranja trećeg dela rada. U cilju identifikovanja odgovarajućih sistemski poželjnih i kuturalno izvodivih promena i njihovih budućih efekata dobijeni rezultati posmatrani su u koncepcijskom okviru izabranih sistemskih metodologija – Metodologije soft Sistema i Sistemske dinamike. Konačno, identifikovani su određeni zaključci, teorijske i praktične implikacije, ograničenja i smernice za buduća istraživanja.

Pregled literature

Društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru

Društvena odgovornost (DO) predstavlja multidimenzionalni koncept koji se zasniva na istim principima u javnim i privatnim organizacijama, odnosno teži boljem upravljanju, integraciji društvenih zahteva sa menadžment pristupom i uspostavljanju strategijskih relacija sa stejkholderima. Međutim, dok je u privatnom sektoru društvena odgovornost organizacija usmerena ka ostvarivanju finansijskih i nefinansijskih benefita, u javnom sektoru društvena odgovornost doprinosi jačanju veza između građana i institucija (Abellan-Gimenez et al., 2021). Isto tako, važno je napomenuti i promenu paradigme upravljanja javnim organizacijama (Bryson et al., 2014; Iacovino et al., 2017).

U protekle dve decenije došlo je do suštinskih promena u upravljanju javnim sektorom širom sveta. Većina široko rasprostranjenih i dugo uspostavljanih principa i praksi funkcionisanja javnog sektora su dovedeni u pitanje. Zapravo, dolazi do prelaska sa tradicionalne birokratske administracije javnog sektora na menadžment javnog sektora sa fokusom na efikasnost, ekonomičnost i efektivnost (Pollitt, 2006). Reč je o promeni paradigme upravljanja javnim sektorom koja se označava kao Novi javni menadžment (NJM) (Hood, 1991). Novi javni menadžment ima za cilj da se organizacije u javnom sektoru transformišu od administrativnih, hijerarhijskih i profesionalnih kultura ka privatnim, komercijalnim i tržišnim kulturama (Dunsire, 1995), odnosno da se određeni principi finakcionisanja karakteristični za privatni sektor primene i u javnom sektoru.

U upravljanju javnim sektorom nastoji se prevazići dihotomija političar-menadžer kroz negovanje vrednosti kao što su pravičnost, transparentnost, etika, kvalitet, održivost i odgovornost u javnom menadžmentu (Iacovino et al., 2017). Organizacije u javnom sektoru treba da imaju za cilj zaštitu osnovnih prava i upravljanje opštim interesom na ekonomskom, socijalnom i ekološkom nivou (Evropska komisija, 2011; Havrisz & Foltis, 2015), što nije karakteristično za druge društvene aktere. Istovremeno, organizacije u javnom sektoru, kao i sve organizacije, svojim delovanjem ostvaraju društvene, radne,

ekološke i ekonomske uticaje, jer obezbeđuju zapošljavanje, potrošačka dobra i usluge i promovišu javne politike. Prema tome, njihova uloga je posebno važna u promovisanju društveno odgovornog ponašanja koje je izvan zakonskih obaveza.

Ipak, neka istraživanja su pokazala da se javni sektor generalno suočava sa stalnim gubitkom poverenja od strane građana, usled problema povezanih sa korupcijom i nedostatka transparentnosti u ponašanju (Abellan-Gimenez et al., 2021). Navedeni faktori su doveli do promene u očekivanjima građana koja se ogledaju u potrebi da se poboljša efikasnost i transparentnost među javnim subjektima. Ovakav trend je uslovio rastuće zahteve za društvenom odgovornošću od strane različitih stejkholdera, kao i u privatnom sektoru. Zapravo, zahtevi za implementacijom društvene odgovornosti u javnom sektoru mogli bi se smatrati čak i važnijim od onih u privatnom sektoru, s obzirom na to da su javni subjekti kao što su škole, bolnice ili univerziteti vođeni određenim društvenim ciljevima i nisu profitno orijentisani (Seitanidi, 2004). Abellan-Gimenez et al. (2021) sugerišu da različite teorijske perspektive doprinose razumevanju rastućih zahteva za implementacijom DO u javnom sektoru. Iz instrumentalne perspektive, DO se može iskoristiti kao faktor diferencijacije ili stvaranja konkurentske prednosti. U političkom smislu, implementacija DO može legitimisati institucionalnu moć kroz dokaz o njenom odgovornom sprovođenju. U etičkom smislu, implementacija DO podrazumeva promociju društveno odgovornog ponašanja među organizacijama. Konačno, usvajanje DO podrazumeva jačanje ugleda, legitimiteta i poverenja u društvu kroz holističko odgovorno upravljanje putem politika transparentnosti i dobrog upravljanja, zapošljivosti, nabavki i ugovaranja, investicija i javnog finansiranja (Abellan-Gimenez et al., 2021.)

Shodno navedenom, Babić i Zlatanović (2020) ističu da je funkcija organizacija u javnom sektoru dvostruka. S jedne strane, one treba da ohrabre prihvatanje instrumenata društveno odgovornog ponašanja od strane privatnih entiteta, kao deo funkcija regulacije i kontrole ekonomskih i društvenih aktivnosti. S druge strane, one treba da ohrabre principe društvene odgovornosti u sopstvenim organizacijama, kao i izveštavanje o tim aspektima (Fusco et al., 2018, Štreimikienė & Pušinaitė, 2009; Ward, 2004). Zapravo, kao ključni akteri

društveno-ekonomskog sistema, nezamislivo je da organizacije u javnom sektoru ne budu posvećene društvenoj odgovornosti. Iako povezanost između javnog sektora i društvene odgovornosti može izgledati paradoksalno, imajući u vidu da se svrha javnog sektora ogleda u što boljem zadovoljenju društvenih interesa, loše upravljanje, korupcija, kao i težnja ka modelima upravljanja svojstvenim privatnom sektoru, ukazuju na neophodnost razmatranja ove teme i u javnom sektoru (Zlatanović et al., 2020). Međutim, uprkos navedenom DO u javnim organizacijama ostaje nedovoljno razvijena istraživačka oblast koja zahteva određenu teorijsko-metodološku i empirijsku podršku (Kim & Kim, 2022).

Holistički instrumenti podrške društvenoj odgovornosti organizacija u javnom sektoru

U upravljanju društvenom odgovornošću organizacija generalno, kao i organizacija u javnom sektoru, neophodni su odgovarajući holistički instrumenti (ISO, 2010), tj. odgovarajuće sistemske metodologije koje se mogu upotrebiti u upravljanju društvenom odgovornošću kao kompleksno-pluralističkom problemskom situacijom. Za kontekst datih razmatranja, od odgovarajuće je važnosti istaći sledeće. Espinosa et al. (2008) ukazuju da Metodologija soft sistema i Organizaciona kibernetika mogu znatno da doprinesu rešavanju kompleksnih društvenih problema, uključujući održivi razvoj i društvenu odgovornost organizacija kao relevantnu pretpostavku održivog razvoja. Poseban akcenat Espinosa et al. (2006; 2008), kao i Esoinosa & Harnden (2011) stavljaju na holisitčki pristup održivom razvoju i društvenoj odgovornosti, prema kome se navedeni koncepti posmatraju kao neprekidan proces koji se sastoji od dinamičnih odnosa između organizacija i okruženja, tj. kao fenomeni koji su mnogo više povezani sa kontekstom nego sa samom organizacijom. Takođe, Cordóba-Pachón et al. (2014) razmatraju sistemski pristup društvenoj odgovornosti organizacija u javnom sektoru i posebno naglašavaju važnost konceptualnih modela kao instumentaa Metodologije soft sistema.

Dakle, društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru predstavlja složen, dinamični i višeznačni fenomen koji se može

adekvatno istražiti u koncepijskom okviru sistemskog mišljenja. Međutim, od odgovarajuće je važnosti napomenuti da koji god se holistički prilaz izabere, u praksi će postojati problemi u procesu njegove implementacije. Navedeno se može objasniti time što su pitanja povezana sa društvenom odgovornošću izrazito kompleksna i neizvesna, obuhvataju prirodne i društvene fenomene, višestruka i suprotstavljena viđenja, kao i različite političke efekte (Midgley & Reynolds, 2004, 59).

Metodologija istraživanja

Respektujući navedeno, u radu je društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru najpre istražena u koncepcijskom okviru MSS-a i primenjeni su odgovarajući instrumenti MSS-a, poput bogatih slika, izvornih definicija i konceptualnih modela. Vodeći računa o standardima i smernicama kojima se ova oblast na odgovarajući način uređuje, konstruisani su teorijski modeli upravljanja društvenom odgovoršošću organizacija u javnom sektrou i predstavljeni kroz izvorne definicije i konceptualne modele MSS-a. Zatim je, u fazi poređenja modela sa realnim svetom, identifikovano postojeće stanje na izabranom uzorku organizacija u javnom sektoru u Republici Srbiji. Postojeće stanje je identifikovano na osnovu primarnih podataka prikupljenih posredstvom upitnika. Cilj je bio identifikovati različita mišljenja relevantnih stejkholdera o određenim aktivnostima upravljanja društvenom odgovornošću organizacija u javnom sektoru, odnosno u kojoj meri smatraju da su određene aktivnosti sistemski poželjne i kulturalno izvodive, kao i u kojoj meri su prisutne u istraživanim organizacijama. Dobijeni podaci su obrađeni primenom odgovarajućih statističkih metoda softverskog paketa za društvene nauke – *SPSS 22.0*. Poređenjem dobijenih rezultata sa konceptualnim modelima, identifikovana su moguća područja unapređenja funkcionisanja preduzeća u upravljanju društvenom odgovornošću u javnom sektoru.

Identifikovane sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene procenjene su sa aspekta njihove dinamičke usklađenosti kroz odgovarajuće instrumente SD, pre svega dijagrame nivoa i stopa. Dati dijagrami su osnova za izgradnju matematičkih modela kojima su predstavljeni ključni nivoi i stope u području upravljanja

društvenom odgovornošću orgniazacija u javnom sektoru. Predstavljena struktura promena čini osnovu za predviđanje budućeg ponašanja sistema, odnosno predviđanje efekata sprovedenih promena.

Kao prva faza u primeni MSS-a, bogate slike predstavljaju instrument pomoću koga se celovito predstavljaju problemske situacije. Bogatim slikama se obuhvataju ključni participanti i njihovi interesi, percepcije i interakcije. Na taj način, bogata slika neke problemske situacije izražava određeno shvatanje, tj. gledište na osnovu kog će se dalje istraživati problemska situacija (Checkland & Poulter, 2010, 210; Zlatanović, 2015). Polazeći od toga da su predmet istraživanja organizacije javnog sektora u Republici Srbiji prikazana je bogata slika problemske situacije (Slika 1).

Bogata slika je osnova za formulisanje izvornih definicija koje predstavljaju sažete opise svrsishodne sistemske aktivnosti i odslikavaju različite perspektive ili načine posmatranja sistema. Dakle, izvorne definicije se mogu posmatrati kao koncizni opisi sistema osmišljene aktivnosti zasnovani na određenom shvatanju sveta i mogu biti od koristi za istraživanje mogućnosti promene u problemskim situacijama u cilju njihovog poboljšanja. Za potrebe formalizacije navedenog uslova razvijen je tzv. CATWOE, koji se sastoji iz šest komponenata (Checkland & Tsouvalis, 1997). Polazeći od datih smerica, mnenumonika CATWOE za proces upravljanja DO u javnom sektoru može biti razvijena na sledeći način:

C (Customers - klijenti tj. oni koji imaju koristi ili štete od sprovođenja određenog osmišljenog delovanja): potrošači/korisnici usluga, zaposleni, lokalna/nacionalna privreda, jedinica lokalne samouprave/javni sektor, društvo u celini;

A (Actors – akteri ili agenti, tj. oni koji sprovode određene aktivnosti): menadžeri i zaposleni u organizacijama javnog sektora u Republici Srbiji

T (Transformation process – transformacioni proces) – tradicionalne birokratske organizacije javnog sektora – transformacioni proces – nove javne društveno odgovorne organizacije usmerene na zaštitu životne sredine, prava zaposlenih i prava potrošača/korisnika usluga, veću transparentnost i etički vođeno upravljanje;

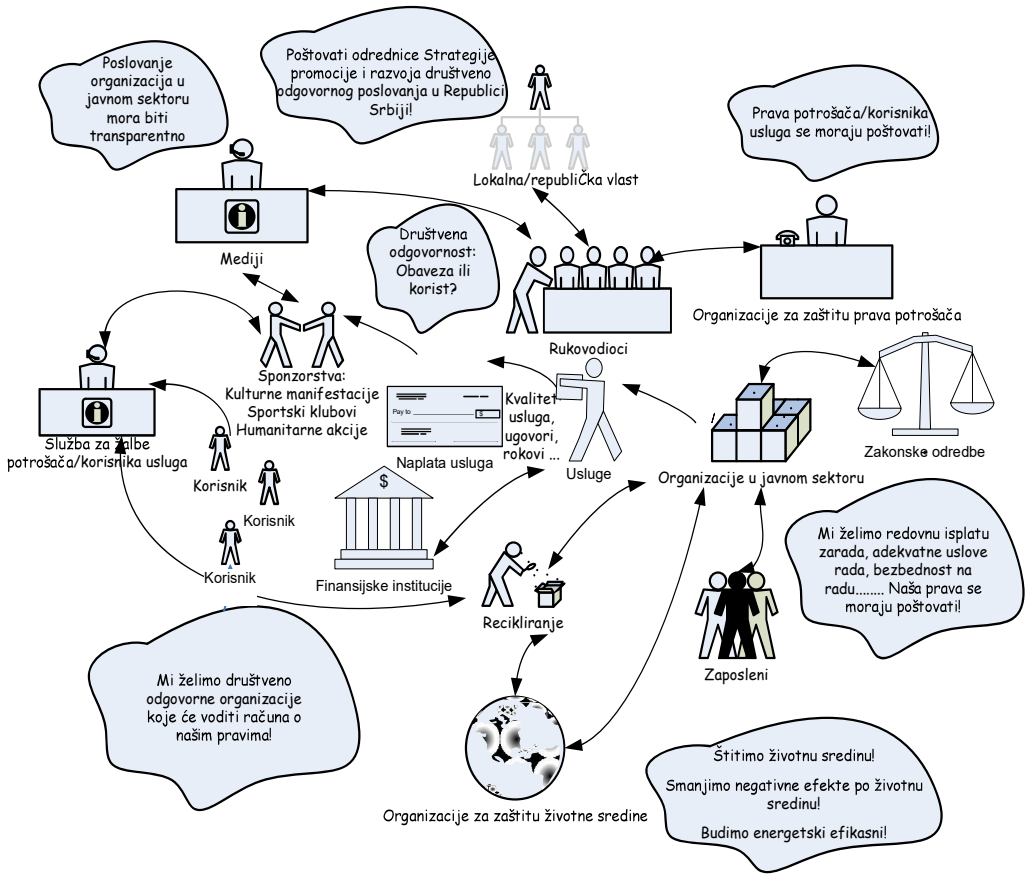
W – organizacije javnog sektora funkcionišu u okruženju

koje nameće potrebu da se društveno odgovorne aktivnosti prošire izvan sponzorstava i donacija i usmere na zaštitu prava zaposlenih, korisnika usluga/potrošača i zaštitu životne sredine;

O (Ownership - oni koji se brinu o sistemu i koji poseduju moć da spreče određeno delovanje): država, organizacije za zaštitu prava potrošača, nevladine organizacije, mediji;

E (Environmental constraints) - ograničenja okruženja koja se posmatraju kao data): zakonska ograničenja, standardi, smernice, raspoloživost finansijskih, ljudskih, tehničkih, IT resursa i dr).

Slika 1 Bogata slika problemske situacije društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru

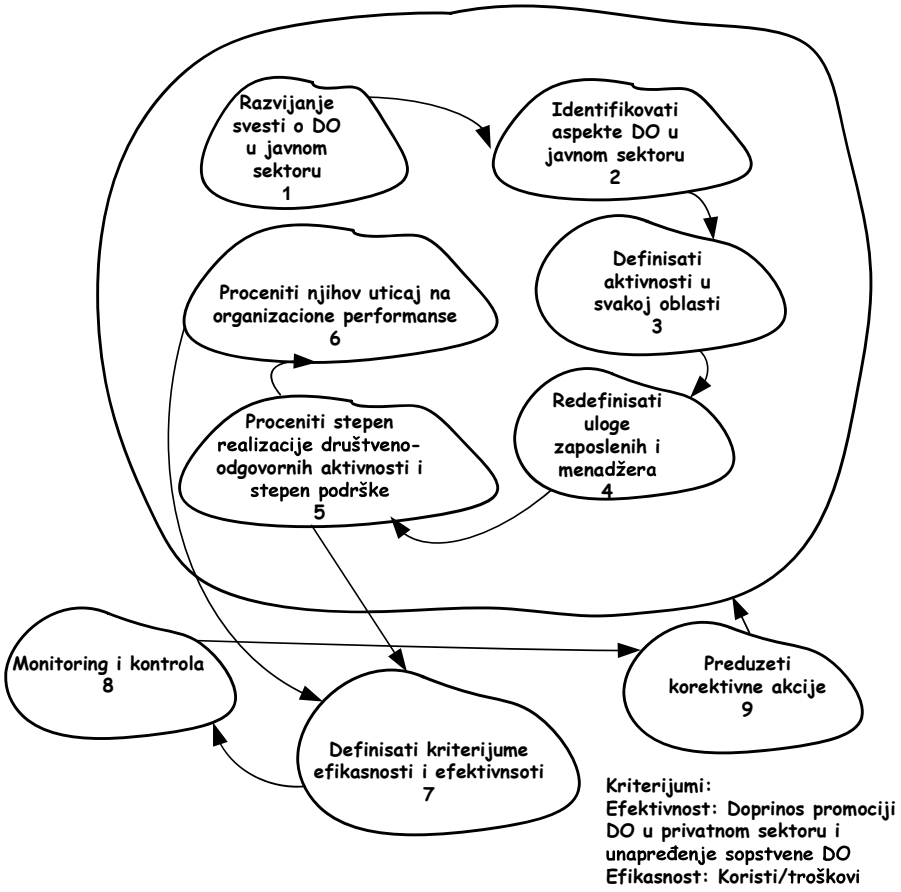


Izvor: Autori

Iz opredeljenog CATWOE izvorna definicija koja prezentuje relevantan sistem društvene odgovornosti organizacija u javnom sekotru bi mogla biti predstavljena na sledeći način:

Relevantan sistem: sistem zasnovan na znanju koji uključuje aktivnosti koje se tiču poštovanja prava zaposlenih, bezbednosti i zdravlja na radu, prilagođavanja promenama, održivog poslovanja, zaštite životne sredine, zaštite zdravlja i prava korisnika usluga, odgovornost prema korisnicima sa aspekta pružanja kvalitetne, povoljne usluge, kao i odgovornost prema dobavljačima, socijalno-ugroženim grupama, a sve zasnovano na principima etičnosti i transparentnosti.

Slika 2 Konceptualni model – društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru



Izvor: Autori

Polazeći od toga da je svrha konceptualnog modela da ostvari ono što je definisano izvornom definicijom, konceptualni model je iskaz aktivnosti koje sistem mora da preduzme da bi bio sistem koji je imenovan definicijom. Konceptualni modeli mogu biti na različitim nivoima rezolucije, pri čemu se smatra se da je bolje otpočeti izgradnju modela na niskom nivou rezolucije, tj. sa malo detalja, a da se onda svaka glavna aktivnost proširi na višem nivou rezolucije (Checkland, 1996, 170). Shodno opredeljenoj izvornoj definiciji, sistem upravljanja društvenom odgovornošću u javnom sekotru može obuhvatiti određeni broj aktivnosti koji su predstavljeni konceptualnim modelom (Slika 2).

U cilju poređenja konceptualnog modela i realnog sveta, sprovedeno je empirijsko istražvanje, odnosno ispitani su stavovi zaposlenih u organizacijama javnog sektora u Republici Srbiji. U tu svrhu korišćena je metoda ankete, odnosno korišćen je prilagođeni upitnik o društvenoj odgovornosti kreiran prema prethodno sprovedenim istraživanjima (e.g. Babić & Zlatanović, 2020, Ramasamy & Yeung, 2009; Zlatanović, 2015; Zlatanović et al., 2020). Upitnik je obuhvatio je tri aspekta društvene odgovornosti - opšte aktivnosti usmerene ka društveno odgovornom ponašanju (merene kroz 10 iskaza), aktivnosti usmerene ka zaposlenima (merene kroz 9 iskaza) i aktivnosti usmerene ka korisnicima usluga (merene kroz 10 iskaza). Kao primeri iskaza o opštim aktivnostima usmerenih ka društveno odgovornom ponašanju organizacija mogu se navesti: *Principi društvene odgovornosti definisani su strategijskim dokumentima na nacionalnom nivou; Principi društvene odgovornosti definisani su u dokumentima Vaše organizacije*; *Vaša organizacija pomaže u rešavanju problema lokalne zajednice*, itd. Kao primeri iskaza koji se odnose na društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka zaposlenima mogu se istaći: *Obezbeđuju se uslovi rada koji pozitivno utiču na zdravlje i bezbednost zaposlenih; Zaposlenima se omogućava da ostvare odgovarajuću ravnotežu rada i slobodnog vremena (npr. kroz fleksibilno radno vreme)*, itd. Konačno, od iskaza koja se tiču aktivnosti usmerenih ka korisnicima mogu se izdvojiti: *Korisnicima su dostupne potpune informacije o uslugama; Ukoliko je korisnik oštećen, omogućena je nadoknada štete, itd.*

Uzorak čine 92 zaposlena u javnom sektoru u Republici Srbiji (Tabela 1).

Tabela 1 Struktura uzorka

Varijable	Frekvencija	% od ukupnog broja
Pol		
Muškarci	29	31.50
Žene	63	68.50
Starost		
18-25	1	1.10
26-35	18	19.60
36-45	45	48.90
46-55	24	46.10
>55	4	4.40
Godine radnog staža		
<5	10	10.90
6-10	11	12.00
11-15	36	39.10
>15	35	38.00
Obrazovanje		
Završen fakultet	69	75.00
Završena viša škola	12	13.00
Završena srednja škola	11	12.00
Delatnost organizacije		
Javno-komunalne	23	20,1
Obrazovno-vaspitna	35	38.00
Lokalna uprava	16	17.40
Zdravstvene	17	18.50
Sportsko-rekreativne	4	4.40
Kulturno-zabavne	1	1.10
Turističke	2	2.20
Socijalne	1	1.10
Ostalo	9	9.80
Veličina organizacije		
<20 zaposlenih	4	4.30
21-50 zaposlenih	22	23.90
51-70 zaposlenih	15	16.30
71-100	15	16.30
>100	36	39.10

Izvor: Autori

Rezultati istraživanja i diskusija

U prvom koraku ispitana je povoljnost i homogenost stavova ispitanika primenom deskriptivne statističke analize i sprovedena analiza pouzdanosti merne skale. Sve vrednosti Cronbach' alpha koeficijenta su iznad 0,7 što ukazuje na visoku pouzdanost

merne skale, odnosno *Opšti stavovi o društveno odgovornom ponašanju* (Cronbach' alpha=0,876), *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka zaposlenima* (Cronbach' alpha=0.909), *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka korisniku* (Cronbach' alpha=0.855). Rezultati deskriptivne statističke analize pokazuju da je aritmetička sredina za većinu konstatacija iznad 3.50 (M>3.50) što ukazuje na zaključak da zaposleni u javnom sektoru smatraju istraživane dimenzije relevantnim i njihova percepcija je da se ispitivane organizacije javnog sektora ponašaju društveno odgovorno. Navedeno predstavlja odgovor na prvo istraživačko pitanje.

Na osnovu rezultata deskriptivne statistike, može se zaključiti da bi određene aktivnosti trebalo unaprediti, budući da je njihova vrednost aritmetičke sredine ispod 3.50. Dakle, može se zaključiti da navedene aktivnosti predstavljau određene sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene. Reč je o sledećim aktivnostima: **P1** - *Principi društvene odgovornosti definisani su strategijskim dokumentima na nacionalnom nivou*, **P2** - *Principi društvene odgovornosti definisani su u dokumentima Vaše organizacije* i **P10** - *Društveno odgovorne aktivnosti sprovode se u saradnji sa organizacijama na lokalnom/regionalnom/nacionalnom nivou;* **P17** - *Zaposlenima se omogućava da ostvare odgovarajuću ravnotežu rada i slobodnog vremena (npr. kroz fleksibilno radno vreme*), **P18** - *Primenjuju se sankcije za neetičko ponašanje zaposlenih* i **P19** - *Zaposleni ne snose sankcije ukoliko ukazuju na propuste u etičkom ponašanju.* Navedeno predstalja odgovor na drugo istraživačko pitanje.

Nakon deskriptivne statističke analize, primenjen je Pearsonov koeficijent korelacije čiji rezultati ukazuju da postoji statistički značajno slaganje svih varijabli među sobom. Osim toga, linearne zavisnosti ispitivanih dimenzija su pozitivne i jake. Dimenzija koja se odnosi na opšte stavove o društvenoj odgovornosti uspostavlja jaču vezu sa dimenzijom koja se odnosi na aktivnosti prema zaposlenima ($r=0.755^{**}$, $p<0.001$) u odnosu na dimenziju koja se odnosi na aktivnosti prema korisnicima ($r=0.615^{**}$, $p<0.001$). Takođe, podaci su odgovarajući za primenu regresione anlize, jer su VIF koeficijent manji od 5 i kreće se u rasponu od 1.387 do 1.616, na osnovu čega se može zaključiti da ne postoji multikolinearnost. U cilju ispitivanja uticaja izdvojenih aktivnosti na istraživane dimenzije društvene odgovornosti i definisanja mera za njihovo unapređenje, sprovedena je višestruka linearna regresija.

Odnosno, ispitan je uticaj svake od izdvojenih grupa aktivnosti koje treba unaprediti. U Tabeli 2 prikazani su rezultati višestruke regresione analize kojom je ispitan uticaj mogućih promena P1, P2, P10 na istraživane aspekte, odnosno dimenzije društvene odgovornosti – I dimenzija: *Opšti stavovi o društveno odgovornom ponašanju*; II dimenzija - *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka zaposlenima* i III dimenzija - *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka korisniku*. Pre svega, model je obuhvatio tri nezavisne varijable i statistički je značajan (F1=122.647, F2= 17.499, F3= 9.417; p=0.000).

Tabela 2 Rezultati višestruke regresione analize (uticaj mogućih promena P1, P2, P10 na istraživane aspekte DO)

Nezavisne varijable	Zavisna varijabla – 1 (I dimenzija)	Zavisna varijabla – 2 (II dimenzija)	Zavisna varijabla – 3 (III dimenzija)
R^2	.807	.374	.243
Adjusted R^2	.800	.352	.217
Anova F	122.647**	17.499**	9.417**
P1-*Principi društvene odgovornosti definisani su strategijskim dokumentima na nacionalnom nivou*	.278**	.366**	.321*
P2-*Principi društvene odgovornosti definisani su u dokumentima Vaše organizacije*	.189*	-.140	-.088
P10-*Društveno odgovorne aktivnosti sprovode se u saradnji sa organizacijama na lokalnom/regionalnom/nacionalnom nivou,*	.609**	.447**	.321

*** p< 0.01, * p< 0.05*

Izvor: Autori

U ispitivanju uticaja mogućih promena P1, P2 i P10 na prvu dimenziju: *Opšti stavovi o društveno odgovornom ponašanju,* rezultati višestruke linearne regresije su pokazali da regresioni model objašnjava 80% varijanse zavisne promenjive (Adjusted R^2=0,800). Uticaj svih analiziranih varijabli na zavisnu varijablu je statistički značajan, a shodno veličini standardizovanog regresionog koeficijenta – β, zaključujemo da je najveći uticaj varijable P10. S obzirom da je veliki deo varijanse zavisne promenljive objašnjen izdvojenim aktivnostima, u cilju poboljšanja posmatrane dimenzije neophodno je jasno definisati principe DO na nacionalnom i organizacionom nivou sa posebnim naglaskom na intenziviranje društveno odgovornih aktivnosti koje se sprovode u saradnji sa organizacijama na svim nivoima. Rezultati

ispitivanja uticaja mogućih promena P1, P2 i P10 na drugu dimenziju: *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka zaposlenima* pokazali su da regresioni model objašnjava 35% varijanse zavisne promenljive (Adjusted R^2=0,352), pri čemu je najveći uticaj varijable P10. Ispitivanje uticaja mogućih promena P1, P2 i P10 na treću dimenziju: *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka korisniku* kroz pokazalo je da regresioni model objašnjava 22% varijanse zavisne promenljive (Adjusted R^2=0.217) i da je varijabla P1 jedino statistički značajna. Imajući u vidu da rezultati pokazuju da je značajan deo varijanse druge i treće dimenzije objašnjen faktorima čiji uticaj analizom nije obuhvaćen, može se zaključiti da promene izdvojenih aktivnosti ne bi u značajnoj meri doprinele poboljšanju istraživanih dimenzija.

U Tabeli 3 prikazani su rezultati višestruke regresione analize kojom je ispitan uticaj mogućih promena P17, P18, P19 na dimenzije DOP.

Tabela 3 Rezultati višestruke regresione analize (uticaj mogućih promena P17, P18, P19 na istraživane aspekte DO)

Nezavisne varijable	Zavisna varijabla – 1 (I dimenzija)	Zavisna varijabla – 2 (II dimenzija)	Zavisna varijabla – 3 (III dimenzija)
R^2	.415	.718	.399
Adjusted R^2	.395	.709	.378
Anova F	20.793**	74.775**	19.437**
P17-*Zaposlenima se omogućava da ostvare odgovarajuću ravnotežu rada i slobodnog vremena (npr. kroz fleksibilno radno vreme*)	.417**	.430**	.156
P18-*Primenjuju se sankcije za neetičko ponašanje zaposlenih*	.078	.270**	.229*
P19-*Zaposleni ne snose sankcije ukoliko ukazuju na propuste u etičkom ponašanju*	.262	.332**	.375**

*** p< 0.01, * p< 0.05*

Izvor: Autori

Kao i u prethodnom modelu, i ovaj model je obuhvatio tri nezavisne promenljive i statistički je značajan (F1=20.793, F2= 74.775, F3= 19.437; p=0.000). U ispitivanju uticaja mogućih promena P17, P18 i P19 na prvu dimenziju DO: *Opšti stavovi o društveno odgovornom ponašanju*, utvrđeno je da regresioni model objašnjava 40% varijanse zavisne promenljive (Adjusted R^2=0,395), pri čemu je jedino varijabla P17 statistički značajna. Ispitivanjem uticaja mogućih promena P17, P18 i P19 na drugu dimenziju: *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka zaposlenima*

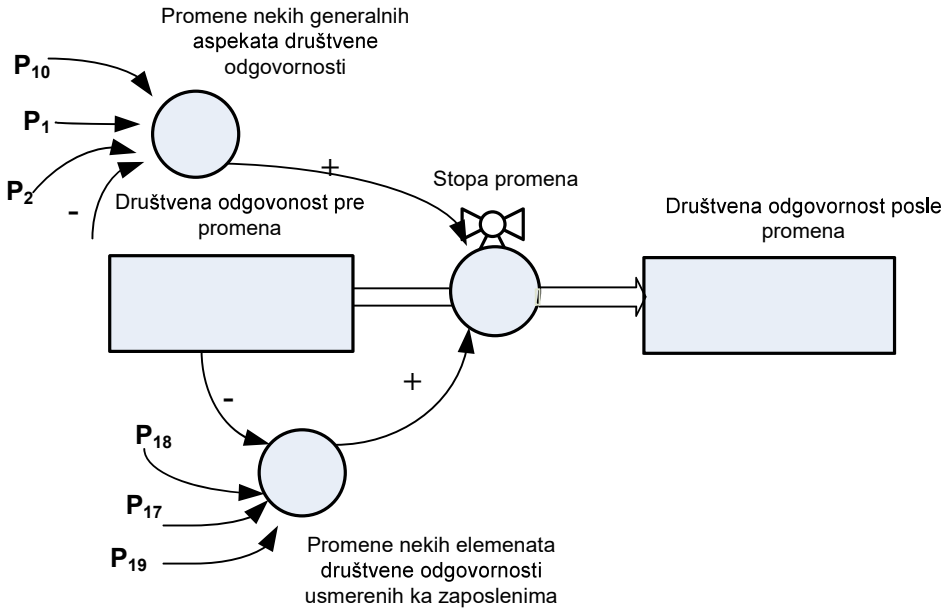
utvrđeno je da regresioni model objašnjava 70% varijanse zavisne promenljive (Adjusted R^2=0,709). Sve varijable su statistički značajne, a na osnovu vrednosti β koeficijenata zaključujemo da je najveći uticaj varijable P17. S obzirom da je veliki deo varijanse druge dimenzije objašnjen sa navedene tri aktivnosti, može se zaključiti da bi uspostavljanje ravnoteže između radnog i slobodnog vremena od strane poslodavca kao i bolja primena principa etičnosti u značajnoj meri pružila osnov za unapređenje dimenzije DO koja se odnosi na zaposlene. Analiza uticaja mogućih promena P17, P18 i P19 na treću dimenziju: *Društveno odgovorne aktivnosti usmerene ka korisniku* pokazala je da regresioni model objašnjava 38% varijanse zavisne promenljive (Adjusted R^2=0,378), pri čemu najveći uticaj ostvaruje varijabla P19. Na osnovu toga može se zaključiti da je pitanje etičkih principa za zaposlene u javnom sektoru veoma važno, zbog čega bi svako poboljšanje u njihovoj primeni omogućilo i unapređenje dimenzije DO koja se odnosi na korisnike.

Iako aktivnosti koje su izdvojene kao sistemski poželjne i kulturalno izvodive promene ostvaruju određeni uticaj na posmatrane aspekte društvene odgovornosti, neophodno je da menadžeri u javnom sektoru preduzmu odgovarajuće aktivnosti u cilju unapređenja procesa upravljanja DO. U saradnji sa nacionalnim institucijama, potrebno je jasno definisati principe DO kroz različite strategije, agende, smernice i sl. Takođe, potrebno je da u primeni koncepta DO sarađuju sa organizacijama vladinog i nevladinog sektora, kako na nacionalnom tako i na lokalnom nivou, i da se u svemu tome rukovode jasno definisanim etičkim principima.

Na osnovu dobijenih rezultata regresione analize, može se konstruisati odgovarajući dijagram nivoa i stopa kao instrument Sistemske dinamike (Slika 3). Oslanjajući se na prezentirane rezultate korelacione i regresione analize, identifikovani nivoi sistema predstavljeni su kao funkcija određenih sistemski poželjnih i kulturalno izvodivih promena. Kao što se može uočiti sa Slike 3 nivo *Društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru posle promena* predstavljen je kao funkcija mogućih sistemski poželjnih i kulturalno izvodivih promena, ali i nivoa društveno odgovornih aktivnosti pre promena. Dakle, što je viši nivo društveno odgovornih aktivnosti pre promena, tj. što su u datom trenutku vremena više razvijene društveno odgovorne aktivnosti,

to je manja potreba za promenama. U tom smislu, negativnim petljama predstavljena je veza trenutnog nivoa DO i promena svih istraživanih aktivnosti: elemenata društvene odgovornosti usmerenih ka zaposlenima i promene nekih generalnih aspekata društvene odgovornosti organizacija u javnom sektoru. Nasuprot tome, pozitivnim petljama predstavljen je odnos mogućih promena i stope promena, tj. nivoa DO posle promena. U tom smislu, nivo DO pre promena i stopa promena DO predstavljeni su jednačinama (1), (2) i (3).

Slika 3 Dijagram nivoa i stopa - Društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru



Izvor: Autori

Dakle, iz navedenog se može zaključiti da bi se sprovedene promene pozitivno odrazile na stepen društvene odgovornosti organizacija u javnom sektoru, što bi doprinelo i boljim organizacionim performansama - boljoj reputaciji, boljem kvalitetu usluga, većoj motivaciji zaposlenih i slično. Navedeno je u skladu sa rezultatima prethodnih istraživanja (Chen et al., 2019; Mitra, 2021) i predstavlja odgovor na treće istraživačko pitanje.

$$\text{Nivo DO (posle promena)}=\int_{t_0}^{t}(\text{Stopa promena DO})dt+\text{Nivo DO(pre promena)} \quad (1)$$

$$\text{Stopa promena DO=Promene nekih generalnih aspekata DO+Promene nekih elemenata DO usmerenih ka zaposlenima} \quad (2)$$

$$\text{Stopa promena} =(P_1*P_2*P_{10})+(P_{17}*P_{18}*P_{19}) \quad (3)$$

Zaključak i implikacije

Na osnovu sveukupnih rezultata istraživanja, mogu se identifikovati određene teorijske i praktične implikacije. U teorijskom smislu, rad doprinosi saznanjima vezanim za društvenu odgovornost organizacija u javnom sekotru, kao još uvek nedovoljno istraženom problemskom području. U metodološkom smislu, originalnost rada se ogleda u kombinovanoj upotrebi određenih holističkih instrumenata izabranih sistemskih metodologija i odgovarajućih statističkih metoda. Bogate slike, izvorne definicije i konceptualni modeli su omogućili identifikovanje različitih percepcija relevantnih stejkholdera i omogućili izgradnju određenih teorijskih modela u upravljanju društvenom odgovornošću organizacija u javnom sektoru. Na osnovu primene relevantnih statističkih metoda identifikovane su percepcije zaposlenih u javnom sektoru o DO, kao i oni aspekti DO koje treba unaprediti. Takođe, obezbedile su osnove za predviđanje budućeg ponašanja sistema, odnosno efekata identifikovanih promena kroz instrumente SD.

U praktičnom smislu, rezultati ukazuju da organizacije u javnom sektoru imaju dvostruku ulogu u upravljanju DO, odnosno njihova uloga u promovisanju društvene odgovornosti treba da bude usmerena ka: unapređenju sopstvene društvene odgovornosti, promovisanju i proširivanja prakse društveno odgovornog ponašanja u preduzećima, rastućoj svesti svih stejkholdera, kao i unapređenju saradnje između države, preduzeća i društva kao celine. Dakle, u cilju unapređenja DO u javnom sektoru u Republici Srbiji važnu ulogu ima unapređenje određenih sistemski poželjnih i kulturalno izvodljivih promena koje se odnose na zaposlene i korisnike, odnosno organizacije javnog sektora treba da posvete adekvatnu pažnju DO zbog efekata koji DO ima na zaposlene kao osnovne nematerijalne resurse. To dalje implicira da DO

može doprineti privlačenju novih zaposlenih ili povećanju motivacije i lojalnosti postojećih zaposlenih prema organizaciji. Unapređenje odnosa sa korisnicima može doprineti poboljšanju reputacije kao jedne od ključnih organizacionih nefinansijskih performansi, što rezultira poboljšanjem odnosa sa eksternim stejkholderima (na primer, sa lokalnom zajednicom). Shodno navedenom, može se zaključiti da je među menadžerima u javnom sekotru potrebna realnija percepcija DO. S druge strane, rezultati istraživanja pružaju implikacije za kreatore javnih politika koji bi trebalo da posvete više pažnje DO, kao i razvoju strategija i kulture koje promovišu DO.

Ograničenja sprovedenog istraživanja u radu se, pre svega, odnose na veličinu uzorka, što ukazuje na potrebu da se u okviru budućih istraživanja uzorak znatno proširi. Istovremeno, u radu su korišćeni samo određeni instrumenti MSS-a i SD. Shodno tome, u predviđanju efekata mogućih promena, tj. u simulaciji budućeg ponašanja sistema od odgovarajuće je važnosti primeniti neki od razvijenih softverskih paketa kakav je VENSIM, POWERSIM i slično. Navedeno predstavlja važnu smernicu potencijalnih budućih istraživanja.

Reference

1. Abellan-Gimenez, M. D., Marín-Rives, J. L., & Paredes-Gazquez, J. (2021). Local public corporate responsibility: A scale development and validation. *Public Policy and Administration*, 0(0), 1–24.
2. Babić, V., & Zlatanović, D. (2020). Društvena odgovornost organizacija u javnom sektoru (in Serbian: Social responsibility in public sector). U: Despotovic, D., Milovanović, G., Savović, S., Rejman Petrović, D. & Đurić, Z. (red). Aktuelni makroekonomski i mikroekonomski aspekti evropskih integracija Republike Srbije (193-207). Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
3. Bryson R, Crosby B.C., & Bloomberg, L. (2014). Public value governance: Moving beyond traditional public administration and the new public management. *Public Administration Review*, 74(4), 445–456.
4. Checkland, P., & Poulter, J. (2010). Soft Systems Methodology. In Reynolds, M. & Holwell, S. (Eds.). *Systems Approaches to Managing Change*: *A Practical Guide* (191-242). London: Springer
5. Checkland, P. & Tsouvalis, C. (1997). Reflecting on SSM: The Link Between

Root Definitions and Conceptual Models. *Systems Research and Behavioral Science*, 14 (3), 153-168.

6. Checkland, P. (1996). *Systems Thinking, Systems Practice*. Chichester: John Wiley and Sons
7. Chen, J., Liu, J., & Qin, J. (2019). Corporate social responsibility and capacity selection. *Transformations in Business & Economics*, 18 (3C(48C), 530–545.
8. Commission of the European Communities (2001). Green Paper: Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility. Dostupno na: http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/employment_rights_and_work_organisation/n26039_en.htm
9. José-Rodrigo Córdoba-Pachón, J. R., Garde-Sánchez, R., & Rodríguez-Bolívar, M. P. (2014). A Systemic View of Corporate Social Responsibility (CSR) in State-Owned Enterprises (SOEs). *Knowledge and Process Management,* 21 (3), 206–219.
10. Crane A, Matten, D., & Spence, L. (2008). *Corporate Social Responsibility—Readings and Cases in a Global Context*. London, New York: Routledge.
11. Crifo, P., Diaye, M. & Pekovis, S. (2016). CSR related management practices and firm performance: An empirical analysis of the quantity–quality trade-of on French data. *International Journal of Production Economics*, 171 (3), 405–441.
12. Dunsire, A. (1995). Administrative Theory in the 1980s: A Viewpoint. *Public Administration,* 73, 17-40.
13. Espinosa, A., & Walker, J. (2011). *A Complexity Approach to Sustainability: Theory and Application.* London: Imperial College Press
14. Espinosa, A., Harnden, R. & Walker, J. (2008). A complexity approach to sustainability – Stafford Beer revisited. *European Journal of Operational Research*, 187, 636-651.
15. Espinosa, A., Harnden, R., & Walker, J. (2008). A complexity approach to sustainability – Stafford Beer revisited. *European Journal of Operational Research*, 187, 636-651.
16. Espinosa, A., Harnden, R., Walker, J. (2006). Structural design for sustainability: Some insights from managerial cybernetics. In: *Proceedings of the ISSS Conference: Complexity, Democracy and Sustainability*, Retrieved April 2014 from: http://journals.isss.org/index.php/proceedings50th/author/submission/130.
17. European Comission (2011). A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility, Retrieved April 2015 from: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm
18. Flammer, C. (2015). Does corporate social responsibility

lead to superior financial performance? A regression discontinuity approach, *Management Science,* 61 (11), 2549–2568.

19. Fusco, F., Esposito, P., & Ricci, P. (2018). Rethinking CSR in public sector organisations: perimeter and designation of "Public Sector Social Responsibility." Paper presented at XXII IRSPM Annual Conference
20. Hawrysz, L., & Foltys, J. (2015). Environmental aspects of social responsibility of public sector organizations. *Sustainability*, 8(1), 19.
21. Hood, C. (1991). A Public Management for All Seasons? *Public Administration*, 69 (1), 3-19.
22. Iacovino N.M, Barsanti S., & Cinquini, L. (2017). Public organizations between old public administration, new public management and public governance: The case of the Tuscany region. *Public Organization Review*,17(1), 61–82.
23. ISO (2010). ISO 26000:2010 ISO. International Organization for Standardization. Dostupno na: www.iso.org/iso/social_responsibility
24. Midgley, J., & Reynolds, M. (2004). Systems/Operational Research and Sustainable Development: Towards a New Agenda. *Sustainable Development,* 12, 56–64.
25. Mitra, N. (2021). Impact of strategic management, corporate social responsibility on firm performance in the post mandate period: evidence from India. *International Journal of Corporate Social Responsibility,* 6 (3), 1-15.
26. Pollitt, C. (2006). Performance management in practice: a comparative study of executive agencies. *Journal of Public Administration Theory and Research*, 6 (1), 25-44.
27. Ramasamy, B., & Yeung, M. (2009). Chinese Consumers' Perception of Corporate Social Responsibility (CSR). *Journal of Business Ethics,* 88 (1), 119-132.
28. Seitanidi, M. M. (2004). Corporate social responsibility and the non-commercial sector. *New Academy Review,* 3(4), 60–72.
29. Kim, S. E., & Kim, Y., H. (2022). What drives social responsibility commitment? An empirical analysis of public enterprises in South Korea? *International Review of Administrative Sciences*, 88(1), 152–170.
30. Singh, K. (2021). Corporate Social Responsibility (CSR) and Organizational Performance: A Study of A Local Council. *Journal of Advanced Management Science* 9 (2), 38-43.
31. Štreimikienė, D. & Pušinaitė, R. (2009). The Role of Public Sector in Corporate Social Responsibility Development in Lithuania. *Ekonomika*, 86, 55-67.
32. Ward, H. (2004). *Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social Responsibility: Taking Stock*, World Bank Report. Dostupno na: http://documents.worldbank.org/curated/en/548301468313740636/pdf/346560C

SR1Taking1Stock.pdf

33. Zlatanović, D. (2015). A Holistic Approach to Corporate Social Responsibility as a Prerequisite for Sustainable Development: Empirical Evidence. *Economic Annals*, 60, 69–94.
34. Zlatanović, D., Savović, S., & Nikolić, J. (2020). Corporate Social Responsibility in Public Sector: Empirical Evidence from Serbia. In V. Domanović, & D. Zlatanović (Eds.), *Contemporary Issues in Economics, Business and Management - EBM 2020* (61-71). Kragujevac: Faculty of Economics, University of Kragujevac.

MULTIMETHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR SOCIAL RESPONSIBILITY OF PUBLIC SECTOR ORGANIZATIONS

The current crisis caused by the COVID-19 pandemic has resulted in the growing awareness of the importance of socially responsible behavior by both private and public organizations. The complex and pluralistic nature of the concept of social responsibility implies the need for application of the holistic tools in researching the social responsibility. The subject of the research is the social responsibility of public sector organizations examined in the conceptual framework of selected system methodologies, i.e. Soft System Methodology (SSM) and System Dynamics (SD). Along with the application of MSS as a relevant interpretive systems methodology, an empirical study on a sample of 92 employees in the public sector in the Republic of Serbia was conducted. The obtained results enabled revealing the different perceptions of employees about social responsibility and the identification of systemically desirable and culturally feasible changes, whereby predicting the effects of these changes was considered using the methods of System Dynamics. Contribution of the paper is refelcted in the combined use of appropriate holistic tools and statistical methods in order to identify areas for improving the managing of social responsibility of public sector organizations.

Keywords: social responsibility, public sector, Soft Systems Methodology, System Dynamics, systemically desirable and culturally feasible changes

IZAZOVI VOĐENJA MONETARNE POLITIKE U USLOVIMA KRIZE COVID-19

Marina Đorđević[*]

Jadranka Đurović Todorović[**]

Milica Ristić Cakić[***]

Ekonomska kriza izazvana zdravstvenim faktorima koji su posledica pandemije virusa korona dovela je do brojnih negativnih posledice koje se manifestuju padom BDP-a, rastom nezaposlenosti, padom investicija i porastom nivoa cena. Rast nivoa cena je rezultat promene kursa monetarne politike koja je sa restriktivne prešla u ekspanzivnu orjentaciju. Ekspanzivnost monetarne politike se ogleda u smanjenju referentnih kamatnih stopa na veoma nizak nivo i primeni nestandardnih instrumenata za povećanje novca u opticaju, poput kvantitativnih olakšica i novca iz helikoptera. Takva monetarna politika, uz primenu QE i niskih referentnih stopa, dovodi do visoke inflacije, koja preti da preraste u nekontrolisani rast cena, s obzirom na to da privreda nije u stanju da apsorbuje količinu novca koju centralne banke plasiraju kroz politiku „jeftinog novca" i kvantitativnog popuštanja.

Cilj rada je da prikaže izazove sa kojima se monetarna politika susreće u uslovima krize Covid-19. U skladu sa tim, najnovije tendencije svedoče o ponovnoj promeni orjentacije monetarne politike, s obzirom na to da pojedine centralne banke vodećih zemalja sveta povećavaju svoje referentne stope i usmeravaju monetarnu politiku u restriktivnom pravcu u cilju sprečavanja inflatornih tendencija.

Ključne reči: monetarna politika, referentna stopa, nestandardne mere, ekspanzivna orjentacija

[*] Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: marina.dj@ptt.rs

[**] Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.

[***] Ekonomski fakulteta Univerziteta u Nišu.

Uvod

Promene u orijentaciji monetarne politike centralnih banaka u svetu bile su neizbežne, s obzirom da restriktivna priroda monetarne politike više nije odgovarala novim globalnim kretanjima u finansijskim sistemima izazvanim hipotekarnom krizom 2008. i zdravstvenom krizom 2020. poznatom kao kriza covid 19. Pad BDP-a, rast nezaposlenosti i poremećaji svih makroekonomskih pokazatelja, zahtevali su ekspanzivnu monetarnu politiku i povećanje količine novca u opticaju.

Nakon finansijske krize 2008. godine, vodila se diskusija o tome šta je izazvalo krizu i kako se mogu smanjiti rizici budućih kriza. Neki krive labavu monetarnu politiku za postavljanje temelja za krizu (Cecchetti, 2008). Raspravljalo se i o budućnosti monetarne politike, da li je treba modifikovati u svetlu krize i kakav bi njen odnos trebalo da bude prema finansijskoj stabilnosti. Krizu ne izaziva monetarna politika, već drugi faktori, uglavnom regulatorne i supervizorske greške u kombinaciji sa nekim posebnim okolnostima, kao što su niske realne kamatne stope zbog globalnih neravnoteža. Pouka iz krize je da stabilnost cena nije dovoljna za postizanje finansijske stabilnosti (Schvartz, 2009). Ali, što je bitno, politika kamatnih stopa nije dovoljna za postizanje finansijske stabilnosti. Finansijska stabilnost zahteva posebnu politiku njenog održanja. Politiku finansijske stabilnosti treba poboljšati, jer je ona uticala na izazivanje krize, a ne monetarna politika (Cecchetti, 2008). U vremenima krize, vlasti mogu da koriste instrumente kao što su pozajmice sa promenljivim kamatnim stopama tokom dugog roka dospeća (kreditna politika, kreditno ublažavanje), vladine kreditne garancije, injekcija državnog kapitala, posebni režimi rešavanja nesolventnih finansijskih kompanija itd.

Tokom proleća 2020. godine, karantin uveden radi ograničavanja širenja korona virusa doveo je do opšteg naglog prekida rada, što je ozbiljno uticalo na proizvodne aktivnosti. Mere ograničenja i socijalnog distanciranja doprinele su naglom padu potražnje za mnogim dobrima i uslugama – posebno u sektorima kao što su rekreacija, hrana i usluge putovanja. Oštar pad prihoda radnika i korporativnih novčanih tokova povećao je rizik od kašnjenja hipoteka i kredita potrošačima i preduzećima, što je izazvalo zabrinutost za zdravlje

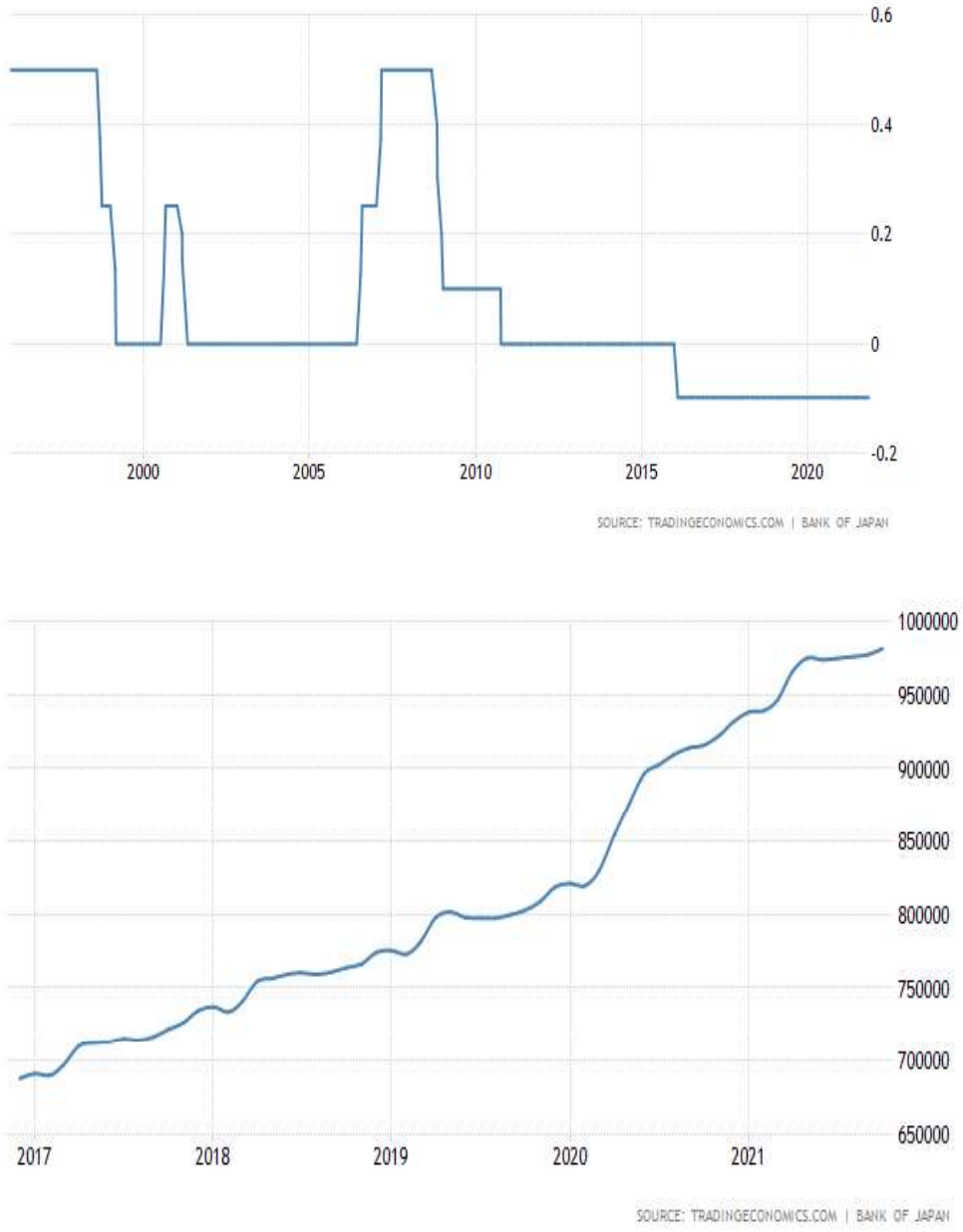
finansijskog sistema. Štaviše, kako se pandemija širila, neizvesnost je rasla i tržišta kapitala su bila pod stresom (Avdžiev, et.al., 2020). Centralne banke širom sveta reagovale su brzo i masovno na pandemiju - često u tandemu sa fiskalnim vlastima. Mere monetarne politike imale su za cilj stabilizaciju finansijskih tržišta i sprečavanje da pandemija preraste u ponovnu finansijsku krizu. Kupovina javne imovine i obezbeđivanje likvidnosti pod povoljnim uslovima bili su glavni instrumenti monetarne intervencije. Kako je likvidnost sektora stanovništva i privrede počela da se pogoršava, najvažniji cilj centralne banke bio je da smanji pad realne aktivnosti obezbeđivanjem kredita privatnom sektoru pod atraktivnim uslovima, uprkos rastućem kreditnom riziku (Cavallino i De Fiore, 2020). Odgovor centralnih banakau tržišnih privreda u razvoju odražava niz specifičnih faktora sa kojima se ove ekonomije suočavaju (Aguilar & Cantu, 2020).

Prvi deo rada baviće se instrumentima i merama koji su dominirali u monetarnim politikma izabranih zemalja u periodu pandemije covid 19. Drugi deo obuhvatiće analizu monetarne politike NBS u ovom periodu, u cilju komparacije sa monetarnim politikama centralnih banaka vodećih država sveta. Na kraju, u zaključku, biće ukazano na izazove koje je korona kriza postavila pred nosioce monetarne vlasti i promene pravca delovanja kojima je monetarna politika podložna u uslovima krize.

Instrumenti i mere monetarne politike izabranih centralnih banaka u vreme krize Covid-19

Vođene iskustvom krize iz 2008. godine, sa pojavom nove ekonomske krize izazvane zdravstvenom krizom Covid-19, banke vodećih svetskih ekonomija počele su sa primenom nekonvencionalnih instrumenata i mera. Ova primena je usledila odmah nakon pokušaja daljeg snižavanja referentnih stopa, gde su centralne banke bile veoma ograničene. Međutim, bez obzira na to, prvo su snizile referentne stope, a potom su počele da kupuju imovinu i primenjuju takozvane kvantitativne olakšice.

Grafik 1: Trend repo stope Banke Japana i monetarnog agregata M1, 2000-2020.



Izvor: https://tradingeconomics.com/japan/interest-rate; https://tradingeconomics.com/japan/money-supply-m1 (8.12.2021.)

„Na sastanku o monetarnoj politici, Odbor za politiku Banke Japana odlučio je o sledećem:

- banka će primeniti negativnu repo stopu od minus 0,1% na bilanse na tekućim računima finansijskih institucija u Banci;

- banka će kupiti japanske državne obveznice (JGB) tako da će desetogodišnji JGB prinosi ostati oko nula procenata. Dok se to radi, prinosi se mogu kretati naviše i naniže u određenoj meri uglavnom u zavisnosti od kretanja ekonomske aktivnosti i cena;

- što se tiče kupovine imovine osim kupovine JGB-a, banka je jednoglasno odlučila da postavi sledeće smernice:

- banka će kupiti fondove kojima se trguje na berzi (ETF) i japanske investicione fondove za nekretnine (J-REIT) tako da će se njihovi neizmireni iznosi povećavati godišnjim tempom od oko 6 biliona jena i oko 90 milijardi jena, respektivno,

- banka će nastaviti sa 'Kvantitativnim i kvalitativnim monetarnim ublažavanjem (KKE) i sa kontrolom krive prinosa', sa ciljem da postigne cilj stabilnosti cena od 2%, sve dok je to neophodno za održavanje tog cilja na stabilan način" (Bank of Japan, 2020).

Centralna banka Japana će pratiti rizike koje smatra najrelevantnijim za vođenje monetarne politike i prilagođavati politiku po potrebi, uzimajući u obzir kretanja ekonomske aktivnosti i cena, kao i finansijske uslove. Konkretno, u situaciji kada su rizici visoki, banka neće oklevati da preduzme dodatne mere ublažavanja.

Na osnovu kretanja monetarnog agregata M1, može se primetiti da je Centralna banka Japana vodila veoma ekspanzivnu monetarnu politiku tokom krize izazvane pandemijom korona virusa. Ta ekspanzivnost se posebno ogledala u tome da je Centralna baka Japana imala negativnu referentnu stopu tokom čitavog perioda Covid-19 krize.

Federalne rezerve su u januaru 2020. godine smanjile referentnu kamatnu stopu kako bi podstakle ekonomiju tokom epidemije korona virusa sa 1,75% na 0,25%. Plan za ublažavanje ekonomske krize izazvane virusom uključivao je smanjenje kamatnih stopa na skoro nulu i sprovođenje programa kvantitativnog ublažavanja vrednog 700 milijardi dolara. To je uslovilo rast monetarnog agregata M0. Referentna stopa centralne banke SAD je ostala na nivou od 0,25% naredne dve

godine, tj. sve vreme korona krize. Međutim, na samom početku 2022. godine, FED je povećao referentnu stopu na 0,50% i time dao signal ostalim centralnim bnkama o promeni orjentacije monetarne politike.

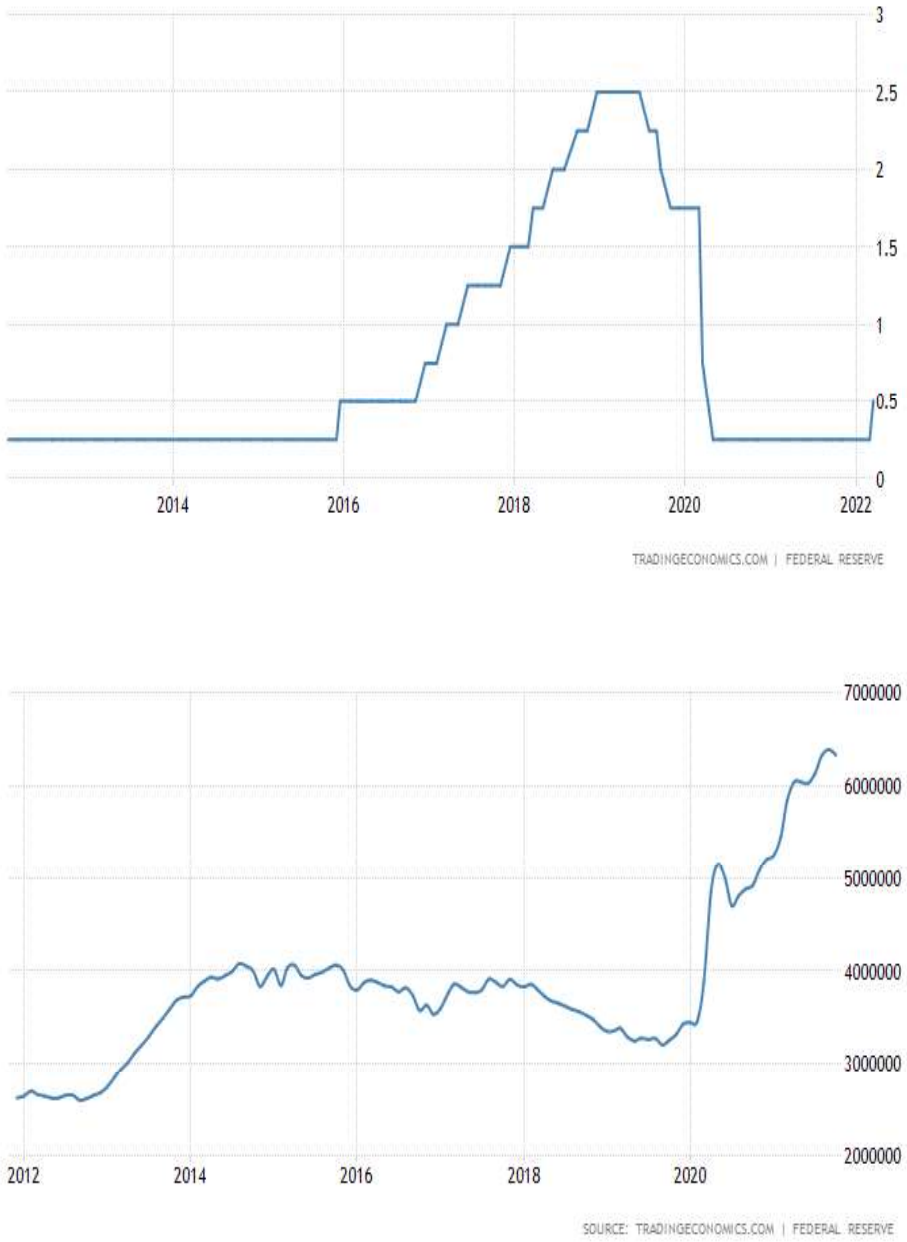
Grafik 2: Stopa inflacije u Japanu, 2010- 2021.



Izvor: https://tradingeconomics.com/japan/inflation-cpi (10.12.2021.)

Fed je, na početku krize, najavio plasiranje velike količine novca u obliku „novca iz helikoptera“, jer je ministar finansija predložio da se svakom Amerikancu uruči ček od 1.000 dolara, rekavši: „Amerikancima je sada potrebna gotovina, a predsedniku želi da im sada da gotovinu u naredne dve nedelje“ (Bloomberg, 2020, stav 4). Na strani fiskalne politike preduzete su brojne mere u vidu odlaganja plaćanja obaveza za 90 dana. Tako će fiskalne vlasti morati da se zadužuju za pokrivanje deficita nastalog direktnim davanjem novca građanima (“novac iz helikoptera”), a monetarne vlasti će od njih kupovati obveznice i upumpavati likvidnost u sistem.

Grafikon 3: Trend repo stopa i monetarnog agregata M0 u SAD, 2010-2022.



Izvor.: https://tradingeconomics.com/united-states/money-supply-m0; https://tradingeconomics.com/united-states/interest-rate (26.3.2022.)

Grafikon 4: Stopa inflacije u SAD-u, 2010- 2022.



Source: https://tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi (25.3.2022.)

Ako štampanje i davanje novca javnosti izazove građane da izlaze i troše, „novac iz helikotera" bi mogao da podstakne inflaciju, što ne bi bilo dobro za „ranjenu" privredu. S druge strane, ukoliko se građani odluče da zadrže čekove radi mera predostrožnosti, to bi izazvalo problem zbog velike likvidnosti, ali, istovremeno, i nedovoljne potrošnje.

Ukoliko pogledamo kretanje inflacije u SAD-u sa grafika broj 4, videćemo da su se sve ove mere ipak odrazile na skok cena i jačanje inflatornih tendencija. Godišnja stopa inflacije u SAD ubrzala se na 7,9% u februaru 2022. godine, i dostigla najvišu vrednost od januara 1982. godine, u skladu sa očekivanjima tržišta. Cene energenata su dale najveći doprinos rastu opšteg nivoa cena (25,6% naspram 27% u januaru), pre svega cene benzina koje su porasle za 38% (40% u januaru). Zatim, rast cena smeštaja (4,7% prema 4,4%); hrane (7,9% prema 7%, najveća od jula 1981. godine); novih vozila (12,4% prema 12,2%); i polovnih automobila i kamiona (41,2% prema 40,5%), što je sve doprinelo rastu cena u SAD-u. Isključujući nestabilne kategorije energije i hrane, CPI je porastao za 6,4%, najviše u poslednjih 40 godina. Ipak, porast troškova energije zbog rata u Ukrajini tek predstoji. Inflacija je bila na vrhuncu u martu, ali nedavna dešavanja u Evropi, zajedno sa tekućim ograničenjima ponude,

snažnom tražnjom i nedostatkom radne snage, verovatno će duže zadržati inflaciju na visokom nivou (https://tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi).

S obzirom na to, **Evropska centralna banka** je bila prinuđena da, pored standardnih instrumenata i mera i izuzetno niskih repo stopa, pristupi i nestandardnim merama monetarne politike. „Program kupovine imovine (APP) ECB-a deo je paketa nestandardnih mera monetarne politike koji takođe uključuje ciljane dugoročne operacije refinansiranja, a koji je pokrenut sredinom 2014. godine kako bi se podržao mehanizam transmisije monetarne politike i obezbedio iznos prilagođavanja politike koja je potrebna da bi se osigurala stabilnost cena.

Program kupovine imovine (APP) sastoji se od:

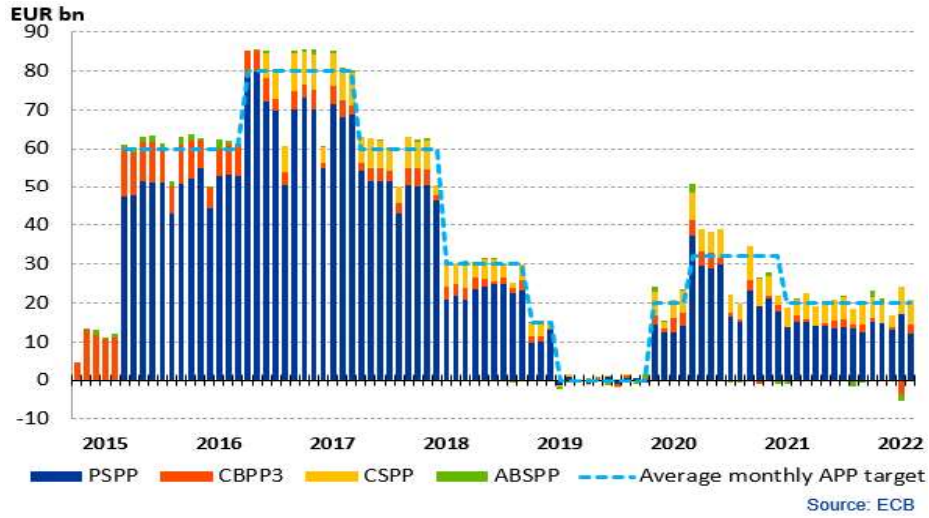
- programa kupovine korporativnog sektora (CSPP)

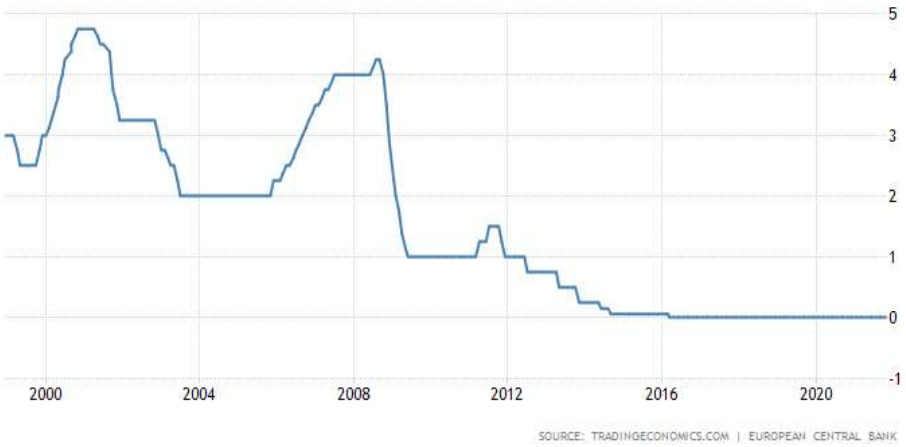
- programa kupovine javnog sektora (PSPP)

- programa kupovine hartija od vrednosti obezbeđenih imovinom (ABSPP)

- trećeg program kupovine pokrivenih obveznica (CBPP3)" (https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omt/html/index.en.html#abspp).

Grafikon 5: Nestandardne mere monetarne politike i kretanje repo stope ECB, 2000-2022. god.





Izvor: https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/app/html/index.en.html; https://tradingeconomics.com/euro-area/interest-rate (26.3.2022.)

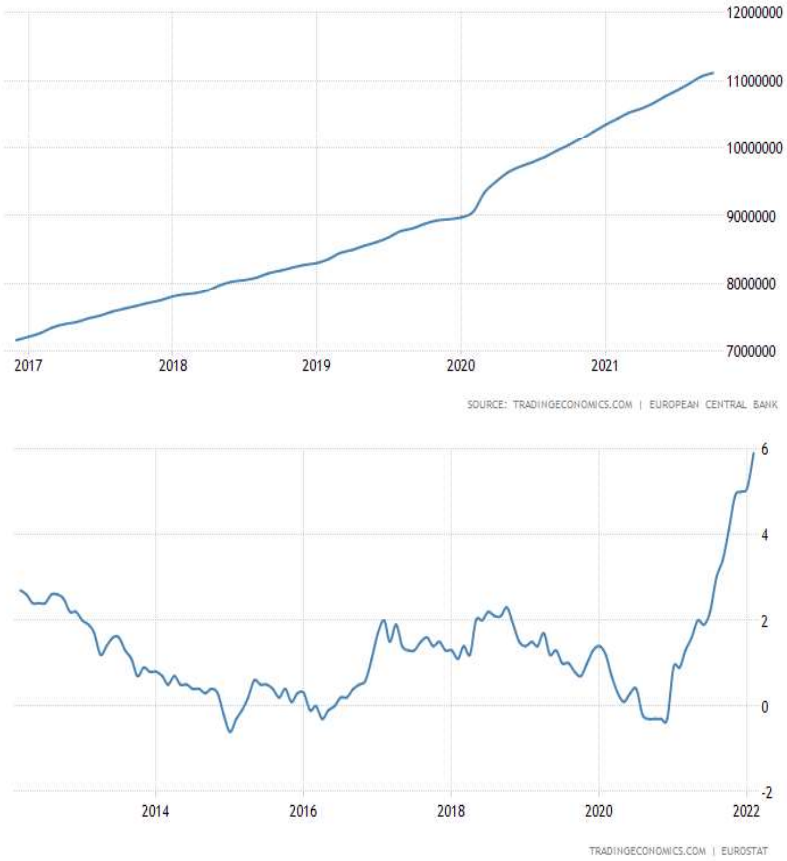
U Evropi neki koriste termin „korona obveznice" da označe obveznice koje centralne banke kupuju radi povećanja likvidnosti privrede (Valtenberger, 2020). Na osnovu grafikona se može primetiti da je ECB koristila kvantitativne olakšice u vidu programa za kupovinu

sredstava u periodu od 2014. do 2018. godine, a nakon toga u 2019. prestaje da ih koristi. Međutim, zbog novonastalih okolnosti u vezi sa korona virusom, ponovo je pribegla primeni ovih mera. S tim u vezi, ECB je u martu 2020. pokrenula Program kupovine u slučaju pandemije (PEPP) kako bi se pozabavila ozbiljnim rizicima u mehanizmu transmisije monetarne politike. PEPP je privremeni program za kupovinu hartija od vrednosti privatnog i javnog sektora u ukupnom iznosu od 750 milijardi evra. Sve kategorije imovine koje ispunjavaju uslove u okviru postojećeg programa kupovine imovine (APP) takođe ispunjavaju uslove u okviru novog programa. ECB će otkazati neto kupovinu imovine u okviru PEPP-a nakon procene da je krizna faza covid 19 završena, ali u svakom slučaju ne pre kraja 2020. (https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200318_13949d6f266.en.html). Bez obzira na početni plan, ECB u 2022. godini i dalje primenjuje kvantitativne olakšice koje je uvela kao nestandardni i privremni instrument monetarne politike.

S obzirom na nisku referentnu kamatnu stopu i upotrebu nekonvencionalnih instrumenata i mera monetarne politike, kretanje monetarnog agregata M1 pokazuje trend naglog rasta u prvom kvartalu 2020. Godine I to se nastavlja do 2022. godine.

Rast novčane mase rezultat je primene instrumenata i mera ECB, ali i aktivnosti Evropske investicione banke koja je za evropsku privredu obezbedila 200 milijardi evra. Ona je kreirala „zaštitni štit" za evropske kompanije tako što je formirala garantni fond kao odgovor na covid 19, prvo odobrivši iznos od 25 milijardi evra. Ovaj novac je namenjen malim i srednjim preduzećima i korporacijama u realnoj ekonomiji i deo je već pomenutog paketa podrške.

Grafikon 6: Trend kretanja monetarnog agregata M1 i stope inflacije u Euro zoni, 2017 – 2022. god.



Izvor: https://tradingeconomics.com/euro-area/money-supply-m1; https://tradingeconomics.com/euro-area/inflation-cpi (24.3.2022.)

Na osnovu grafikona na kome je prikazano kretanje stope inflacije u evrozoni, može se uočiti da se inflacija ubrzava počev od 2021.godine. Godišnja stopa inflacije u evrozoni porasla je na rekordnih 5,9% u februaru 2022. sa 5,1% u januaru, i iznad preliminarnih procena od 5,8%. Energetika nastavlja da beleži najveći rast cena (32% prema 28,8% u januaru), zatim slede hrana, alkohol i duvan (4,2% prema 3,5%), neenergetski industrijski proizvodi (3,1% prema 2,1%) i usluge (2,5% naspram 2,3%). Bazna inflacija, koja isključuje cene energenata,

hrane, alkohola i duvana, ubrzala je u februaru na 2,7% sa 2,3%. Stopa inflacije je skoro tri puta iznad cilja ECB-a od 2% i očekuje se da će još više rasti jer je rat u Ukrajini pogoršao energetsku krizu preteći da se troškovi goriva dalje ubrzaju (https://tradingeconomics.com/euro-area/inflation-cpi).

Nakon ovih centralnih banaka, veliki broj centralnih banaka u svetu je pristupio upotrebi nekonvencionalnih instrumenata i mera monetarne politike, kao što su QE i „novac iz helikoptera".

Monetarna politika Republike Srbije u periodu krize Covid-19

Vlada Republike Srbije je preduzela brojne fiskalne i monetarne mere u prevazilaženju ekonomske krize izazvane pandemijom kovid 19. Do kraja maja 2020. godine usvojene fiskalne mere iznosile su oko 353 milijarde dinara (6,5 posto BDP-a).

Ključne mere Vlade uključivale su:

- povećanje plata u javnom zdravstvu za 10% (RSD 13 mlrd) i povećanje rashoda za zdravstvo (oko 26 mlrd RSD);
- jednokratna isplata svim penzionerima (7 mlrd RSD);
- univerzalni transfer gotovine u iznosu od 100 evra svakom građaninu starijem od 18 godina (oko 65 milijardi dinara);
- tromesečno odlaganje poreza na rad i doprinosa za socijalno osiguranje za sva privatna preduzeća, koje se otplaćuju u 24 rate počevši od 2021. godine (100 milijardi dinara);
- odlaganje akontacije poreza na dobit tokom drugog kvartala 2020. (21 milijarda dinara) i
- subvencije za plate, uključujući isplatu minimalnih zarada za sve zaposlene u malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima tokom tri meseca (93 milijarde dinara) i isplatu 50 procenata neto minimalne zarade u trajanju od tri meseca za zaposlene u velikim preduzećima privatnog sektora i za zaposlene koji su trenutno ne radi (4 milijarde dinara) (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2020).

Ostale mere su se odnosile na tromesečni moratorijum na izvršenje i kamate na poreski dug prema sporazumima o reprogramu i smanjenje za 10% kamatne stope na poreski dug. Odobrena je šema državne

garancije za bankarske kredite malim i srednjim preduzećima (240 milijardi dinara), kao i novi zajmovi malim i srednjim preduzećima iz Fonda za razvoj (24 milijarde dinara).

Narodna banka Srbije (NBS) je, u cilju smanjenja posledica krize izazvane pandemijom virusa Covid-19 preduzela sledeće mere:

1. smanjenje ključne kamatne stope sa 2,25% na 1,75% i suzavanje koridora kamatnih stopa sa ± 1,25% na ± 1% u odnosu na referentnu kamatnu stopu 12. marta 2020. godine;
2. ponovno snižavanje referentne kamatne stopu sa 1,75% na 1,5%, u aprilu 2020.godine;
3. obezbeđivanje likvidnosti poslovnim bankama (i u dinarima i u evrima) dodatnim svop-aukcijama EUR / RSD i repo-aukcijama državnih državnih hartija od vrednosti,
4. smanjenje devizne kamatne stope;
5. uvođenje tromesečnog moratorijuma na sve otplate po bankarskim kreditima i ugovorima o finansijskom lizingu (NBS, 2020).

U ovom paketu mera NBS, možemo uočiti izvesne oblike ***kvantitaivnih olakšica***, koje se ogledaju kroz obezbeđivanje likvidnosti poslovnim bankama (i u dinarima i u evrima) dodatnim svop-aukcijama EUR / RSD i repo-aukcijama državnih državnih hartija od vrednosti.

S druge strane, u programu ekonomskih mera, možemo uočiti da je jedna od mera Vlade Srbije i direktna pomoć svim punoletnim građanima Srbije od 100 evra u dinarskoj protivvrednosti, što ukazuje na to da je osim kvantitativnih olakšica, Republika Srbija koristila i ***"novac iz helikoptera"*** kako bi prevazišla negativne efekte krize izazvane pandemijom kojom je bilo ugroženo zdravlje građana.

Paket ekonomske podrške sadržao je ukupno devet mera, raspodeljenih u četiri grupe, čija je ukupna vrednost procenjena na 608,3 mlrd dinara, ili 5,1 mlrd evra (oko 11,0% BDP-a), što čini oko polovine godišnjeg budžeta Srbije. Reč je o merama poreske politike, direktne pomoći privatnom sektoru, očuvanja likvidnosti privrede i ostalim merama (moratorijum na isplatu dividendi do kraja godine i jednokratna pomoć svim punoletnim državljanima Republike Srbije), čija primena je otpočela 13. aprila s preciziranjem pravnog okvira i donošenjem odgovarajućih uredbi Vlade. Važan deo programa čine krediti

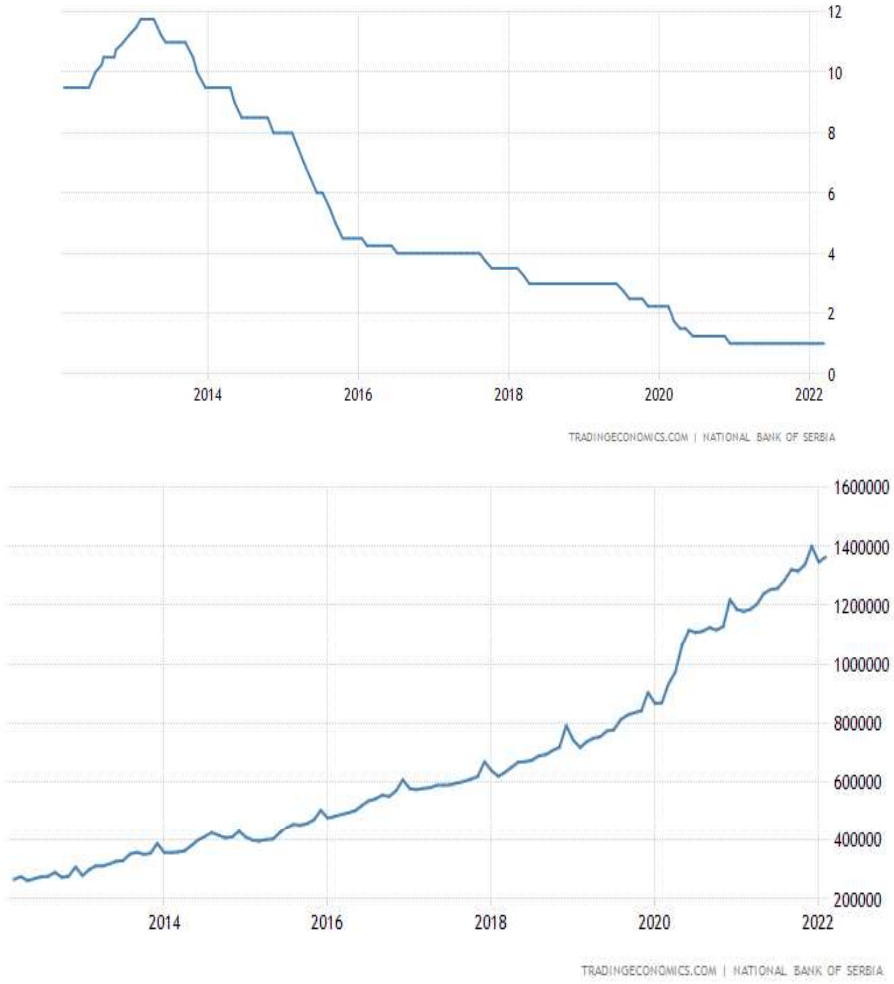
privredi na bazi garantne šeme (oko 240 mlrd dinara), uz garanciju države od oko 480 mln evra, koja ne predstavlja budžetski rashod, osim u slučaju da dođe do njenog aktiviranja (Ministarstvo finansija, 2020).

Što se tiče finansiranja ovog programa mera, sredstva bi mogla da budu obezbeđena iz većeg broja izvora. Tako, npr, državi stoje na raspolaganju sledeći izvori finansiranja: obezbeđivanje sredstava na domaćem i međunarodnom tržištu kapitala, odvajanje dela budžetskih rezervi, povećanje javnih prihoda, smanjenje javnih rashoda u narednom periodu i dr.

Svi ovi načini finansiranja deficita u budžetu koji će, neminovno, nastati zbog povećane državne potrošnje ne mogu se smatrati prihvatljivim, s obzirom na to da će se trošak finansiranja ili „prevaliti" na buduće generacije kroz zaduživanje ili će se odraziti, kroz smanjene javne rashode i povećanje fiskalnog opterećenja, na građane, čija je platežna moć na veoma niskom nivou. Sve to će uticati na smanjenje tražnje i na pad proizvodnje i BDP-a. Međutim, tendencija Vlade Srbije je da ublaži pad BDP-a i da ga svede na najmanju moguću meru, kroz stimulisanje potrošnje direktnim subvencijama prepoznatljivim kao „novac iz helikoptera", odlaganjem plaćanja poreza ili davanjem povoljnih kredita privredi i stanovništvu.

Narodna banka Srbije je u više navrata smanjivala referentnu stopu vodeći na taj način ekspanzivnu monetarnu politiku u cilju pokretanja privredne aktivnosti i povećanja potrošnje. Tako je, u junu 2020. godine usledilo još jedno smanjenje referentne kamatne stope na 1,25%. Šest meseci kasnije, tj. 10. decembra 2020.godine, došlo je do njenog ponovnog smanjenja na 1% i ona je iI dalje na tom nivou.

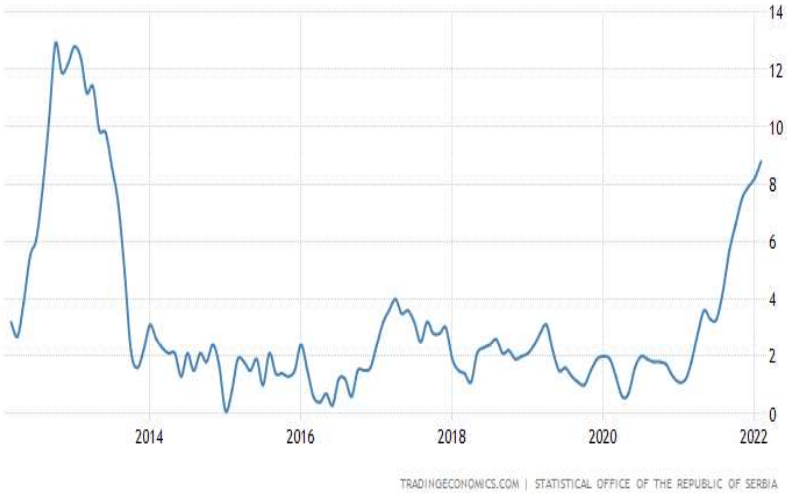
Grafikon 7: Kretanje referentne stope NBS i monetarnog agregata M1, 2012-2022. god.



Izvor: https://tradingeconomics.com/serbia/interest-rate; https://tradingeconomics.com/serbia/money-supply-m1 (26.5.2022.)

Rast novčane mase i povećanje stope inflacije se očekuju kao prateće posledice preduzetih mera od strane Vlade i NBS, s obzirom na to da ta povećana likvidnost koja je ubačena u ekononomiju nije mogla u potpunosti da se apsorbuje i da se transmituje u vidu povećanja BDP, zaposlenosti i investicija, već je delimično rezultirala rastom cena.

Grafikon 8: Kretanje stope inflacije u Srbiji u period 2012-2022. god.



Izvor: https://tradingeconomics.com/serbia/inflation-cpi (26.3.2022.)

Na osnovu grafika broj 8 može se uočiti da je stopa inflacije u Srbiji bila relativno stabilna u periodu od 2014.godine do 2021. Međutim, u februaru 2022. godine ona je dostigla 8,8% i porasla je sa 8,2% u prethodnom mesecu, nadmašivši tržišna očekivanja od 8,4%. To je najviša inflacija od juna 2013. godine. Najveći doprinos stopi inflacije potiče od cena hrane i bezalkoholnih pića (15,2 odsto prema 13,5 odsto); transporta (13,3 odsto prema 13,1 odsto); alkoholnih pića i duvana (7 odsto prema 6,6 odsto); rekreacije i kulture (4,4 odsto prema 4,3 odsto); i komunikacija (1,4 odsto prema 1,2 odsto). Cene su takođe porasle za restorane i hotele (6,8 odsto prema 6,2 odsto); nameštaj, opremu za domaćinstva (5,9 procenata prema 5,5 procenata); i zdravlje (4,1 odsto prema 3,2 odsto). U međuvremenu, inflacija se smanjila za stambene i komunalne usluge (4,2 procenta prema 5,5 procenata). Na mesečnom nivou, potrošačke cene su porasle za 1,1 odsto nakon rasta od 0,8 odsto u januaru.

Na porast opšteg nivoa cena odrazio se i sukob između Rusije i Ukrajine početkom 2022.godine i to pre svega na cene energenata i cene osnovnih životnih namirnica.

Na osnovu pregleda mera koje je preduzimala Republika Srbija, može se zaključiti da je Vlada Srbije pristupila brojnim merama u oblasti

monetarne, ali i fiskalne politike, koje će svakako doprineti ublažavanju krize koja je nastupila kao posledica pandemije visusa covid 19. Na taj način, uticaće se na brojne makroekonomske varijable, tj. na njihove performanse.

Pandemija korona virusa imala je snažan negativan uticaj na svetsku ekonomiju i javne finansije većine zemalja uključujući i Srbiju. Oštar privredni pad doveo je do automatskog smanjenja javnih prihoda, rasta budžetskog deficita i posledično do zaduživanja zemlje. U takvim uslovima Vlada mora da izdvoji dodatna sredstva iz budžeta za sprovođenje mera pojačane zdravstvene zaštite stanovništva, što će još više povećati deficit i javni dug. Trošak ublažavanja ekonomskih posledica ove krize za privredu i stanovništvo bio bi, dakle, treći ozbiljan udar na budžet koji će doći preko svega navedenog i jedino ga je moguće finansirati zaduživanjem države. Fiskalni savet, međutim, ocenjuje da jeste opravdano da država tokom trajanja ove krize deo sredstava opredeli za finansijsku podršku/poreske olakšice ekonomski ugroženim delovima stanovništva i privrede. Premda će taj trošak izvesno postati javni dug koji će kasnije otplaćivati svi građani, Srbija je zahvaljujući zdravim javnim finansijama trenutno u mogućnosti to da uradi.

Zaključak

Monetarna politika analiziranih zemalja, kao moćno sredstvo u borbi protiv finansijskih poremećaja, promenila je svoju orijentaciju. Strogo restriktivna monetarna politika, koja je korišćena da se stope inflacije drže u prihvatljivim ciljnim zonama, sa početkom hipotekarne krize koja je prerasla u svetsku ekonomsku krizu, prerasla je u ekspanzivnu monetarnu politiku, tzv. politika "jeftinog novca". Nekonvencionalni instrumenti monetarne politike, zbog svoje učestalosti upotrebe u uslovima ekonomskih kriza izazvanih različitim uzrocima, postaju sve primenjiviji u vođenju monetarne politike velikog broja centralnih banaka. Njihova primena je uzrokovana određenim neočekivanim okolnostima. Kvantitativne olakšice se koriste zbog neefikasnosti drugih mera koje su na raspolaganju centralnim bankama. Brza primena kvantitativnog popuštanja na početku pandemijske krize rezultat je nesposobnosti centralnih banaka da koriste konvencionalne instrumente i mere. Naime, najuticajnije centralne banke godinama

unazad drže referentne kamatne stope na izuzetno niskom nivou. U uslovima niskih kamatnih stopa, koje teže nuli, centralne banke su prinuđene da pribegnu nekonvencionalnim instrumentima u vođenju monetarne politike, poput kvantitativnog popuštanja i „novca iz helikoptera".

Kao rezultat ovako ekspanzivno orijentisane monetarne politike, u svim zemljama sveta koje primenjuju ove instrumente i mere, došlo je do velikih poremećaja u strukturi novčane mase. Tačnije, monetarni agregati B, M1, M2 i M3 su enormno porasli, što je rezultiralo povećanjem količine novca u opticaju i povećanjem inflacije u celom svetu. Stope inflacije su „probile" gornje granice ciljanih inflacionih zona i prete da uvuku veliki broj zemalja u svetu u takozvanu inflatornu spiralu, posle koje će monetarne vlasti teško da se vrate u ciljne okvire.

Sukob između Rusije i Ukrajine preti da produbi ekonomsku krizu koja je nastala kao posledica zdravstvene krize izazvane pandemijom virusa Covid-19. Pojedine centralne banke među kojima su FED i Centralna banka Ruske Federacije su već podigle referentne stope i time dale signal ostalim centralnim bankama da monetarna politika mora da promeni svoju orjentaciju ka restriktivnoj, s obzirom na jačanje inflatornih tendencija u najvećem broju zemalja u svetu.

Reference

1. Aguilar, A., & Cantú, C. (2020). Monetary policy response in emerging market economies: why was it different this time? (No. 32). Bank for International Settlements.
2. Avdjiev, S., Eren, E., & McGuire, P. (2020). Dollar funding costs during the Covid-19 crisis through the lens of the FX swap market (No. 1). Bank for International Settlements.
3. Baker S.R., Bloom N., Davis S.J., Kost K., Sammon M. & Viratyosin T., (2020). The Unprecedented Stock Market Reaction to Covid-19, Covid Economics 1(1), 33-42.
4. Basistha, A., Kurov, A. (2008). Macroeconomic cycles and the stock market's reaction to monetary policy, Journal of Banking and Finance 32(3), 2606–2616.
5. Blinder, A. (2010), Quantitative Easing, Entrance and Exit Strategies, CEPS Working Paper No. 204
6. Bernanke, S. B. (2017). Monetary Policy in a New Era, Brookings

Institution, Prepared for conference on Rethinking Macroeconomic Policy, Peterson Institute, Washington DC, October 12-13, 2017.

7. Bernanke, B.S., & Kuttner, K.N. (2005). What explains the stock market's reaction to federal reserve policy?, Journal of Finance 60(3), 1221–1257.
8. Blattner, S.T., & Joyce A.S.M. (2020), The Euro Area Bond Free Float and the Implications for QE, Journal of Money, Credit and Banking, Online ISSN: 1538-4616, https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jmcb.12685
9. Bloomberg (2020, March 17). Senate Passes Relief Bill; NYSE Floors to Close: Virus Update, White House Press Council, dostupno na: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-17/australia-curbs-travel-u-s-cases-in-50-states-virus-update
10. Borio C., Disyatat P. & Zabai A. (2016). Helicopter Money: The Illusion of a Free Lunch, Vox, CEPR, May 24.
11. Bruegel (2020). COVID-19 Fiscal Response: What Are the Options for the EU Council?, by Gregory Claeys and G.B. Wolff, Blog Post, March 26.
12. Cavallino, P., & De Fiore, F. (2020). Central banks' response to Covid-19 in advanced economies. BIS Bulletin, 21(June).
13. Chebbi, T. (2016). The response of oil market to U.S. monetary policy surprises, International Journal of Economic Policy in Emerging Economies, Forthcoming.
14. Chebbi, T., Derbali, A. (2019), US monetary policy surprises transmission to European stock markets, International Journal of Monetary Economics and Finance 12(1) https://www.inderscience.com/info/inarticletoc.php?jcode=ijmef&year=2019&vol=12&issue=1
15. Cecchetti, S. G. (2008). Monetary policy and the financial crisis of 2007-2008. CEPR Policy Insight, 21.
16. Dahlhaus, T., Hess, K., Reza, A. (2018), International Transmission Channels of U.S. Quantitative Easing: Evidence from Canada, Journal of Money, Credit and Banking 50(2-3)
17. Friedman M. (1969). The optimum quantity of money, In M. Friedman, The Optimum Quantity of Money and Other Essays, Chapter One, Adline Publishing Company, Chicago
18. Judd, J.P., Motley, B., (1992) Controlling inflation with an interest rate instrument, Economic review, Federal Reserve Bank of San Francisco 3
19. Handa, J. (2000) Monetary Economics, London: Routledge.
20. Hanes, C. (2018), Quantitative Easing in the 1930s, Journal of money, credit and banking 51(5)

21. Howells, P., Keith B., (2008). The economics of money, banking and finance, London: Pearson Education.
22. Hubbard, G. (2005). Money, the financial system and the economy, Boston: Pearson.
23. Lewis, M.K., & Mizen, P.D. (2000). Monetary Economics, New York: Oxford University Press.
24. Luck, S., & Zimmermann, T. (2018). Employment Effects of Unconventional Monetary Policy: Evidence from QE, Finance and Economics Discussion, Series 2018-071, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.), revised 24 Oct 2018, dostupno na: https://ideas.repec.org/p/fip/fedgfe/2018-71.html
25. Masciandaro, D. (2020). Covid-19 Helikopter money, Monetary Policy and Central Bank Independence: Economics and Politics, Bocconi Universita, Working Paper no. 137, April 2020
26. Mishkin, S. F. (1999). International experiences with different monetary policy regimes. Journal of monetary economics 43(3), 579–607.
27. Mishkin F., (2004). The economics of money, banking and financial markets, Boston: Pearson.
28. Nickolas, S. (2017). What is the difference between helicopter money and QE? Dostupno na: https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/082216/what-difference-between-helicopter-money-and-qe.asp
29. O'Neill, J. (2020). It's time for a people's QE, The Article - Exchange on politics and policy, dostupno na https://www.thearticle.com/its-time-for-a-peoples-qe
30. Schwartz, A. J. (2009). Origins of the financial market crisis of 2008. Cato J., 29, 19.
31. Ueda, K. (2012). Japan's Deflation and the Bank of Japan's Experience with Nontraditional Monetary Policy, Journal of money, credit and banking 44(1)
32. Waltenberger I. (2020). The Range of Different Opinions and Moods in Germany on Collective "Corona Bonds", SUERF Policy Notes, n. 155
33. Asset purchase programmes ECB, dostupno na: https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omt/html/index.en.html#abspp
34. Pandemic emergency purchase programme (PEPP), dostupno na: https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/pepp/html/index.en.html
35. Corona virus outbreak: EIB Group's response, dostupno na: https://www.eib.org/en/about/initiatives/covid-19-response/index.htm
36. Federal Reserve Bank, dostupno na: https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy.htm

37. Central bank of Russian Federation, dostupno na: https://www.cbr.ru/eng/search/?text=monetary+policy
38. Bank of Japan, dostupno na: https://www.boj.or.jp/en/mopo/index.htm
39. Reserve bank of Australia, dostupno na: https://www.rba.gov.au/monetary-policy/
40. Bank of Canada, dostupno na: https://www.bankofcanada.ca/
41. Ministarstvo finansija Republike Srbije, dostupno na: https://www.mfin.gov.rs/dokumenti2/makroekonomski-podaci
42. NBS, dostupno na: https://nbs.rs/sr_RS/ciljevi-i-funkcije/monetarna-politika/
43. Financial Times, dostupno na: https://www.ft.com
44. Forbes, dostupno na: https://www.forbes.com

CHALLENGES OF MONETARY POLICY IN THE AGE OF COVID 19

The economic crisis caused by health factors resulting from the coronavirus pandemic has led to a number of negative consequences manifested by falling GDP, rising unemployment, falling investment and rising price levels. The rise in price levels is the result of a change in the course of monetary policy, which has restrictively switched to an expansive orientation. The expansiveness of monetary policy is reflected in the reduction of reference interest rates to a very low level and the application of non-standard instruments for increasing money in circulation, such as quantitative easing and helicopter money. Such a monetary policy, with the application of QE and low reference rates, leads to high inflation, which threatens to grow into uncontrolled price growth, given that the economy is unable to absorb the amount of money placed by central banks through "cheap money" policies and quantitative easing.

The aim of this paper is to present the challenges facing monetary policy in the context of the covid 19 crisis. Accordingly, the latest tendencies testify to a change in the orientation of monetary policy, given that some central banks of the world's leading countries are increasing their reference rates and directing monetary policy in a restrictive direction in order to prevent inflationary tendencies.

Keywords: monetary policy, reference rate, non-standard measures, expansive orientation

UTICAJ INFLACIJE NA PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA: PRIMER ZEMALJA ZAPADNOG BALKANA*

Marija Petrović-Ranđelović*

Snežana Radukić**

Vesna Janković-Milić***

Identifikovanje determinanti priliva stranih direktnih investicija u zemlju domaćina predstavlja veoma aktuelno područje istraživanja akademske i šire javnosti. Rezultati brojnih teorijskih i empirijskih istraživanja potvrđuju činjenicu da je rast jedne privrede u direktnoj funkcionalnoj zavisnosti od kretanja i ponašanja brojnih makroekonomskih agregata, kao što su BDP, inflacija, strane direktne investicije, kamatne stope, devizni kurs i dr. Ove varijable su „kičma" privrede svake zemlje. Priliv stranih direktnih investicija u zemlju domaćina determinisan je promenama brojnih ekonomskih varijabli. Svrha ovog rada je da primenom odgovarajućih statističkih metoda utvrdi efekte inflacije na priliv stranih direktnih investicija u zemlje Zapadnog Balkana, sa posebnim osvrtom na Republiku Srbiju. U uslovima visoke inflacije, sasvim je izvesno očekivati da će inostrani investitori usled postojanja interne makroekonomske nestabilnosti u zemlji domaćina skretati svoje odluke o lokaciji stranih direktnih investicija, budući da oni nisu spremni da rizikuju mogućnost ostvarivanja profita na osnovu ulaganja.

Ključne reči: inflacija, strane direktne investicije, zemlje Zapadnog Balkana, Republika Srbija.

---

* Rad je rezultat istraživanja po osnovu obaveza po Ugovoru o realizaciji i finansiranju NIR u 2022. godini (evidencioni broj 451-03-68/2022-14), zaključenog između Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije i Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu

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

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

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

Uvod

Zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji usled niske akumulativne sposobnosti nisu u stanju da podmire svoje osnovne razvojne potrebe. Amortizacija se može koristiti kao dopunski izvor za proširenu reprodukciju, tj. zbog svoje dinamike priliva i odliva se može upotrebiti kao dopunski izvor za finansiranje investicija. "Mogućnost upotrebe amortizacije kao dopunskog izvora proširene reprodukcije proizilazi iz toga što se amortizacija tek posle niza godina koristi za zamenu osnovnih fondova, budući da se vrednost ovih fondova postepeno i kroz duži vremenski period prenosi na nove proizvode" (Unković, 1980). Ova mogućnost je svojstvena prvenstveno visoko razvijenim zemljama i to najviše onim kod kojih je fiksni kapital obilniji faktor proizvodnje. Međutim, u nedovoljno razvijenim i strukturno neprilagođenim privredama, ove mogućnosti su ograničene niskim nacionalnim dohotkom. Raskorak u faktorima proizvodnje u odnosu na razvojne potrebe, kao i debalans između nominalne i realne akumulacije, nameće potrebu dodatnog angažovanja kapitala.

Dakle, usled postojanja jaza između investicionih potreba i akumulativne sposobnosti, mnoge ekonomije u svetu suočavaju se sa problemom nedovoljnih investicija, koje bi omogućile podmirivanje njihovih razvojnih potreba. Strane privatne investicije, usled toga, dopunjuju domaću akumulaciju, omogućavajući pri tom zatvaranje investicionog jaza i efikasniju realizaciju strateških ciljeva razvoja.

Za razliku od portfolio investicija, strane direktne investicije predstavljaju poželjniji oblik privlačenja međunarodnog privatnog kapitala u okvire privrednog sistema zemalja domaćina koje oskudevaju u kapitalu. Ovo iz razloga što se preko stranih direktnih investicija vrši transfer svežeg kapitala u zemlju domaćina i usled toga, ostvaruju veće pozitivne eksternalije u poređenju sa portfolio investicijama koje u osnovi predstavljaju razmenske transakcije kojima se vrši samo transfer vlasništva, ali ne i povećanje kapitala. Osim toga, strane direktne investicije predstavljaju stabilniji oblik međunarodnog kretanja privatnog kapitala od portfolio investicija, dok se kao preduzimačke investicije, otplaćuju prema rezultatima preduzetničkog poduhvata, što ne dovodi do povećanja tereta zaduženosti jedne nacije prema

inostranstvu.

Strane direktne investicije mogu ostvariti dugoročno pozitivan uticaj na razvoj zemlje domaćina, budući da su one direktno povezane sa produktivnim investicijama i olakšavaju transfer tehnologije, ali i menadžerskih i marketinških veština, čija difuzija u privredu zemlje domaćina može doprineti značajnom rastu produktivnosti. Pored direktnog uticaja takvog transfera, ulazak efikasnijih i konkurentnijih inostranih preduzeća na tržište zemlje domaćina može doprineti ostvarivanju dugoročnih poboljšanja u produktivnosti, podsticanjem usvajanja napredne tehnologije i menadžerske prakse u drugim sektorima ekonomije, naročito među lokalnim preduzećima. Takođe, utiču i na podsticanje konkurencije na tržištu.

Direktno investiranje u inostranstvu predstavlja veoma složen proces ulaganja. Za razliku od drugih modela ulaska na tržište zemlje domaćina (trgovina, licenciranje ili portfolio investicije), strane direktne investicije karakteriše dugoročno vezivanje poslovnih interesa za zemlju domaćina. Preko stranih direktnih investicija vrši se transfer znatnog dela imovine i resursa korporacija kojom se mora upravljati i koordinirati, kako bi se ostvarili osnovni principi efikasnosti ulaganja: održiva profitabilnost i prihvatljiv odnos rizika prema profitu. Budući da postoji veliki broj faktora koji je uključen u donošenje odluke o lokaciji stranih direktnih investicija, veoma je teško odrediti koji faktor ima odlučujući značaj u određenim situacijama.

Relativni značaj različitih determinanti lokacije zavisi od četiri aspekta procesa ulaganja: (1) motiva za investiranje (odnosno, da li su u pitanju resursno ili tržišno orijentisane investicije), (2) vrste investicija (odnosno, da li su u pitanju nove ili sekvencijalne investicije), (3) sektorske usmerenosti ulaganja (ulaganje u uslužni ili industrijski sektor) i (4) veličine investitora (mala, srednja ili velika korporacija).

Kako se relativni značaj različitih determinanti menja sa promenom uslova u ekonomskom okruženju, moguće je da se grupa onih determinanti, koja objašnjava strane direktne investicije u jednoj zemlji u datom vremenskom trenutku, menja sa promenom njene privredne strukture ili razvojem međunarodnih odnosa saradnje. U isto vreme, postoji i grupa determinanti čiji je značaj relevantan u svim okolnostima u određivanju lokacije stranih direktnih investicija.

U osnovi, postoje grupe faktora koji determinišu odluku o lokaciji stranih direktnih investicija: politika zemlje domaćina, ekonomske determinante i poslovne olakšice.

U osnovne makroekonomske politike koje ostvaruju značajan uticaj na lokaciju stranih direktnih investicija u zemlji domaćina, svakako, spadaju monetarna i fiskalna politika. Monetarna i fiskalna politika, koje determinišu parametre ekonomske stabilnosti, kao što su stopa inflacije i nivo platno-bilansne i budžetske ravnoteže, utiču na sve vrste investicija. Kako se merama i instrumentima monetarne i fiskalne politike određuje visina kamatne stope, a na osnovu toga i troškovi kapitala u zemlji domaćina, one ostvaruju direktni uticaj na jednu od determinanti u donošenju investicionih odluka.

Makroekonomske performanse privrede zemlje domaćina, kao što su niska stopa inflacije i uravnoteženi budžet i platni bilans, javljaju se kao veoma značajni faktori u donošenju odluka stranih investitora o izboru lokacije za investiranje. "Jedan od najvažnijih preduslova za direktna ulaganja jesu stabilna privredna kretanja. Jedino u relativno stabilnim uslovima privređivanja moguće je donositi realne prognoze razvoja i efekte ulaganja na profit. U nestabilnim uslovima veoma je teško doći do pravilnih ekonomskih kalkulacija, koje su osnov ulaganja" (Unković, 1980, 48). Iz razloga što makroekonomska nestabilnost onemogućava adekvatnu procenu koristi i troškova potencijalnih investicija, retki su slučajevi da se strane direktne investicije preduzimaju u uslovima hiperinflacije ili u slučaju postojanja kako unutrašnje, tako i spoljašnje neravnoteže. Upravo, prema Dunningovoj OLI paradigmi, koja implicitno ukazuje na uslove pod kojima se ostvaruju strane direktne investicije (vlasničke prednosti preduzeća, internalizacione prednosti i lokacione prednosti zemlje domaćina), inflacija predstavlja jednu od značajnih lokacionih prednosti za realizaciju stranih direktnih investicija.

Imajući u vidu da je odnos između inflacije i stranih direktnih investicija nedovoljno istražen na primeru zemalja Zapadnog Balkana, cilj ovog rada je da doprinese razvoju literature u ovom području eksplicitnom analizom odnosa između ovih varijabli u periodu od 2011. do 2020. godine.

Pregled relevantne literature o vezi između stranih direktnih investicija i inflacije

U poslednjih trideset godina došlo je do naglog razvoja teorijske i empirijske literature o stranim direktnim investicijama, posebno one koja je usmerena ka identifikovanju determinanti njihovog priliva kako u razvijenim, tako i u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. U većem delu literature o determinantama stranih direktnih investicija izvršena je njihova klasifikacija u različite kategorije u zavisnosti od svrhe istraživanja. Prema jednom pristupu u analizi determinanti lokacije stranih direktnih investicija, karakter determinanti se menja tokom vremena kao posledica procesa globalizacije i, shodno tome, sve determinante se klasifikuju u tradicionalne i netradicionalne. Drugi pristup je usmeren na proizvodnju i sve relevantne faktore klasifikuje u determinante na strani tražnje ili ponude.

Na osnovu specifičnih karakteristika zemlje domaćina, mogu se razlikovati dve grupe faktora lokacije stranih direktnih investicija, i to eksterni ili faktori potiskivanja (*push factors*) i interni ili faktori privlačenja (*pull factors*). Faktori potiskivanja predstavljaju opšte ekonomske uslove koji preovlađuju na globalnom nivou i odražavaju oportunitetne troškove ulaganja u zemljama domaćinima, kao što su kamatne stope i globalna ekonomska stabilnost, dok se faktori privlačenja prvenstveno odnose na društveno-ekonomske uslove i institucionalno okruženje, uključujući veličinu tržišta, političku stabilnost i kvalitet infrastrukture u zemljama domaćinima (Wint & Williams, 2002).

Inflacija predstavlja jednu od značajnih lokacionih determinanti stranih direktnih investicija, i usled toga, važan faktor privlačenja stranih direktnih investicija u potencijalnu zemlju domaćina. Fenomen inflacije se odnosi na stalan ili kontinuirani rast opšteg nivoa cena ili stalan i kontinuirani pad vrednosti novca. Inflacija se može opisati kao mač sa dve oštrice, jer može biti od koristi ili negativno uticati na ekonomiju. Kada je inflacija previsoka, privreda će zapasti u ekonomsku recesiju. Međutim, kada se inflacijom upravlja i ona održava na umerenom nivou, to može podržati privredni oporavak.

Postoje tri teorijska objašnjenja uticaj inflacije na strane direktne

investicije: (1) prema Nnadiju & Soobaroyenu (2015) i Andinuuru (2013) inflacija je mera makroekonomske nestabilnosti i visoka stopa inflacije negativno utiče ne samo na odluke potencijalnih, već i postojećih inostranih investitora, (2) prema Sayeku (2009, 423), povećanje stope inflacije u zemlji domaćinu smanjuje priliv stranih direktnih investicija, jer smanjuje vrednost profita koji ostvaruju strana preduzeća, (3) niska inflacija smanjuje nominalne kamatne stope i posledično, smanjuje troškove kapitala za inostrane investitore. Nasuprot tome, Obiamaka et al. (2011) tvrde da inflacija u zemlji domaćinu može pozitivno uticati na priliv stranih direktnih investicija pod uslovom da ne prelazi određeni nivo praga.

Brojna empirijska istraživanjima odnosa između inflacije i priliva stranih direktnih investicija, koja su sprovedena u zemljama u razvoju i ekonomijama u nastajanju, potvrđuju inverzan odnos između ove dve varijable. Tako na primer, u istraživanjima Şıklar & Kocamana (2018), Andinuura (2015), Vallia & Masiha (2014), Narayanamurthya et al. (2010), Elijaha (2006), Nonnemberg & Cardosa de Mendonça (2004), Rogoffa & Reinharta (2003), Fuata & Ekrema (2002) potvrđeno je da povećanje inflacije smanjuje realnu stopu prinosa na ulaganja i da usled toga, destimuliše ulazak inostranih investitora na tržište zemlje domaćina. Posledično, smanjuje se nivo priliva stranih direktnih investicija u potencijalnu zemlju domaćina.

Međutim, rezultati nekih empirijskih istraživanja pokazuju da nivo inflacije ne predstavlja značajnu determinantu priliva stranih direktnih investicija. Ovu konstataciju potvrđuju istraživanja Alshami et al. (2015) na primeru Ujedinjenih Arapskih Emirata, Xaypanya et al. (2015) na primeru zemalja ASEAN-a, Vallija & Masiha (2014) na primeru Južne Afrike, Wijeweera & Mountera (2008) na primeru Šri Lanke, i brojna druga. Usled toga, ostaje i dalje otvoreno pitanje značaja nivoa inflacije u određivanju priliva stranih direktnih investicija.

Postoji obilje empirijskih dokaza koji pokazuju prednosti režima targetiranja inflacije. Politika targetiranja inflacije se može smatrati faktorom privlačenja stranih direktnih investicija, budući da se kreiranjem predvidljivog i transparentnog investicionog ambijenta smanjuje neizvesnost u donošenju investicionih odluka. Na taj način ona služi kao indikator kvaliteta investicionog ambijenta, koje pozitivno utiče

na priliv stranih direktnih investicija. Rezultati istraživanja Balla & Sheridana (2005) dovode u pitanje efektivnost ove politike, budući da je utvrđeno da ne postoje neke značajne razlike po pitanju priliva stranih direktnih investicija u zemljama koje su usvojile ove politike u odnosu na one koje to nisu učinile. Brito & Bystedt (2010) su svojim istraživanjem došli do zaključka da je u većini ekonomija u nastajanju niža stopa inflacije usled primene politike targetiranja ostvarena na račun stope rasta realnog autputa. Niža stopa rasta realnog autputa smanjuje očekivanja investitora u pogledu produktivnosti i mogućnosti za ostvarivanja profita i, usled toga, destimuliše ulazne tokove stranih direktnih investicija u potencijalnu zemlju domaćina.

Nedavno je čak i utvrđeno da je pozitivan uticaj targetiranja inflacije na priliv stranih direktnih investicija veći u razvijenim nego u zemljama u razvoju, kao i da je taj uticaj veći u zemljama u razvoju na nižem srednjem nivou dohotka u odnosu na one sa višim srednjim nivoom dohotka (Mason & Vracheva, 2017).

Inflacija i strane direktne investicije u zemljama Zapadnog Balkana

U savremenim uslovima krize i negativne konjukture u razvoju svetske privrede, neophodna je efikasna ekonomska politika radi uspostavljanja makroekonomske stabilnosti i održivog privrednog rasta. Ekonomska politika treba da stvori uslove makroekonomske stabilnosti i rasta privrede. Postoje brojni makroekonomski indikatori, ali će u radu biti sagledan uticaj inflacije na priliv stranih direktnih investicija u zemljama Zapadnog Balkana. Na ovaj način utvrdiće se značaj makroekonomske stabilnosti za privlačenje investicija, povećanje zaposlenosti i izvoza, poboljšanje konkurentnosti privrede i ostvarivanje privrednog rasta ovih zemalja. Ova analiza je veoma značajna, jer pokazuje stepen stabilnosti privrede i omogućava pravovremene reakcije investitora u cilju smanjenja rizika poslovanja. Region Zapadnog Balkana pokazuje trend većeg privrednog rasta, što će za posledicu imati privlačenje novih investicija.

Analiza glavnih makroekonomskih indikatora je veoma važna, jer predviđa stabilnost privrede i omogućava investitorima da blagovremeno reaguju na novonastale situacije (Mügge,

2016). Postoji međusobna povezanost različitih makroekonomskih indikatora. Filipsova kriva je dokazala obrnuto proporcionalni odnos stope inflacije i stope nezaposlenosti, jer viša inflacija dovodi do niže nezaposlenosti. U toj situaciji poslodavci nastoje da obezbede veće plate što automatski utiče na rast inflacije (Ng et al., 2018). Međutim, zbog uticaja brojnih faktora, Blanchard (2016) je ekonometrijski dokazao značaj Filipsove krive sa mnogo manjim uticajem stope nezaposlenosti na stopu inflacije. Postojanje stagflacije, koju karakteriše istovremeno visoka inflacija i nezaposlenost, koja se javila 1970-ih godina, kao i danas, dovodi u pitanje ovaj koncept. Kretanje inflacije u zemljama Zapadnog Balkana u periodu od 2011. do 2020. godine je prikazano u tabeli 1.

Takođe, strane direktne investicije imaju pozitivan uticaj na privredu jedne zemlje tako što utiču na privredni rast, konkurentnost, inovacije, rast proizvodnje, zaposlenost, izvoz itd. Pozitivan uticaj stranih direktnih investicija na privredni razvoj su dokazali Iamsiraroj & Ulubaşoğlu (2015) u svom istraživanju na uzorku od 140 zemalja u periodu od 1970. do 2009. godine. Oni su zaključili da zemlje koje su otvorenije ka trgovini i koje imaju razvijeniji finansijski sektor, imaju i veći pozitivan efekat stranih direktnih investicija.

Tabela 1 Inflacija u zemljama Zapadnog Balkana u periodu od 2011-2020. god.

Zemlja/Godina	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Albanija	3.443	2.036	1.925	1.613	1.868	1.287	1.986	2.008	1.438	1.603
Bosna i Hercegovina	3.989	2.053	-0.093	-0.897	-1.023	-1.584	0.81	1.417	0.559	-1.052
Crna Gora	3.451	4.141	2.207	-0.714	1.549	-0.258	2.373	2.604	0.366	-0.238
Severna Makedonija	3.905	3.317	2.785	-0.282	-0.3	-0.239	1.352	1.458	0.766	1.2
Srbija	11.137	7.33	7.694	2.082	1.392	1.122	3.131	1.96	1.85	1.575

Izvor: IMF

Međutim, „razvojni model jedne privrede ne može se zasnivati isključivo na stranim direktnim investicijama ukoliko je nivo domaćih privatnih investicija, kao i javnih investicija nedovoljan ili pogrešno kanalisan. Makroekonomska i finansijska stabilnost, bolji investicioni i poslovni ambijent, ako i realizacija infrastrukturnih projekata, faktori su koji mogu doprineti rastu investicija“ (Marjanović & Ivanović, 2021, 19).

Zemlje Zapadnog Balkana imaju sličnosti i razlike. Iako dele isti geografski prostor imaju različit nivo dostignutih

makroekonomskih performansi. „I pored činjenice da pomenute države Zapadnog Balkana formalno upravljaju svojom ekonomskom politikom, one su ograničene međunarodnim sporazumima, a prvenstveno Sporazumom o stabilizaciji i pridruživanju, kao i Sporazumom CEFTA 2006“ (Rapaić, 2021, 170). Najviši nivo spoljnotrgovinske razmene ova grupa zemalja ima sa Evropskom unijom, a Republika Srbija se izdvaja kao najveća privreda u regionu i kao drugi najznačajniji spoljnotrgovinski partner zemalja u regionu. Ona je dominantna i u privlačenju stranih direktnih investicija. Podaci o odnosima izabranih makroekonomskih indikatora – inflacije i stranih direktnih investicija odnose se na period pre i posle izbijanja pandemije Covid-19, ali zbog neizvesnosti u vezi toka i trajanja pandemije, kao i geopolitičke situacije u svetu, posledice recesije izazvane ovom krizom se ne mogu još uvek precizno utvrditi. Neto priliv stranih direktnih investicija kao procenat BDP-a u zemljama Zapadnog Balkana u periodu od 2011. do 2020. godine je prikazan u tabeli 2.

Tabela 2 Strane direktne investicije kao procenat BDP-a u zemljama Zapadnog Balkana u periodu od 2011-2020. god.

Zemlja/Godina	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Albanija	8.14	7.45	9.82	8.69	8.69	8.81	7.86	7.95	7.80	7.19
Bosna i Hercegovina	2.53	2.28	1.72	2.94	2.36	1.85	2.82	2.98	2.17	2.06
Crna Gora	12.25	15.12	10.00	10.83	17.27	5.18	11.57	8.82	7.53	11.06
Severna Makedonija	4.84	3.47	3.72	0.54	2.95	5.15	3.37	5.11	4.36	0.06
Srbija	10.01	2.94	4.26	4.25	5.91	5.79	6.55	8.04	8.29	6.54

Izvor: IMF

Na osnovu podataka prikazanih u tabelama (1. i 2.), daće se uporedni prikaz osnovnih trendova kretanja inflacije i stranih direktnih investicija po zemljama regiona Zapadnog Balkana.

Albanija je najsiromašnija država regiona sa bruto domaćim proizvodom u 2020. god. od 15.1 milijardi dolara, odnosno 5.298 dolara po glavi stanovnika (WTOa, 2021). Inflacija merena indeksom potrošačkih cena je na relativno niskom ujednačenom nivou od prosečno maksimalno 2%. Neto priliv stranih direktnih investicija kao procenat BDP-a je stabilan i iznosi oko 8%, dok je 2020. godine neznatno opao na 7,19%.

Bosna i Hercegovina spada u niže razvijene države Evrope.

Ona ima veoma nisku inflaciju oko 0,6% 2019. godine, a često je imala i deflaciju, kao što je zabeleženo i 2020. godine. Neto priliv stranih direktnih investicija kao procenat BDP-a je bio ujednačen i 2020. godine iznosi oko 2% BDP-a.

Crna Gora ima najveći dohodak po glavi stanovnika u odnosu na sve zemlje Zapadnog Balkana (WTOb, 2021). Međutim, može se zaključiti da stopa inflacije u Crnoj Gori ima visok stepen fluktuacije. Najviši nivo inflacije u novije vreme je zabeležen 2017. i 2018. godine (2,4% i 2,6% respektivno), dok je 2020. godine zabeležena negativna stopa inflacije – deflacija koja prati visoku negativnu stopu rasta BDP-a. Crna Gora ima visok priliv stranih direktnih investicija, a neto priliv stranih direktnih investicija je bio najveći 2015. godine kada je iznosio oko 17%, dok 2020. godine iznosi 11%. U prilog tome govori činjenica da je Crna Gora od osamostaljivanja privredni rast bazirala na prilivu stranih direktnih investicija u turizmu i zaduživanju, tako da je ona zemlja sa najvećim spoljnim dugom u regionu (Rapaić, 2021, 179).

Severna Makedonija spada u malu zemlju sa skromnim ekonomskim rezultatima u poređenju sa zemljama okruženja. Ona je imala niske stope inflacije - deflacije u periodu od 2014. do 2016. godine, a od 2017. do danas inflacija je stabilna i iznosi 2020. godine 1,2%. Priliv stranih direktnih investicija je skroman i opada od 2018. godine, a 2020. godine je najniži u regionu i iznosi samo 0,06% GDP-a. Ovaj podatak pokazuje da je kriza izazvana pandemijom Covid-19 značajno pogodila makedonsku privredu.

Od dvocifrene inflacije od oko 11% iz 2011. godine, koja je bila najviša u regionu u celokupnom posmatranom periodu, stopa inflacije u Republici Srbiji je stabilizovana posebno od 2018. godine. Stopa inflacije 2020. godine iznosi oko 1,6%. Niska i stabilna inflacija i visoke devizne rezerve Narodne banke Srbije 2020. godine su predstavljale dobar odgovor monetarne politike na krizu usled pandemije Covid-19. Dodatni podsticaj privrednom rastu je bilo i sniženje referentne kamatne stope, povećanje novčane mase i manja apresijacija dinara 2019. godine, koji je ostao stabilan tokom 2020. godine prvenstveno usled intervencija centralne banke na deviznom tržištu (Narodna banka Srbije, 2021).

Jedan od značajnih činilaca privatizacije u Republici Srbiji bile su strane direktne investicije. Od početka procesa tranzicije do

danas, Republika Srbija je lider u regionu u privlačenju stranih direktnih investicija. Od 2010. godine, uvođenjem brojnih mera, olakšan je priliv stranih direktnih investicija sa subvencijama koje su najveće u regionu. Priliv stranih direktnih investicija je bio u stalnom porastu do krize 2020. godine. Republika Srbija je 2019. godine bila druga u svetu po prilivu stranih direktnih investicija (4,3 milijarde dolara) u državama u tranziciji. Jedna trećina stranih direktnih investicija u Srbiji u 2019. godini završila je u sektoru građevinarstva, druga trećina u transportnom sektoru, trgovini i informacionim tehnologijama, dok je 10% investicija završilo u automobilskom klasteru (UNCTAD, 2020, 59).

Najveći deo priliva stranih direktnih investicija u Srbiju 2020. godine, odnosno trećina priliva se odnosi na prodaju državnog udela u Komercijalnoj banci, čije je privatizacije bila i deo aranžmana s MMF-om. „U odnosu na 2019. godinu, neto priliv stranih direktnih investicija u 2020. godini niži je za nešto manje od petine, što je manji pad od proseka u zemljama EU i regionu jugoistočne Evrope" (Narodna banka Srbije, 2021, 24).

Priliv stranih direktnih investicija je bio najveći 2011. godine sa privatizacijom srpske privrede. Od 2012. godine postoji trend rasta priliva stranih direktnih investicija do 2019. godine, kada je bio najveći i iznosio 8,3% BDP-a, dok se 2020. godine priliv smanjio i iznosi 6,5%, kao i 2017. godine. „Pored toga, priliv stranih direktnih investicija u 2020. godini, koji je od petogodišnjeg proseka bio viši za 13%, a od desetogodišnjeg za 41%, ostao je rasprostranjen, i kao i ranije, u najvećoj meri usmeren u izvozno orijentisane sektor, obezbeđujući punu pokrivenost deficita tekućeg računa" (Narodna banka Srbije, 2021, 26).

Vrednost stoka stranih direktnih investicija 2019. godine u Republici Srbiji veća je za 14,5 milijardi dolara od vrednosti zajedničkog stoka svih drugih zemalja Zapadnog Balkana (UNCTAD, 2020, 245). Prema podacima Narodne banke Srbije, u periodu od 2010. do 2019. godine priliv stranih direktnih investicija u Srbiju je iznosio 22,8 milijardi evra (NBS, n.d.). U ovom periodu je progresivno rastao neto priliv stranih direktnih investicija kao procenat BDP-a. Međutim, Albanija i Crna Gora su imale u istom periodu daleko manji nominalni priliv SDI, ali znatno veći prosečan procenat udela priliva stranih direktnih investicija u BDP-u zbog nižeg broja stanovnika u ove dve zemlje i ulaganja u uslužni

sektor umesto u industrijska radno intenzivna preduzeća, kao što je to bio slučaj u Srbiji.

Metodologija i rezultati istraživanja

U analizi podataka primenjena je regresiona analiza panel podataka. Panel podaci predstavljaju kombinaciju podataka vremenskih serija i uporednih podataka i na taj način omogućavaju sagledavanje vremenske i prostorne dimenzije prikupljenih podataka. Prednost primene panel podataka je u tome što omogućava da vrednosti istih varijabli za različite subjekte budu posmatrani u određenom vremenskom intervalu.

Analiza se bazira na balansiranim panel podacima, koji se odnose na period 2011-2020. godina, a koji su dobijeni iz baze podataka Međunarodnog monetarnog fonda (IMF). Balansirani panel podrazumevaju postojanje podataka o izabranim varijablama za svaku od zemalja Zapadnog Balkana u svakoj od posmatranih godina. Analiza je sprovedena uz pomoć softvera Eviews 11.

U regresionom modelu strane direktne investicije imaju tretman nezavisne varijable, dok su GDPpc i inflacija nezavisne varijable, tako da se model može prikazati na sledeći način:

$FDIit = \beta 0 + \beta 1INFit + \beta 2GDPit + \varepsilon$

Gde je

FDIit – strane direktne investicije u i-toj zemlji u periodu t

INFit – stopa inflacije u i-toj zemlji u periodu t

GDPit – GDP per capita u i-toj zemlji u periodu t

i= 1, …,5

t=1,…, 10

Imajući u vidu prirodu odnosa između posmatranih varijabli i postojanje zakasnelog uticaja nezavisnih varijabli, u obzir je uzet i korak zaostajanja (time lag). Na osnovu Akaike information criterion (AIC) optimalan broj koraka zaostajanja za obe nezavisne varijable (INF i GDP) je 1.

Za ocenu parametara primenjen je model fiksnih efekata. Model fiksnih efekata omogućava praćenje veze između zavisne i nezavisnih varijabli uz uvažavanje karakteristika jedinica

posmatranja (u ovom slučaju zemalja). Te specifične karakteristike jedinica posmatranja mogu, ali i ne moraju imati uticaja na nezavisne varijable.

Imajući u vidu postavljen cilj istraživanja, logičnim se nameće sledeća istraživačka hipoteza:

H1: Inflacija značajno utiče na priliv stranih direktnih investicija u zemljama Zapadnog Balkana.

Tabela 3 Rezultati modela fiksnih efekata u oceni parametara regresionog modela

Zavisna varijabla: FDI
Broj zemalja 5
Broj godina 9
Ukupan broj opservacija: 45

Varijabla	Regresioni koeficijent	Standardna greška	t-statistika	p-vrednost
Konstanta	15,79943	6,74938	2,34087	0,0261
LAG1INF	-0,91802	0,23296	-3,95023	0,0004
LAG1GDP	-0,00055	0,00047	-1,16191	0,2544

Koeficijent determinacije 0,85061

Izvor: Proračun autora

Tabela 4 Efekat specifične karakteristike zemlje

Zemlja	Efekat
Albanija	0.828358
Bosna i Hercegovina	-6.06491
Crna Gora	6.18931
Severna Makedonija	-3.4749
Srbija	2.522148

Izvor: Proračun autora

Na osnovu dobijenih rezultata, može se zaključiti da, uzimajući u obzir korak zaostajanja od godinu dana, postoji značajan uticaj stope inflacije na priliv stranih direktnih investicija u posmatranim zemljama (p=0,0004). Vrednost regresionog koeficijenta je negativna, što upućuje na postojenje inverzne veze između ove dve varijable. Inverzna je veza i između GDP per capita i stranih direktnih investicija, ali, istovremeno, ne postoji statistički značajan uticaj GDP per capita na priliv stranih direktnih investicija u posmatranim zemljama (p=0,2544).

Istovremeno, izabranim modelom je obezbeđeno da se varijacijama

u stopi inflacije i GDP per capita objasni 85.06% varijacija u stranim direktnim investicijama.

U tabeli 4. prikazane su vrednosti koeficijenata koji ukazuju na specifične karakteristike zemalja Zapadnog Balkana. Naime, vrednosti koeficijenata predstavljaju odstupanje regresione konstante u za datu zemlju od prosečne vrednosti konstante ocenjene modelom. Uočava se da su u Albaniji, Crnoj Gori i Srbiji odstupanja pozitivna, dok su u Bosni i Hercegovini i Severnoj Makedoiji negativna.

Zaključak

Ukazujući na promene u opštem nivou cena, inflacija predstavlja važan pokazatelj makroekonomske stabilnosti i može se smatrati značajnim elementom sveukupnog ambijenta za realizaciju stranih direktnih investicija. Što je veća stopa inflacije, to je investicioni ambijent za realizaciju stranih direktnih investicija nepovoljniji, budući da bi inostrani investitori trebalo da izdvoje više vremena i novca i da ulažu veće napore kako bi se prilagodili rastućem nivou cena. Tržišta sa promenljivom i nepredvidivom stopom inflacije kreiraju neizvesnost u određivanju cena i mogućnosti za ostvarivanje profita onim kompanijama koje preduzimaju tržišno orijentisane strane direktne investicije i stoga će obeshrabriti njihove aktivnosti. Visoka stopa inflacije svojim uticajem na devalvaciju lokalne valute umanjuje realni prinos na investicije. Shodno tome, niska i predvidljiva stopa inflacije stimuliše priliv stranih direktnih investicija u zemlju domaćina i obrnuto.

Pregled raspoložive literature jasno potvrđuje da ne postoji opšta saglasnost po pitanju uticaja inflacije na priliv stranih direktnih investicija. Rezultati brojnih empirijskih istraživanja ukazuju da je inflacija od presudnog značaja za podsticanje priliva stranih direktnih, premda u nekim istraživanjima nije potvrđen statistički značaj inflacije kao lokacione determinante. Naročito u istraživanjima koja su vršena na primeru zemalja u razvoju, ovo pitanje je i dalje otvoreno. Osim toga, rezultati istraživanja efekata politike targetiranja inflacije pokazuju da je pored koristi, njena realizacija praćena i značajnim troškovima.

U zemljama Zapadnog Balkana istraživanje ovog problema i pronalaženje uzročnih odnosa međuzavisnosti omogućava pružanje

određenih preporuka nadležnim državnim organima.

Poređenjem zemalja Zapadnog Balkana mogu se uočiti međusobna povezanost u spoljnoj trgovini i zajedničke karakteristike procesa privatizacije i deindustrijalizacije, promovisanje priliva stranih direktnih investicija, kao i drastičan pad industrijske proizvodnje od izbijanja krize. Takođe, zvanična politika zemalja ovog regiona je članstvo u EU. Nedovoljna razvijenost privrede u regionu je posledica nedostatka domaćih investicija, problema nezaposlenosti, visok spoljnotrgovinski deficit, javni dug, uvozna zavisnost, izvoz proizvoda niske dodate vrednosti itd.

Na oporavak privreda regiona veliki uticaj imaju eksterni rizici koji su vezani za neizvestan oporavak evropske i globalne privrede, što će uticati na kretanje izvoza i stranih direktnih investicija koji su od presudnog značaja za privredni rast. Interni izazovi se odnose na unapređenje poslovnog okruženja, obrazovanja i upravljanja životnom sredinom (World Bank, 2020). Narodna banka Srbije (2021) posmatra ključne rizike za inflaciju u Republici Srbiji na kratak i srednji rok. Kratkoročni rizici se odnose na kretanje cena voća i povrća, kao i cena sirove nafte na svetskom tržištu, dok se srednjoročni rizici vezuju za tempo oporavka zone evra, svetske cene primarnih poljoprivrednih proizvoda, neizvesnost na međunarodnom finansijskom tržištu i tokove kapitala prema zemljama u usponu, tempo oporavka domaće tražnje i regulisane cene (Narodna banka Srbije, 2021, 84).

Kriza izazvana pandemijom Covid-19 je produbljena najnovijim geopolitičkim tenzijama, nastavkom energetske rize i rasta troškovnih pritisaka na globalnom nivou. Pored toga, produžetak problema u globalnim lancima snabdevanja i širenja novih sojeva korona virusa dovelo je do nesklada između ponude i tražnje na tržištu i novih inflatornih pritisaka na globalnom nivou. Došlo je do opšteg rasta cena izazvanih, pre svega, rastom cene energenata i hrane. Uporedo sa revizijom projekcija inflacije naviše došlo je i do revizije projekcija rasta bruto domaćeg proizvoda naniže zbog usporavanja ekonomske aktivnosti.

Rezultati izvršenog istraživanja uticaja inflacije na priliv stranih direktnih investicija potvrđuju napred postavljenu hipotezu: *inflacija značajno utiče na priliv stranih direktnih investicija u zemljama*

Zapadnog Balkana. To neposredno ukazuje da niska stopa inflacije predstavlja važnu odrednicu priliva stranih direktnih investicija u ovim zemljama. Usled toga, održanje stabilne unutrašnje makroekonomske ravnoteže predstavlja pravac koji bi trebalo da slede nosioci ekonomske politike u ovim zemljama, kako bi se privukli veći ulazni tokovi stranih direktnih investicija.

Literatura

1. Alshamsi, K. H., Hussin, M. & Azam, M. (2015). The Impact of Inflation and GDP per capita on Foreign Direct Investment: The Case of United Arab Emirates. Investment Management and Financial Innovations 12(3), 132-141..
2. Andinuur, J. (2013). Inflation, Foreign Direct Investment and Economic Growth in Ghana. MPhil Economics Degree Dissertation, University of Ghana.
3. Ball, L. & Sheridan, N. (2005). Does Inflation Targeting Matter? In: Bernanke, B.S. and Woodford, M. (Eds.). The Inflation-Targeting Debate. Chicago: University of Chicago Press. DOI: 10.7208/chicago/9780226044736.003.0007
4. Blanchard, O. (2016). The Phillips Curve: Back to the'60s? American Economic Review, 106 (5), 31-34.
5. Brito, R.D. & Bystedt, B. (2010). Inflation Targeting in Emerging Economies: Panel Evidence. Journal of Development Economics, 91(2): 198-210.
6. Elijah, O.K. (2006). Determinants of Foreign Direct Investment in Kenya. Institut African de Developpment Economique et de Planification Publication: Dakar, Senegal.
7. Fuat, E. & Ekrem, T. (2002). Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey. Multinational Business Review, 10(1): 98-104.
8. Iamsiraroj, S. & Ulubaşoğlu, M. A. (2015). Foreign direct investment and economic growth: A real relationship or wishful thinking? Economic modelling, 51, 200-213.
9. International Monetary Fund [IMF]. (n.d.). Dostupno na: https://www.imf.org/en/Data (pristupljeno: 21.03.2022.)
10. Marjanović, D. & Ivanović, L. (2021). Analiza glavnih makroekonomskih indikatora u funkciji stabilnosti zemalja Zapadnog Balkana. U: Makroekonomska stabilnost i unapređenje konkurentnosti zemalja Zapadnog Balkana. Beograd: Institut ekonomskih nauka, 7-27.
11. Mason, R.L. & Vracheva, V. (2017). The Impact of Inflation Targeting on Attracting Foreign Direct Investment. Journal of Applied

Business and Economics, 19(4): 79-94.

12. Mügge, D. (2016). Studying macroeconomic indicators as powerful ideas. Journal of European Public Policy, 23(3), 410-427.
13. Narayanamurthy, V., Perumal S. & Kode, C.S. (2010). Determinants of FDI in BRICS Countries: A Panel Analysis. International Journal of Business Science and Applied Management, 5(3): 1 – 13.
14. Narodna banka Srbije [NBS]. (2021). Izveštaj o inflaciji, februar 2021. Dostupno na: https://www.nbs.rs/export/sites/NBS_site/documents/publikacije/ioi/izvestaji/ioi_02_2021.pdf (pristupljeno: 21.03.2022.)
15. Narodna banka Srbije [NBS]. (n.d.). Dostupno na: https://www.nbs.rs/sr/scripts/showcontent/index.html?id=16886&konverzija=no (pristupljeno: 21.03.2022.)
16. Ng, M., Wessel, D. & Sheiner, L. (2018). The Hutchins Center explains: The Phillips curve. Dostupno na: https://www.brookings.edu/blog/upfront/2018/08/21/the-hutchins-center-explains-the-phillips-curve/ (pristupljeno: 12.04.2021.)
17. Nnandi, M. & Soobaroyen, T. (2015). International Financial Reporting Standards and Foreign Direct Investment: The Case of Africa. Advances in Accounting, 31(2): 228-238.
18. Nonnemberg, M.B. & Mendonça, M.J. (2004). The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries. Dostupno na: http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A061.pdf (pristupljeno 20.01.2022.)
19. Obiamaka, P.E., Onwumere, J.U. & Okpara, G.C. (2011). Foreign Direct Investment and Economic Growth in Nigeria: A Granger Causality Analysis. International Journal of Current Research, 3(11): 225-232.
20. Rapaić, S. (2021). Privrede zemalja Zapadnog Balkana – mesto i uloga Srbije. Srpska politička misao, 71(1), 169-199.
21. Rogoff, K. & Reinhart, C. (2003). FDI to Africa: The Role of Price Stability and Currency Instability. IMF Working Paper WP/03/10. Dostupno na: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp0310.pdf (pristupljeno 20.01.2022.)
22. Sayek, S. (2009). Foreign Direct Investment and Inflation. Southern Economic Journal, 76(2): 419-443.
23. Şıklar, İ. & Kocaman, M. (2018). FDI and Macroeconomic Stability: The Turkish Case. European Financial and Accounting Journal, 13(1): 19-40, https://doi.org/10.18267/j.efaj.204
24. UNCTAD (2020). World Investment Report 2020. Geneva:

International Production Beyond the Pandemic. Dostupno na: https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020 (pristupljeno: 21.03.2022.)

25. Unković, M. (1980). Međunarodno kretanje kapitala i položaj Jugoslavije. Beograd: Naučna knjiga.
26. Valli, M. & Masih, M. (2014) Is there any causality between inflation and FDI in an 'inflation targeting'regime? Evidence from South Africa. Dostupno na: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/60246/ (pristupjeno 20.01.2022)
27. Wijeweera, A. & Mounter, S. (2008). A VaR Analysis on The Determinants of FDI Inflows: The Case of Sri Lanka. Applied Econometrics and International Development, 8(1): 189 – 198.
28. Wint, G.W. & Williams, D.A. (2002). Attracting FDI to Developing Countries: A Changing Role for Government?. The International Journal of Public Sector Management, 15(5): 361-374.
29. World Bank Group [WB]. 2020. Western Balkans Regular Economic Report No.18 - An Uncertain Recovery. World Bank Group. Dostupno na: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34644/153774.pdf (pristupljeno: 20.01.2021.)
30. World Trade Organization [WTO]. (2020a). Trade Profiles – Albania. World Trade Organization. Dostupno na: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/AL_e.pdf (pristupljeno 20.01.2021.)
31. World Trade Organization [WTO]. (2020b). Trade Profiles – Montenegro. World Trade Organization. Dostupno na: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/ME_e.pdf (pristupljeno 20.01.2021.)
32. Xaypanya, P., Rangkakulnuwat, P. & Paweenawat, S.W. (2015). The Determinants of Foreign Direct Investment in ASEAN. The First Differencing Panel Data Analysis. International Journal of Social Economics, 42(3): 239-250.

THE IMPACT OF INFLATION ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOWS: THE EXAMPLE OF THE WESTERN BALKANS COUNTRIES

Identifying the determinants of the foreign direct investment inflow into the host country is a very current area of research for academia and the general public. The results of numerous theoretical and empirical research confirm the fact that the growth of an economy is directly dependent on the movement and behavior of many macroeconomic aggregates, such as GDP, inflation, foreign direct investment, interest rates, exchange rates and others. These variables are the "backbone" of each country's economy. The inflow of foreign direct investment into the host country is determined by changes in a number of economic variables. The purpose of this paper is to determine the effects of inflation on the inflow of foreign direct investment in the Western Balkans, using special statistical methods, with special reference to the Republic of Serbia. In the conditions of high inflation, it is quite certain to expect that foreign investors will turn their decisions on the location of foreign direct investments due to the existence of internal macroeconomic instability in the host country, since they are not ready to risk the possibility of making a profit based on investments.

Keywords: inflation, foreign direct investment, Western Balkans, Republic of Serbia

UTICAJ PLATFORMI I DIGITALNIH TRŽIŠTA NA RAZVOJ POLITIKE ZAŠTITE KONKURENCIJE

Nebojša Perić[*]

Siniša Milošević[**]

Saša Pešić[***]

Razvoj sredstava komunikacije, informacionih tehnologija i interneta proizveo je revoluciju u pogledu razmene dobara i usluga na tržištu. Pored toga, taj razvoj pratio je i razvoj novih poslovnih modela od strane pojedinačnih učesnika na tržištu. Ti poslovni modeli su imali za cilj da olakšaju interakciju između pojedinaca i/ili kompanija. U literaturi kao nazivi za navedene poslovne modele koriste se platforme i digitalna tržišta. Predmet ovog rada je ekonomija platformi. Cilj ovog rada je da objasni način na koji platforme međusobno konkurišu i da se utvrdi uticaj koji konkurencija između platformi ima na razvoj politike zaštite konkurencije. U radu će najpre biti napravljen pregled teorija na kojima se zansiva ekonomije platformi i digitalnih tržišta, a zatim će biti analizirana pitanja zaštite konkurencije na digitalnim tržištima.

Ključne reči: Politika zaštite konkurencije, platforme, digitalna tržišta.

Uvod

Razvoj savremenih sredstava komunikacije stvorio je pojavu novih tržišta, a samim tim u određenoj meri doveo do promene određenih pravila funkcionisanja tržišnog mehanizma. Tradicionalna proizvodanja proizvoda i pružanje usluga podrazumevala je korišćenje određenih inputa čije su nabavne cene ulazile u cenu koštanja konkretnog proizvoda ili usluge. Komunikacija između prodavaca i kupaca bila je direktna. Cena po kojoj su prodavci prodavali svoje proizvode i usluge nije zavisila od toga ko kupuje taj proizvod već prvenstveno od troškova

[*] Komisija za zaštitu konkurencije, Republika Srbija, e-mail: nebojsa.peric@kzk.gov.rs
[**] Komisija za zaštitu konkurencije, Republika Srbija, e-mail: sinisa.milosevic@kzk.gov.rs
[***] Komisija za zaštitu konkurencije, Republika Srbija, e-mail: sasa.pesic@kzk.gov.rs

proizvodenje i kupljenih količina proizvoda. Marketing strategije su bile usmerene na široke tržišne segmente i sl.

Sa pojavom interneta dolazi i do promene tradicionalnih kanala marketinga. Tradicionalni kanali prodaje najpre prelaze u hibridne, gde pored direktne prodaje kompanije otvaraju i kanale onlajn prodaje, a zatim dolazi do značajne ekspanzije kompanija koje prodaju svojih proizvoda i usluga zasnivaju isključivo na onlajn prodaji. Tradicionalni inputi u vidu sirovina i materijala zamenjuju informacije kao najznačajniji input. Pri tome, prikupljanje informacija najčešće ne proizvodi nikakve dodatne troškove za onoga ko ih dalje prodaje. Marketing strategije se usmeravaju na svakog pojedinca i individualno se prilagođavaju. Cena sve manje zavisi od troškova proizvodnje a sve više od spremnosti svakog pojedinca da plati određenu cenu za određeni proizvod ili uslugu. Drugim rečima, platforme koje svoje poslovanje zasnivaju na internetu, postaji sve značajniji deo svetske ekonomije.

Poslovanje platformi dosta podseća na tradicionalno poslovanje industrija sa izraženim mrežnim efektima. Kao najbolji primer za tradicionalnu industriju sa mrežnim efektima možemo uzeti industriju pružanja telefonskih usluga. Osnovna odlika industrija sa mrežnim efektima jeste da korisnost potrošača raste sa rastom broja korisnika mreže. Kod pružanje telefonskih usluga, korisnost za potrošača je rasla tako što je rastao broj korisnika na mreži. Međutim, tradicionalno poslovanje industrija sa mrežnim efektima karakteriše pre svega finansijski kapitalno intenzivna izgradnja infrastrukture. Troškovi izgradnje infrastrukture su toliko veliki da sa aspekta opšteg društvenog blagostanja, nije bilo opravdano graditi paralelne mreže. Praktično, konkurencija između tradicionalnih industrija sa mrežnim efektima nije postojala, već su te industrije uglavnom bile regulisane kao prirodni monopoli.

Sa druge strane, platforme koje svoje poslovanje zasnivaju na Internetu, karakteriše prilično jedostavan i ne toliko finansijski kapitalno intenzivan proces izgradnje. Postoji mogućnost neposredne konkurencije između platformi, a njihovo poslovanje do sada u svetu nije bilo u značajnijoj meri regulisano. Samim tim otvorena su nova poglavnja sa aspekta primene politike zaštite konkurencije.

U nastavku rada najpre će biti objašnjene osnovne

karakteristike funkcionisanja platformi, a zatim i način na koji se odvija konkurencija između njih, kao i potencijalno moguće povrede pravila zaštite konkurencije koje bi mogle proisteći iz određenih poslovnih aktivnosti platformi. Na kraju biće predstavljena zaključna razmatranja i razmišljanja o potencijalnim budućim pravcima razvoja politike zaštite konkurencije u pogledu obezbeđivanja efikasne konkurencije i fer tržišne utakmice između pojedinačnih učesnika na tržištu platformi.

Osnovne karakteristike funkcionisanja platformi

Ekonomija platformi predstavlja veliku šansu za inovacije, kako za novoosnovana preduzeća, tako i za postojeće učesnike na tržištu u pogledu razvoja novih poslovnih modela, proizvoda i usluga. Novi poslovni modeli nastali kao rezultat digitalnih tržišta, kao prioritetni cilj imaju rast umesto stvaranja profita. Internet platforme dele neke važne i specifične karakteristike. Preciznije,

- imaju sposobnost da kreiraju i oblikuju nova tržišta , preispituju tradicionalna i organizuju nove oblike učešća ili poslovnog upravljanja na osnovu prikupljanja, obrade i uređivanja velikih količina podataka;
- posluju na multilateralnim tržištima, ali sa različitim nivoima kontrole nad direktnom interakcijom između grupa korisnika;
- korist od „mrežnih efekata" u kojima, u širem smislu, vrednost usluge raste sa brojem korisnika;
- često se oslanjaju na informacione i komunikacione tehnologije da odmah i lako dođu do svojih korisnika;
- igraju ključnu ulogu u stvaranju digitalne vrednosti , posebno obezbeđujući značajnu vrednost (uključujući akumulaciju podataka), omogućavajući nove poslovne poduhvate i stvaranje novih strateških odnosa. (Evropska komisija, 2016)

Jedan od osnovnih preduslova za održavanje ekonomske aktivnosti na tržištu jeste postojanje konkurencije. Međutim, neka tržišta su toliko specifična tako da na njima mogu da opstaju samo velike kompanije. To je slučaj sa onim industrijama gde su inicijalni troškovi veoma veliki i gde struktura troškova značajno zavisi od obima prodaje. Kada

postoji takva strukura troškova, gde su inicijalni fiksni troškovi izuzetno veliki i gde troškovi po jedinici padaju značajno sa rastom obima proizvodnje, onda takve industrije karakteriše mali broj nezavisnih kompanija koje uspevaju da se održe na takvom tržištu.

Digitalizacija predstavlja vezu između kompjuterskog i web fenomena, te ima potencijalni uticaj ne samo na komunikacioni sektor nego i na celu ekonomiju uključujući kako krajnje potrošače tako i sve aktivne kompanije, kao i donosioce političkih odluka. Kao rezultat procesa digitalizacije pojavila su se i nova digitalna tržišta. Osnovni cilj učesnika na ovim tržištima jeste da privuku pažnju potrošača. Uspeh mnogih online kompanija zavisi od njihovog uspeha u borbi za korisnike njihovih usluga. Može se reći da se te kompanije praktično bore za tržište više nego što se bore sa konkurentima na već postojećem određenom tržištu. Borba na tržištu uključuje i stvaranje novih tržišta. Zbog toga procese i aktivnosti koje se dešavaju na digitalnim tržištima karakteriše izrazito velika dinamičnost.

U okviru tehnološkog razvoja može se identifikovati nekoliko razvojnih faza koje su dovele do pojave digitalnih tržišta (Walsh, 2015). Najpre se u periodu od 1980-2000. godina razvila upotreba personalnih računara gde su dominantnu ulogu imale kompanije Microsoft i Intel. Zatim dolazi do pojave interneta i razvoja dostupnosti informacija u periodu od 2001. do 2007. godine. Najznačajnije kompanije u ovom periodu su bile Google i Amazon. Naredni period od 2008 do sada može se vezati za razvoj platformi i pojavu aplikacija kao što su Facebook, WhatsApp, Viber i sl. U narednom periodu imajući u vidu trenutne tokove može se očekivati pojačano povezivanje fizičkog i digitalnog sveta gde za sada centralnu ulogu zauzima obrada podataka o korisnicima platformi i njihova upotreba, odnosno prodaja najčešće u marketinške svrhe. Na osnovu navedenog moguće je zaključiti da su platforme postale prepoznate kao centralni element digitalnih tržišta i sve rasprostranjenije ekonomije vođene podacima (Zimmer et al. 2015). Ovi poslovni modeli često obuhvataju dvostrana tržišta. Kompanije nude kupcima besplatne usluge sa ciljem obezbeđivanja vrednih individualnih podataka da bi ih koristili pri kreiranju reklamnih kampanja i boljem targetiranju potrošača.

U inicijalnoj fazi razvoja platformi, usluge nisu bile besplatne. Na

primer u ranoj fazi servisi kreditnih kartica su naplaćivali proviziju i trgovcima i vlasnicima kartica. Učesnici u transakciji u slučaju kreditnih kartica ne samo da su plaćali proviziju za njihovo korišćenje, već su morali prethodno da daju svoje lične podatke, a upotrebom kartice kreirana je istorija njihovih transakcija. Informacije i podaci koji su korisnici besplatno davali platformama su imali vrednost za njihove operacije čak i u ranim fazama razvoja ekonomije platformi. Na primer, banke su počele da koriste istorijske podatke o transakcijama za proveru kreditne sposobnosti klijenata.

Sa razvojem ekonomije platformi došlo je i do rasta ponude besplatnih proizvoda i usluga (Evans, 2011). Operatori u tradicionalnim industrijama kao što su štampani mediji i televizija nude besplatne magazine i tv programe svojim korisnicima, a troškove prouzrokovane tim aktivnostima nadoknađuju kroz povećanje cene oglasnog prostora za oglašivače. Ovaj poslovni model u kome je jedna strana tržišta besplatna (Newman, 2015), a druga se naplaćuje predstavlja takozvano dvostrano tržište i česta je njegova upotreba na internet platformama.

Podaci o korisnicima su se prikupljali i u ranim fazama razvoja platformi i služili su za smanjenje troškova proizvodnje proizvoda i usluga. Međutim, besplatna tržišta su se pojavila tek u kasnijim fazama razvoja platformi. U ranim fazama razvoja platformi obim i raznovrsnost podataka su bili limtirani, kao i sama mogućnost platforme da na adekvatan način obrađuje i koristi prikupljene podatke. Zbog toga su i troškovne efikasnosti bile ograničene. Kako su se platforme razvijale, tako je rastao i obim i raznovrsnost podataka koji se prikupljaju, ali i sposobnost platformi da na adekvatan način obrade i analiziraju prikupljene podatke. Zbog toga su se savremene višestrane platforme pojavile u kasnijim fazama razvoja platformi.

Na digitalnim tržištima situacija je značajno drugačija u odnosu na tradicionalna tržišta. Jednom kreiran sadržaj, se veoma lako umnožava i distribuira. Samim tim inicijalni fiksni troškovi teško da mogu biti toliko veliki kao u tradicionalnim mrežnim industrijama gde se monopolizacija tržišta javlja kao nužna okolnost. Najupečatljiviji aspekt digitalnih tržišta se nalazi u činjenici da prosečan neto prihod po korisniku raste sa rastom ukupnog broja korisnika zbog postojanja tražnjom vođenih mrežnih efekata (Jullien i Sand-Zantman, 2020). Kako se broj korisnika određene

platforme povećava, tako raste spremnost korisnika da plati veću cenu usluge koju mu platforma pruža. Takođe povećava se i maksimalna cena koju platforma može da odredi kao cenu svojih usluga. Na taj način povećava se i konkurentska prednost te platforme u odnosu na njene konkurente.

Da bismo navedeno dodatno pojasnili poslužićemo se hipotetičkim primerom. Pretpostavimo da postoje dve identične platforme koje u potpunosti pružaju iste usluge kao na primer povezivanje ljudi. Pretpostavimo i da cenovna konkurencija ne postoji, odnosno da su usluge koje platforme pružaju koristicima potpuno besplatne. U inicijalnom sakupljanju korisnika, pretpostavimo da je prva firma sakupila više korisnika. Usled mrežnih efekata vrednost za korisnike prve platforme je veća. Ukoliko troškovi prelaska sa jedne na drugu platformu nisu veliki određeni broj korisnika će da migrira sa druge na prvu platformu. Kako se broj korisnika prve platforme bude povećavao, vrednost za korisnike će biti veća, a samim tim i prva platforma će biti u sve većoj konkurentskoj prednosti u odnosu na drugu platformu. Na kraju će se svi korisnici odlučiti za prvu platformu. Usled izraženih mrežnih efekata postoji tendencija da tržišta favorizuju samo jednu kompaniju.

Na digitalnim tržištima, kao što možemo zaključiti iz navedenog primera, koncentracija dovodi do postizanja određenih efikasnosti. Svaki novi korisnik stvara veću marginalnu vrednost za sve korisnike. Za razliku od tradicionalnih tržišta sa mrežnim efektima gde struktura troškova uslovljava monopolizaciju tržišta, kod digitalnih tržišta tražnja je ta koja može dovesti do monopolizacije tržišta.

Iako prethodno opisani primer deluje prilično uverljivo, ne može se reći da je monopol jedini mogući rezultat konkurentske borbe između platformi. Postoje najmanje tri razloga koja mogu sprečiti nastajanje monopola na digitalnim tržištima, kada su u pitanju platforme (Karle et al. 2020), postojanje određenog stepena diferenciranosti između platformi, mogućnost da korisnici koriste više platformi istovremeno i mogućnosti da se različite platforme dopunjuju i budu komplementarne.

U određenim situacijama, čak iako incijalno većina potrošača koristi jednu platformu, neki od njih će biti spremni da pređu na drugu platformu ukoliko ponudi bolju i kvalitetniju uslugu koja će u

dovoljnoj meri kompenzovati manje mrežne efekte te platforme.

U digitalnoj ekonomiji vlada opšteprihvaćeni stav da zbog mrežnih efekata lideri na digitalnim tržištima imaju toliko značajnu prednost da nijedan novi konkurent ne može da ih zameni (Evans, 2017). Međutim, iako navedena prednost stvara određene barijere za ulazak novih učesnika na tržištu, ona može biti oslabljena ukoliko se u razmatranje uzme dinamična konkurencija (Biglaiser et al., 2020). Razlog za takvo razmatranje jeste to što bi potencijalne koristi za novog učesnika na tržištu koji pruža kvalitetniju uslugu mogle biti veće od budućih koristi postojećeg lidera čije usluge su nižeg kvaliteta. Suština leži u brzini promena koje se dešavaju na digitalnim tržištima. Uzrečica koja je godinama važila za tradicionalne industrije „velike ribe gutaju male" sada se u sferi digitalnih tržišta menja i može se reći da ona glasi „brže ribe jedu sporije". Zbog toga, visokokvalitetan, inovativan i perspektivan kandidat za ulazak na tržište može biti spreman da žrtvuje više u trenutnoj konkurenciji u odnosu na postojećeg lidera koji ima nizak kvalitet usluge i svoju profitabilnost zasniva isključivo na mrežnim efektima.

Kada govorimo o ekonomiji poslovanja platformi, neophodno je imati na umu da su u pitanju dvostrana tržišta. To podrazumeva da rast broja korisnika na jednoj strani, odnosno na jednom tržištu povećava atraktivnost i stvara dodatnu vrednost za korisnike na drugoj strani, odnosno na drugom tržištu. U pogledu elastičnosti tražnje, a uzimajući u obzir karakteristike tržišta platformi, veća elastičnost tražnje znači da povećanje cena na jednom tržištu uzrokuje pad prodaje na oba tržišta (Armstrong, 2006).

Specifičnosti primene politike zaštite konkurencije na tržištu platformi

Digitalne platforme podležu pod postojeća pravila koja su određena u Zakonu o zaštite konkurencije, Zakonu o zaštiti potrošača, kao i Zakonu o zaštiti podataka o ličnosti. Usklađivanje digitalnih platformi s tim pravilima ključno je kako bi se osigurala efikasna konkurencija svih učesnika na tržištu. S obzirom na različite karakteristike i načine delovanja digitalnih tržišta u odnosu na tradicionalna tržišta, politiku

zaštite konkurencije treba prilagoditi uslovima koji vladaju na tržištu platformi.

U novoj digitalnoj ekonomiji zakon o zaštiti konkurencije mora biti dovoljno fleksibilan kako bi osigurao intervenciju na prikladan način u trenutku kada strukturne promene koje donosi ekonomija platformi uzrokuju promene drugih vrsta pravila i propisa koji su bili izrađeni za rešavanje problema tradicionalne ekonomije. Politika zaštite konkurencije mora biti konzistentna, dinamična i jasna, te se osloniti na analizu novih tržišnih uslova, što znači da se „nevidljiva ruka tržišta" mora dopuniti „vidljivom rukom" tela za zaštitu konkurencije ili zakonodavca (Crémer et al., 2019).

Ekonomiju platformi karkaterišu mrežni efekti koji takođe utiču i na odvijanje konkurenske borbe između različitih učesnika na tržištu (Hurkens i Lopez 2014). Generalno gledano, posebni izazovi za politiku zaštite konkurencije pojavljuju se usled velikih eksternalija u pogledu tražnje koje se javljaju kao rezultat mrežnih efekata.

Posmatrano u tradicionalnom smislu, jedan od osnovnih parametara konkurencije jeste cena. Kada taj parametar posmatramo u okviru ekonomije platformi, u većini slučajeva možemo uočiti određene disproporcije u pogledu cena. Na primer na jednoj strani možemo imati niske ili nulte cene, dok istovremeno na drugoj strani cene mogu biti previsoke. Zbog ovakvih specfičnosti, nije jednostavno definisati i odrediti tržišnu moć učesnika na ovim tržištima. Generalno posmatrano, određena platforma koja poseduje velike ekskluzivne baze potrošača ima tržišnu moć nad oglašivačima. U takvim slučajevima, svaka aktivnost platforme koja je usmerena na ekskluzivne ugovore, povećanje troškova prelaska korisnika na druge mreže i slično, može dovesti do narušavanja konkurencije.

Glavni problem po pitanju politike zaštite konkurencije nastaje zbog samog cilja koji platforme obično imaju. One u principu nude višestruke usluge i kada se jednom povežu sa korisnikom nastoje da prošire svoje aktivnosti i iskoriste ekonomiju obima što za cilj ima stvaranje jedinstvenog eko sistema za potrošače (Jullien i Sand-Zantman, 2020). Imajući u vidu da platforme sa različtim profilima na neki način mogu međusobno i da se takmiče, naručito kada je u pitanju tržište oglašavanja, koncept jedne definicije tržišta ili nekoliko

nezavisnih tržišta teško da bi bio odgovarajuću za tržište platformi, osim u retkim slučajevima (Eisenmann et al., 2011).

Prilikom definisanja relevantnog tržišta i određivanja tržišne moći bitno je naglasiti da ne postoji jedno rešenje koje je moguće primeniti u svim slučajevima. Pregledom literature može se uočiti da se generalno pravi razlika između platformi gde se uspostavlja direktna transakcija sa korisnicima (platforme za dostavu hrane, rezervaciju hotela i slično) i platformi na kojima nema direktne transakcije sa korisnicima kao što su društvene mreže (Niels, 2019). Pri određivanju relevantnog tržišta u slučaju platformi treba poći od pitanja koje je u fokusu, odnosno od potencijalne teorije povrede. U ovim slučajevima moguće je manje pažnje posvetiti supstituciji tražnje, a veći naglasak staviti na supstituciju ponude i potencijalnu konkurenciju. Identifikovanje stvarnih i potencijalnih konkurenata, odnosno platformi koje na neki način ograničavaju ili su pod uticajem aktivnosti posmatrane platforme, zahteva da se uzme u obzir činjenica da različiti poslovni modeli koje primenjuju platforme, mogu da konkurišu jedni drugima u nekim ili u svim aktivnostima.

Analitički koraci u slučajevima prava konkurencije počinju sa opisom strukture tržišta. Prvo se definiše se relevantno tržište, zatim se identifikuju konkurenti, i na kraju se testira da li vodeće kompanije na tržištu imaju dominantan položaj. Sledeći korak je analiza ponašanja učesnika na tržištu i izvodi ocena da li je njihovo ponašanje u skladu sa pravilima konkurencije. Osnovni problem kod tradicionalnog jednosmernog pristupa jeste što ne obuhvata uzročne odnose koji deluju u suprotnom smeru, od performansi, preko poslovnog ponašanja do povratnog uticaja na strukturu tržišta. Ukoliko je taj povratni uticaj izražen i jak, tradicionalni pristup bi trebalo promeniti i u obzir uzeti dinamiku tržišta, naročito iz razloga što su digitalna tržišta izuzetno dinamična.

U okviru digitalnih tržišta adekvatnije je kao polazni analitički korak staviti fokus na poslovni slučaj i detaljno analizirati kompaniju koja je predmet ispitivanja. Osnovana svrha ovog početnog koraka treba da bude identifikacija kompanija i poslovnih modela koji jesu ili bi mogli da budu konkurenti posmatranoj kompaniji, odnosno posmatranom poslovnom modelu. Takođe i analitički alati tela za zaštitu konkurencije

moraju se konstantno prilagođavati promenama koje se dešavaju na digitalnim tržištima. Jak povratni efekat koji postoji na tim tržištima u prvi plan stavlja ponašanje posmatrane kompanije i njenih konkurenata i upravo od njihovog ponašanja zavisi ocena njihove tržišne moći i dominacije. Na ovim tržištima, tržišna učešća i profitne marže nisu toliko značajne za određivanje tržišne moći (Evropski parlament, 2015). Mnogo je važnije posmatrati indikatore koji ukazuju na nivo osporavanja ulaska na tržište kao što su prisustvo ulaznih barijera, dostupnost alternativnih načina dolaska do krajnjih korisnika i sl.

Kao jedan od bitnih faktora pri određivanju tržišne moći određene platforme, potrebno je uzeti i uverenja korisnika platforme odnosno potrošača. Ovaj faktor ne samo da direktno utiče na konkurenciju na tržištu, već itekako utiče i na konkurenciju za tržište zbog izraženih mrežnih efekata na tržištu platformi. On posebno ima uticaj na određivanje stepena prednosti koju poseduje postojeća platforma na tržištu u odnosu na potencijalne nove platforme (Biglaiser i Cremer, 2020). Identifikovanje postojanja platforme ka kojoj gravitiraju korisnici može pomoći u razumevanju izvora stvaranja tržište moći.

Tehničko pitanje koje se pojavljuje prilikom određivanja relevantnog tržišta u slučaju platformi jeste primena testa pretpostavljenog monopoliste. Test pretpostavljenog, odnosno hipotetičkog monopoliste (engl. *Small but Non-transitory Increase in Prices SSNIP*) je najrasprostranjeniji metod za određivanje relevantnog tržišta (Daljord, et al., 2007). Predstavljen je 1982. godine u okviru smernica za sprovođenje koncentracije u SAD-u (U.S. Department of Justice, 1982). Na osnovu ovog testa utvrđuje se da li će dato povećanje cena proizvoda na posmatranom relevantnom tržištu biti profitabilno za pretpostavljenog monopolistu ili ne. U Evropskoj uniji test hipotetičkog monopoliste upotrebljen je prvi put 1992. godine u slučaju Nestle/Perrier (IV/M.190, 1992). U smernicama za određivanje relevantnog tržišta Evropske komisije (engl. *Commission's Notice for the definition of the relevant market*) iz 1997. godine Evropska komisija je i zvanično prihvatila test hipotetičkog monopoliste.

Ovaj pristup, u slučaju dvostranih tržišta kao što su platforme moguće je prilagoditi tako da uzme u obzir povratne efekte između različtih strana tržišta (Franck i Peitz, 2019). Međutim, teškoće u primeni

ovog testa se javljaju ako je usluga besplatna na nekoj strani tržišta. Nulta cena povećava nivo kompleksnosti primene ovog testa. Pre svega, ovakva cena predstavlja ograničenje koje u ovom slučaju ima pojačan efekat na nivo barijera ulaska na tržište. U tom slučaju, cena kao osnovni parametar konkurencije gubi na značaju. Fokus se pomera na necenovne parametre konkurencije. Kada su digitalne platforme u pitanju tu pre svega dolazi do izražaja kvalitet usluge koja se pruža i politika privatnosti. U ovom slučaju javlja se potreba za korišćenjem modifikovanog testa pretpostavljenog monopoliste (Evropska komisija, 2018).[1]

Oblici povrede konkurencije na tržištu platformi

Pregledom literature uočene su potencijalno najverovatnije moguće povrede konkurencije na tržištu platformi. To su: predatorske cene, ekskluzivnost, vezivanje usluga i vertikalna integracija sa efektima zatvaranja. U nastavku će za svaku od navedenih poslovnih praksi biti dato kratko pojašnjenje.

Primena predatorskih cena podrazumeva prodaju proizvoda ili usluga po cenama koje su niže od cena koštanja sa namerom da se sa tržišta istisnu postojeći konkurenti kako bi kasnije usled odsustva konkurencije bilo moguće postaviti cene na višem nivou i na taj način ostvariti monopolski profit. Međutim, kada su u pitanju platforme i dvostrana tržišta moguće je da se gubitak usled niže ili nulte cene na jednoj strani tržišta nadoknadi prihodima ostvarenim na drugoj strani tržišta.

Kada se na tradicionalnim tržištima sprovodi test primene predatorskih cena obično se postavljena cena poredi sa marginalnim ili varijabilnim troškovima. Koristeći istu analogiju, primena ovog testa na tržištu platformi bi podrazumevala i određene specifičnosti (Berhinger i Filistrucchi, 2015). Pošto postoje dva tržišta i praktično dve cene, po jedna za svako tržište, neophodno je istovremeno sprovesti dva testa. Pored toga, svaki test treba da uzima u obzir cenu, marginalne i

[1] SSNDQ test (Small but Significant Non-transitory Decrease in Quality). Ovaj test je korišćen od strane Evropske komisije u slučaju Google Android, Case AT.40099.

varijabilne troškove i na jednoj i na drugoj strani tržišta, kao i unakrsne mrežne efekte.

Kada je tržište platformi u pitanju ekskluzivnost može da se odnosi na jednu od dve strane tržišta ili istovremeno na obe strane tržišta, koja se ogleda u različitim oblicima sprečavanja korisnika da koriste druge konkurentske platforme (Carroni et al. 2019). Zabrinutost u pogledu ekskluzivnosti nastaje zbog toga što uspostavljanje ekskluzivnosti na jednoj strani može negativno da utiče na obe strane tržišta posmatrane platforme. Tako je u istraživanju koje je Lee (2013) uradio za tržište video igara utvrđeno da je uspostavljanje ekskluzivnosti na tržištu softvera za video igre, dovelo do značajnog smanjenja tražnje i na tržištu softvera i na tržištu hardvera.

Pored toga, ekskluzivni aranžmani na tržištu platformi mogu imati za cilj i očuvanje dominantnog položaja. Kada na tržištu platformi postoje sve veći prinosi, ekskluzivno poslovanje se može koristiti za podizanje barijera ulaska na tržište. Postojeća platforma na tržištu može ponuditi određene ekskluzivne aranžmane postojećim korisnicima i pre nego što bude izložena direktnom konkurentskom pritisku od strane platforme koja namerava da uđe na tržište. Na taj način izbegava se direktan cenovni rat sa neposrednim konkurentima Ovaj oblik poslovanja može da obezbedi postojećoj platformi ekskluzivno korišćenje platforme od strane kritične mase koja stvara mrežne efekte i samim tim stekne značajnu konkurentsku prednost nad postojećim i potencijalnim konkurentima u odnosu na ostatak potencijalnih korisnika. U ovom slučaju svi potencijalni korisnici se opredeljuju za korišćenje postojeće platforme. Novi učesnik na tržištu, da bi pridobio neopredeljene korisnike mora cene svojih usluga da uspostavi na značajno nižem nivou i da pruži značajno veći kvalitet u odnosu na posojeću platformu što značajno otežava ulazak novih učesnika na tržište, kao i povećanje tržišnog učešća postojećih učesnika.

Vezivanje usluga postoji u slučaju kada je prodaja jedne usluge uslovljena prodajom druge usluge i praktično se prodaju u paketu. U tom slučaju, korisnici ukoliko žele da kupe jednu uslugu moraju da kupe i drugu, čak iako u tom trenutku nemaju izraženu potrebu za tom drugom uslugom. Vezivanje je veoma čest i prilično poznat fenomen na digitalnim tržištima. Česta pojava vezivanja određenih usluga javlja se

kao rezultat same karakteristike navedenih tržišta, a to je činjenica da na ovim tržištima, uključujući i tržišta platformi, varijabilni troškovi su izuzetno mali. Rad platformi, zasniva se kako na korišćenju ekonomije obima, tako i na korišćenju ekonomije širine. Kada se jednom formira usluga na određenoj platformi, veličina broja korisnika ne utiče značajno na promenu troškova pružanja te usluge. To znači da sami troškovi rada platforme neće značajno odstupati u zavisnosti od broja korisnika koji koriste određenu uslugu. Uzimajući u obzir ovu karakteristiku rada platformi, jasno je zašto je za same platforme jednostavnije a ujedno i isplativije da ponude sve svoje usluge u paketu sa jedinstvenom ukupnom cenom, nego da određuju cene za svaku pojedinačnu uslugu i omoguće korisnicima da biraju koje usluge žele da koriste, a koje ne.

Tradicionalna analiza ove poslovne prakse prepoznaje dva motiva za njenu primenu koja mogu biti problematična sa aspekta politike zaštite konkurencije (Fumagalli i Motta, 2019). To su cenovna diskriminacija kupaca i isključivanje konkurenata sa tržišta. Kada govorimo o cenovnoj diskriminaciji na tržištu platformi, to znači da platforma kreira cene svojih usluga u zavisnosti od tipa korisnika. Drugim rečima, cena iste usluge je različita za različite tipove korisnika. Platforma koja poseduje dominantan položaj može u zavisnosti od informacija koje ima o svakom pojedinačnom korisniku da odredi maksimalnu cenu koju je taj korisnik spreman da plati za određeni paket usluga.

Druga mogućnost korišćenja prakse vezivanja proizvoda jeste da se isključe konkurenti. Da bismo ovu praksu pojasnili poslužićemo se jednim hipotetičkim primerom. Pretpostavimo da na tržištu postoje dve platforme koje nude identične usluge s tim što jedna platforma pored te usluge nudi još jednu uslugu koju ne nudi druga platforma. Ukoliko bi platforma koja pruža obe usluge određivala cene za svaku uslugu pojedinačno, onda bi bila izložena direktnom konkurentskom pritisku platforme koja pruža istu uslugu. Ukoliko bi postavila jednu cenu za obe usluge, onda bi korisnici ukoliko žele da kupe jedinstvenu uslugu koju pruža samo ova platforma istovremeno morali da kupe i drugu uslugu. Na taj način bi platforma koja ima dominantan položaj u pogledu jedinstvene usluge koju pruža, putem vezivanja prodaje svojih usluga, iskoristila za istiskivanje konkurenata koji pružaju identičnu uslugu.

Vertikalna integracija platformi se javlja vrlo često u situaciji kada različite platforme pružaju komplementarne usluge, odnosno kada se pružanje usluge na jednoj platformi oslanja na uslugu koju pruža druga platforma. U ovom slučaju postoje veoma izraženi motivi za integraciju platformi. Iako vertikalna integracija komplementarnih usluga može imati pozitivne efekte u pogledu smanjivanja troškova i povećanja mrežnih efekata što povećava korisnost za potrošače, odnosno korisnike predmetnih usluga na platformi, takođe može se dovesti u pitanje potencijalno ograničavanje pristupa drugim dobavljačima komplementarnih usluga.

Razvijene platforme imaju mogućnost da favorizuju svoje dobavljače ili čak i da se jednostavno i lako vertikalno integrišu. Na tržištima na kojima posluju platforme kao i u slučaju većine tržišta, vertikalna integrisanost može dovesti do povećanja efikasnosti. Međutim, pod određenim okolnostima vertikalna integrisanost kod ekonomije platformi može dovesti i do antikonkurentskog zatvaranja tržišta (Evropska komisija, 2017). Ako vertikalno integrisane platforme kontrolišu veliki deo ponude, postoji opasnost da potrošači neće biti spremni da pređu na druge platforme ukoliko one nemaju dovoljan broj učesnika na strani ponude. Zbog toga kompanije koje u svom sastavu poseduju platforme mogu iskoristiti poverenje potrošača ili njihovu lojalnost i da u cilju sticanja ekstra profita otpočnu sa sprovođenjem antikonkurentskih praksi ako što su prekomerne cene, diskriminacija, vezana prodaja i slično.

Jedan od slučajeva korišćenja efekata vertikalne integracije odnosi se na Google i Microsoft.[2] Podaci do kojih su došli anonimni istraživači koji rade u oblasti digitalnog oglašavanja su pokazali da Google i Microsoft puštaju „nebitne i oglase niske vrednosti" svojim partnerima. U izveštaju se navodi da su Alphabet-ov Google i Microsoft Corp. koristili tržište online oglašavanja na štetu manjih konkurenata. Ova dva tehnološka giganta su navodno preplavljivali manje pretraživačke kompanije sa spam oglasima dok su najvrednije oglašivače zadržavali za sebe. Evropska komisija od prošle godine ispituje Google-ove oglasne prakse,

[2] https://www.pymnts.com/antitrust/2022/report-microsoft-google-allegedly-use-spam-ads-to-chill-competition/ (pristup 18.03.2022.).

kada je i poslala upitnike izdavačima i oglasnim kompanijama tražeći odgovore na ulogu Google-a kao posrednika u vrednosnom lancu digitalnog oglašavanja.

Zaključak

Na digitalnim tržištima koncentracija dovodi do postizanja određenih efikasnosti. Svaki novi korisnik stvara veću marginalnu vrednost za sve korisnike. Za razliku od tradicionalnih tržišta sa mrežnim efektima gde struktura troškova uslovljava monopolizaciju tržišta, kod digitalnih tržišta tražnja je ta koja može dovesti do monopolizacije tržišta.

Digitalizacija ekonomije kreirala je mnoge izazove za politiku zaštite konkurencije. Postavlja se pitanje da li je tradicionalni pristup analizi uslova konkurencije adekvatan i u slučaju digitalnih tržišta. Kod tradicionalnog pristupa analitički koraci prate jednosmerni pravac. U prvom koraku, polazi se od pretpostavke povrede konkurencije, a zatim se najpre definiše relevantno tržište. Posle tog koraka formira se osnova za ostatak analize. Primena ovog pristupa otežana je kod digitalnih tržišta, jer digitalne kompanije često konkurišu i u pogledu razvoja novih poslovnih modela i na taj način, stalno redefinišu granice tržišta, što dovodi do stvaranja potpuno novih tržišta.

U okviru digitalnih tržišta adekvatnije je kao polazni analitički korak staviti fokus na poslovni slučaj i detaljno analizirati kompaniju koja je predmet ispitivanja. Osnovana svrha ovog početnog koraka treba da bude identifikacija kompanija i poslovnih modela koji jesu ili bi mogli da budu konkurenti posmatranoj kompaniji, odnosno posmatranom poslovnom modelu. Takođe i analitički alati tela za zaštitu konkurencije moraju se konstantno prilagođavati promenama koje se dešavaju na digitalnim tržištima. Jak povratni efekat koji postoji na tim tržištima u prvi plan stavlja ponašanje posmatrane kompanije i njenih konkurenata i upravo od njihovog ponašanja zavisi ocena njihove tržišne moći i dominacije. Na ovim tržištima pored tržišnog učešća i profitne marže, veoma je važno posmatrati i indikatore koji ukazuju na nivo osporavanja ulaska na tržište kao što su prisustvo ulaznih barijera, dostupnost alternativnih načina dolaska do krajnjih korisnika i sl.

Koristi potrošača uvek su u fokusu politike zaštite konkurencije. Tu se ništa ne menja ni u slučaju turbulentnog i dinamičnog tržišta platformi. Možemo se zaključiti da koristi potrošača dobijaju sve više na značaju sa pojavom digitalizacije. Međutim, dolazi do promene u samom sprovođnju politike zaštite konkurencije, naručito u pogledu efikasnosti primene zakona. Ono što se značajno menja na tržištima koja pripadaju digitalnom sektoru, jeste taj određeni ravnotežni balans između statičke i dinamičke efikasnosti. Statička efikasnost se bazira na cenovnoj konkurenciji, dok dinamička efikasnost pored cenovne konkurencije pojačava značaj necenovnih parametara konkurencije. U okviru dinamičke efikasnosti ne mora da znači da je uvek efikasniji onaj koji ima nižu cenu, već je efikasniji onaj koji brže inovira i implementira inovacije. Zbog svega toga, neophodno je pomeriti granicu balansa i u okviru digitalnih tržišta, prednost dati dinamičkoj efikasnosti u odnosu na statičku.

Reference

1. Armstrong, M. (2006). "Competition in Two-Sided Markets", RAND Journal of Economics, Vol. 37(3), 668-691.
2. Berhinger, S., and Filistrucchi, L. (2015). "Areeda-Turner in Two-Sided Markets", Review of Industrial Organization, Vol. 46(3), 287-306.
3. Biglaiser, G., and Cremer, J. (2020). "The value of incumbency in heterogeneous platforms", American Economic Journal: Micro, forthcoming.
4. Biglaiser, G., Cremer, J., and Veiga, A. (2020). "Migration between platforms", TSEWorking Paper, n. 19-1038.
5. Case: Nestle/Perrier, (IV/M.190), (1992). Preuzeto sa http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1992:356:FULL:EN:PDF (pristup 26.02.2022.).
6. Carroni E., Madio, L. and Shekhar, S. (2019). "Superstars in two-sided markets: exclusives or not?", CESifo working paper 7535.
7. Crémer, J., de Montjoye, Y. A., Schweitzer, H. (2019). Competition Policy for the digital era. Final report. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
8. Daljord, O., Sorgard, L., Thomassen, O., (2007), „The SSNIP Test and Market Definition with the Aggregate Diversion Ratio: A Reply to Katz and Shapiro", *Journal of Competition Law & Economics*, 4(2), ss. 263-270.
9. Eisenmann, T., Parker, G. and Van Alstyne, M. (2011). "Platform

envelopment", Strategic Management Journal, Vol. 32(12), ss.1270-1285.

10. Evans, D. S., (2011), The Antitrust Economics of Free, Competition Policy International. Dostupno na: https://www.competitionpolicyinternational.com/assets/Uploads/Evans-with-Cover.pdf , pristup (10.03.2022.).
11. Evans, D.S. (2017). "Why the dynamics of competition for online platforms leads to sleepless nights but not sleepy monopolies", SSRN 3009438.
12. Evropska komisija, (1997), „Commission notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law", *Official Journal of the European Communities*, 97/C 372/03.
13. Evropska komisija, (2016), „*Online Platforms and the Digital Single Market*: *Opportunities and Challenges for Europe*, COM(2016) 288, Dostupno na: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52016DC0288, pristup (23.3.2022.).
14. Evropska komisija, (2017), Antitrust: Commission fines Google €2.42 billion for abusing dominance as search engine by giving illegal advantage to own comparison shopping service. Dostupno na: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1784_en.htm, pristup (13.03.2022.).
15. Evropska komisija (2018), Case AT.40099 Google Android, dostupno na: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40099/40099_9993_3.pdf , pristup 17.03.2022.
16. Evropski parlament, (2015), Challenges for Competition Policy in a Digitalised Economy, Policy Department, Economic and Scientific Policy. Dostupno na: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542235/IPOL_STU(2015)542235_EN.pdf, pristup (14.03.2022.).
17. Franck, J.U., and Peitz, M. (2019). Market Definition and Market Power in a Platform Economy, CERRE Report.
18. Fumagalli, C., and Motta, M. (2019). "Dynamic Vertical Forclosure", Working Paper No. 522, dosupno na https://www.csef.it/WP/wp522.pdf , pristup 18.03.2022.
19. Hurkens, S., and Lopez, A. (2014). "Mobile Termination, Network Externalities and Consumer Expectations", The Economic Journal, Vol. 124, 1005-1039.
20. Jullien, B., Sand-Zantman, W. (2020), The Economics of Platforms: A Theory Guide for Competition Policy, Munich Society for the Promotion of Economic Research – CESifo.
21. Karle, H., Peitz, M., and Reisinger, M. (2020). "Segmentation versus Agglomeration: Competition between Platforms with Competitive Sellers", Journal of Political Economy, Vol. 128(6), 2329-2374.
22. Lee, R. S. (2013). Vertical integration and exclusivity in

platform and two-sided markets. American Economic Review, 103(7), 2960-3000.

23. Newman, J. M., (2015), Antitrust in Zero-price Markets: Foundations, University of Pennsylvania Law Review, Vol. 164: 149.
24. Niels, G. (2019). "Transaction Versus Non-Transaction Platforms: A False Dichotomy in Two-Sided Market Definition", Journal of Competition Law & Economics, Vol. 15, Issue 2-3.
25. Walsh, D., (2015), Competition Policy in the Digital Age: A Practical Handbook, GSMA.
26. Zimmer, D., Kollmann, D., Nocker, T., Wambach, A., Westerwelle, A., (2015), Competition policy: The challenge of digital market, Special Report by the Monopolies Commission pursuant to section 44(1)(4) of the Act Against Restraints on Competition. Dostupno na: http://www.monopolkommission.de/images/PDF/SG/s68_fulltext_eng.pdf, pristup (10.03.2022.).

IMPACT OF PLATFORMS AND DIGITAL MARKETS TO COMPETITION POLICY DEVELOPMENT

The development of communication resources, information technology and Internet has made revolution in the exchange of goods and services on the market. Further, this development has been followed by evolving a new business models applied by particular market participants. The aim of the business models has been to facilitate interaction between individuals and/or companies. In the literature, as names for these business models have been used platforms and digital markets. The subject of this paper is economics of platforms. The aim of this paper is to explain the way that platforms compete each other and to determine the impact that competition between platforms has to the competition policy. Firstly, in the paper will be shown review of theory on which economics of platforms and digital markets are based, and after that, issues of competition policy on the digital markets will be analyzed.

Keywords: Competition policy, platforms, digital markets.

ANALIZA KONKURENTNOSTI DOMAĆE PRIVREDE I KVALITETA POSLOVANJA NJENIH PREDUZEĆA

Dragana Đurić[*]

Dejan Đurić[**]

Dragana Rošulj[***]

Svaka nacionalna ekonomija koja želi da uspešno funkcioniše na međunarodnoj sceni mora da prihvati izazove globalnog poslovnog okruženja. Savremene privrede i njihova preduzeća funkcionišu u uslovima globalnog tržišta na kome uspeh svakog ekonomskog aktera zavisi od njegove sposobnosti da bude konkurentan, inovativan i fleksibilan. To znači da ključ za unapređenje i jačanje konkurentnosti privrede i njenih preduzeća u takvim uslovima treba tražiti u permanentnom podizanju nivoa znanja i inovativnosti.

U složenim konkurentskim odnosima koji vladaju svetskom ekonomskom scenom, male privrede, poput privrede Srbije, svoj put ka međunarodnom uspehu moraju graditi na jačanju inovativnosti, ubrzanju investicionih aktivnosti preduzeća, podizanju kvaliteta domaćih institucija, unapređenju investicionog ambijenta i jačanju konkurentnosti svih privrednih subjekata i celokupne privrede. Rast investicija koje se baziraju na znanju i inovativnosti, unapređenje kvaliteta poslovanja privrednih subjekata, jačanje institucija i unapređenje konkurentnosti domaće privrede i njenih preduzeća, nameću se kao najvažniji ciljevi ekonomske politike Republike Srbije u budućnosti. U tom smislu, osnovni cilj rada jeste sagledavanje i analiza konkurentske sposobnosti domaće privrede i njenih preduzeća i ukazivanje na ključne faktore unapređenja njihove međunarodne konkurentnosti i boljeg pozicioniranja na globalnom tržištu.

Ključne reči: konkurentnost, globalizacija, investicije, tržište, poslovno okruženje

[*] Akademija tehničkih strukovnih studija Beograd, e-mail: ddjuric@politehnika.edu.rs
[**] Visoka poslovna škola strukovnih studija Novi Sad, e-mail: ddjuric971@gmail.com
[***] Akademija tehničkih strukovnih studija Beograd, e-mail: ddjuric@politehnika.edu.rs

Metodologija

Teorijska elaboracija i postavljeni zadaci opredelili su nas da u radu koristimo deskriptivnu, komparativno-istorijsku i analitičko-sintetičku metodu, kao i analizu sadržaja. Osnovni izvori podataka su materijali Ministarstva finansija Republike Srbije, Narodne banke Srbije, Svetskog ekonomskog foruma, Svetske banke, Republičkog zavoda za statistiku i drugi relevantni izvori.

Uvod

Savremene privrede funkcionišu u uslovima globalnog tržišta na kome uspeh svakog ekonomskog aktera zavisi od njegove sposobnosti da bude konkurentan, inovativan i fleksibilan. U složenim konkurentskim odnosima koji vladaju svetskom ekonomskom scenom, male privrede, poput privrede Srbije, svoj put ka međunarodnom uspehu moraju graditi na ubrzanju investicionih aktivnosti, podizanju kvaliteta domaćih institucija, unapređenju investicionog ambijenta i jačanju konkurentnosti svojih privrednih subjekata i celokupne privrede.

S obzirom na to da je privreda Srbije u ranijem vremenskom periodu bila suočena sa brojnim političkim i ekonomskim problemima zbog kojih je kasnio proces tranzicije, sve je to, u sadejstvu sa drugim negativnim faktorima, uticalo na njeno ekonomsko nazadovanje i slabo pozicioniranje na međunarodnom tržištu. U takvim okolnostima je veoma važno stvoriti podsticajan privredni ambijent koji će voditi izgradnji konkurentne i izvozno orijentisane privrede, čija bi preduzeća lakše pronalazila svoje mesto na međunarodnom tržištu. U tom smislu, u radu je poseban akcenat stavljen na analizu konkurentske sposobnosti domaće privrede i njenih preduzeća uz posebno naglašavanje uloge jednog od najpoznatijih indeksa konkurentnosti - Indeksa globalne konkurentnosti (IGK), koji je razvio Svetski ekonomski forum.

Pojam i faktori konkurentnosti privrede i preduzeća

Konkurentnost privrede predstavlja važan preduslov njenog uspešnog pozicioniranja na međunarodnom tržištu. Konkurentnost se definiše kao sposobnost privrede da se uspešno takmiči na

globalnom tržištu. Jačanje konkurentnosti jedne privrede znači da ta privreda postaje produktivnija i da postaje sposobnija da proizvodi veću količinu roba i usluga, što vodi rastu životnog standarda njenih stanovnika. Visok stepen konkurentnosti dovodi do dublje integracije privrede u međunarodne trgovinske i investicione tokove i omogućuje njen dugoročan i održiv rast. Prema definiciji OECD-a, konkurentnost je mera sposobnosti zemlje da u slobodnim i ravnopravnim tržišnim uslovima proizvede robe i usluge koje prolaze test međunarodnog tržišta, uz istovremeno zadržavanje i dugoročno povećanje realnog dohotka stanovništva [2]. Konkurentnost, dakle, predstavlja takmičenje, suparništvo ili proces nadmetanja koji ima za cilj postizanje što boljih rezultata zemlje na svetskom tržištu. U tom smislu, možemo istaći da je konkurentnost koncept koji objašnjava zašto se neke zemlje razvijaju brže od drugih.

Svetski ekonomski forum definiše konkurentnost jako široko, kao skup institucija, politika i činilaca koji određuju stepen produktivnosti zemlje. Nivoom konkurentnosti izražava se kapacitet nacionalne privrede da u srednjoročnom periodu generiše održivi ekonomski rast na postojećem nivou razvijenosti. Polazeći od definicije konkurentnosti, autori Ristić i Tanasković ukazuju na terminološku razliku između konkurentnosti i konkurencije, jer se u široj domaćoj javnosti, štampanim i elektronskim medijima, ova dva termina nepravilno koriste kao sinonimi, te se unapređenje konkurentnosti i unapređenje konkurencije neopravdano poistovećuju [12]. Naime, konkurencija kao tržišni fenomen, prema mišljenju ovih autora, govori o intenzitetu tržišne utakmice između tržišnih učesnika, kako na strani ponude tako i na strani tražnje za dobrima i uslugama.

Podsticanje konkurencije na parcijalnim tržištima bi trebalo da rezultira nižim cenama, većim kvalitetom i raznovrsnošću proizvoda i usluga, učestalim inovacijama na strani ponude, što ima pozitivne implikacije na potrošačev višak. Zbog svog pozitivnog dejstva na nivo blagostanja parcijalnih tržišta, zaštita i podsticanje konkurencije su teme od prvorazrednog značaja za sve tržišne privrede. Podizanje nivoa konkurencije između tržišnih učesnika i ceteris paribus dovodi do unapređenja konkurentnosti zemlje, ali suprotno ne mora da važi. Naime, aspekti konkurencije ulaze u proračun samo jednog od ukupno dvanaest stubova konkurentnosti zemlje („Efikasnost tržišta

dobara"), što konkurentnost čini znatno širim i obuhvatnijim pojmom od konkurencije.

Makroekonomski i mikroekonomski aspekti konkurentnosti

Postoje makroekonomski i mikroekonomski elementi konkurentnosti. Mikrokonkurentnost se odnosi na konkurentnost preduzeća i ogleda se u relativnoj prednosti nad drugim preduzećima (niže cene, bolji kvalitet roba i usluga, bolja prodajna mreža, bolje poznavanje tržišta i dr.). Mikroekonomski elementi konkurentnosti deluju direktno na produktivnost preduzeća. Ostvarivanje konkurentskih prednosti predstavlja specifičan odgovor preduzeća na impulse iz okruženja. Usaglašavajući posebne sposobnosti sa kritičnim faktorima uspeha na ciljnom tržištu preduzeće identifikuje svoje konkurentske prednosti. One podrazumevaju postojanje ili ostvarivanje onog stepena sposobnosti preduzeća koji se zahteva na tržištu i koji konkurencija ne može tako lako dostići. Konkurentske prednosti firme su izračenije, što su jedinstvenije, što znači da ne mogu biti tako lako i jednostavno imitirane. U uslovima kada savremena preduzeća opslužuju potrošače u kontekstu snažnog konkurentskog okruženja, koje je sve više globalizovano, za mnoga preduzeća pa i grane, prisutna je potreba redefinisanja kategorije uspešnosti [7].

Za razliku od mikroekonomskih, makroekonomski elementi konkurentnosti imaju indirektan uticaj na preduzeća. Taj uticaj se ostvaruje preko makroekonomske politike (monetarna i fiskalna politika), društvene infrastrukture i političkih institucija. Na makronivou, nacionalna konkurentnost ili konkurentnost zemalja definiše se kao sposobnost zemlje da ostvari brži privredni rast od ostalih zemalja i da poveća društveno blagostanje tako da se njena privredna struktura menja i efikasno prilagođava promeni tržišnih uslova na međunarodnom planu. Makroekonomska konkurentnost je širi pojam, i kao koncept nije identičan konkurentnosti na nivou preduzeća. Ona se izgrađuje tako da zemlja rastom izvoza robe i usluga pokriva uvoz i istovremeno doseže faktorske dohotke, sa kojima može konkurisati dohocima zemalja sa kojima se odvija njena spoljnotrgovinska razmena. Odnosno, makro konkurentnost je mera sposobnost određene države da u uslovima slobodnog i fer tržišta

proizvodi i distribuira robe i usluge u međunarodnoj trgovini, u uslovima kada su domaća preduzeća izložena neposrednom uticaju međunarodne konkurencije, i to čini na način koji dovodi do stalnog povećanja životnog standarda.

Prema tome, konkurentnost na nivou zemlje temelji se na ekonomskom rastu, razvoju, rastu produktivnosti i transformaciji rasta u rast standarda stanovništva [3]. Primarni cilj dostizanja i unapređenja konkurentnosti u savremenim uslovima je trajan i održiv ekonomski rast iskazan kroz rast BDP-a i BDP-a per capita, koji osigurava povećanje zaposlenosti i, u krajnjoj liniji, podizanje kvaliteta života. Pored primarnog cilja, može se reći da postoji spektar ciljeva koji se mogu smatrati zajedničkim za većinu privreda u svetu [2,3]:

- rast proizvodnje roba i usluga (kvantitativno i kvalitativno);
- rast produktivnosti i povećanje ekonomske efikasnosti;
- strukturne promene u privredi i industriji;
- povećanje izvoza i uravnoteženje spoljnotrovinskog bilansa;
- rast investicione aktivnosti i privlačenje direktnih investicija;
- razvoj inovacija i tehnologija;
- rast zaposlenosti (smanjenje stope nezaposlenosti);
- osnivanje novih firmi, razvoj i jačanje malih i srednjih preduzeća;
- razvoj liderstva i preduzetničke kulture;
- razvoj klastera;
- jačanje tržišne konkurencije i bolja regulacija monopola;
- usavršavanje sistema obrazovanja, razvoj sistema doživotnog učenja i povećanje ulaganja privrede i države u obrazovanje;
- poboljšanje obrazovne i kvalifikovane strukture stanovništva;
- razvoj i unapređenje institucija i infrastrukture;
- politička stabilnost.

U makroekonomskoj teorijskoj misli postoje dva shvatanja pojma konkurentnosti: tradicionalno i savremeno shvatanje [13].

Tradicionalno se konkurentnost shvata kao nacionalno učešće na svetskom tržištu ili svetskoj trgovini. Posledično, to čini konkurentnost igrom sa nultim rezultatom, odnosno jedna zemlja može da poveća ili poboljša svoju konkurentnost, jedino na račun druge zemlje. Radi ostvarivanja ovog cilja i povećanja izvoza, cena lokalne radne snage

se održava na veoma niskom nivou i vrši se devalvacija nacionalne valute. Smatra se da jeftina radna snaga i jeftina domaća valuta čine jednu zemlju konkurentnijom na svetskom tržištu. Međutim, ovakvo shvatanje konkurentnosti je u potpunosti u suprotnosti sa nacionalnim ekonomskim progresom i visokim životnim standardom. Jeftina radna snaga samo ukazuje na nedostatak konkurentnosti i koči privredni razvoj. Devalvacijom nacionalne valute kompletna nacija plaća svojevrstan porez prodajom svojih nacionalnih proizvoda i usluga po niskim cenama, a kupovinom proizvoda i usluga po većim cenama na svetskom tržištu.

Savremeno shvatanje koncepta konkurentnosti podrazumeva nalaženje odgovora na pitanje: šta je izvor, odnosno šta je u osnovi nacionalnog prosperiteta i životnog standarda? Nacionalni životni standard je rezultat produktivnosti date privrede, merene vrednošću dobara i usluga proizvedenih po jedinici ukupnih resursa kojima jedna ekonomija raspolaže (humani kapital, finansijski kapital, prirodni resursi). Prema tome, produktivnost zavisi, kako od vrednosti proizvedenih nacionalnih proizvoda i usluga, izraženih tržišnim cenama, tako i od efikasnosti njihove proizvodnje.

Ako se prethodne napomene uzmu u obzir, onda se savremeno shvatanje konkurentnosti svodi na *produktivnost*. Konkurentnost zasnovana na produktivnosti je u saglasnosti sa ekonomskim razvojem i visokim životnim standardom stanovništva, što podrazumeva adekvatno plaćenu radnu snagu, visoke prinose na kapital, itd. Produktivnost, s toga treba da bude pravi cilj svake privrede, a ne izvoz sam po sebi. Samo povećanje izvoza proizvoda i usluga, koji mogu efikasno da budu proizvedeni i plasirani, ima efekta na povećanje nacionalne produktivnosti.

Ovako shvaćena konkurentnost nije izolovan fenomen, već interdisciplinarna pojava koja povezuje poslovnu strategiju, makroekonomsku politiku, pravnu i regulatornu reformu, obrazovanje, politiku konkurentnosti i mnoštvo ostalih ekonomskih, poslovnih i društvenih faktora na stvaranju jedinstvenog strategijskog plana u cilju stvaranja veće dodatne vrednosti.

Kao relativno kompleksan pokazatelj (izraz) uspešnosti poslovanja, konkurentnost zavisi od niza faktora. Svi ovi činioci mogu se

klasifikovati u spoljne i unutrašnje faktore konkurentnosti. *Spoljni faktori konkurentnosti* su: makroekonomsko upravljanje (ekonomska politika), infrastruktura, pravno okruženje i regulacija, javni sektor i državna uprava (administracija), obrazovanje, porezi i doprinosi, finansijski sistem, posebne mere podrške preduzećima i sl. *U unutrašnje faktore konkurentnosti* ubrajaju se: upravljačke sposobnosti, ljudski resursi, produktivnost, profitabilnost, inovativnost, kvalitet i sl.

Već na prvi pogled je jasno da su mnogi od navedenih faktora konkurentnosti, i to ne samo eksterni, pod neposrednom kontrolom vlada. Svesne svoje odgovornosti za razvoj konkurentnosti, vlade mnogih zemalja neposredno su angažovane na povećanju konkurentnosti privreda svojih zemalja.

Analiza konkurentnosti privrede Srbije

Konkurentnost jedne privrede predstavlja stepen uspešnosti njenog pozicioniranja u okviru globalnog tržišta. Konkurentnost bismo mogli definisati kao skup institucija, politika i činilaca koji determinišu stepen produktivnosti zemlje. Ako se prethodne napomene uzmu u obzir, onda se savremeno shvatanje konkurentnosti svodi na produktivnost. Nivoom konkurentnosti izražava se kapacitet nacionalne privrede da u srednjoročnom periodu generiše održivi ekonomski rast na postojećem nivou razvijenosti.

U analizi konkurentnosti privrede Srbije oslanjamo se na jedan od najpoznatijih indeksa konkurentnosti - *Indeks globalne konkurentnosti (IGK),* koji je razvio Svetski ekonomski forum. Globalni indeks konkurentnosti zasniva se na emprijskim istraživanjima koja su identifikovala širok spektar parametara koji utiču na konkurentnost jedne privrede. Ti parametri obuhvataju makroekonomske i mikroekonomske faktore, kao i faktore razvijenosti institucija. Svi ovi parametri zajedno doprinose konkurentnosti nacionalne privrede, definisane kao skup institucija, faktora i politika koji određuju nivo produktivnosti zemlje.

Indeks globalne konkurentnosti (IGK) se primenjuje od 2005. godine. Istraživanja na bazi Globalnog indeksa konkurentnosti zasnivaju se na pretpostavci da je konkurentnost kompleksan fenomen na koji utiče mnoštvo faktora. Brojni faktori koji utiču na konkurentnost

grupisani su u 12 stubova konkurentnosti. IGK definiše dve šire oblasti makroekonomske konkurentnosti: (1) makroekonomsku politiku i (2) društvenu infrastrukturu i političke institucije, kao i tri šire oblasti mikroekonomske konkurentnosti: (1) poslovna vizija kompanije, (2) kvalitet poslovnog okruženja i (3) razvoj poslovnih klastera. Time je ovaj indeks obuhvatio faktore jačanja produktivnosti i konkurentnosti u razvojnim procesima u koje su uključene institucije i poslovne asocijacije. Produktivnost i konkurentnost zemlje u krajnjoj instanci određene su produktivnošću i konkurentnošću preduzeća.

Na osnovu godišnjih izveštaja Svetskog ekonomskog foruma možemo videti da je Srbija uoči prvog talasa svetske finansijske krize ostvarila vrednost IGK od 3,90 u 2008. godini, da bi već naredne godine (2009), vrednost IGK primetno opala na 3,77. Nakon tog perioda usledio je postepeni oporavak, da bi se u 2013. godini vrednost IGK ponovo spustila na nivo iz 2009. godine, dok se 2014. vratila na nivo iz 2008. godine. U 2015. godini ostvaren je minimalan pad vrednosti IGK od 0,01, a 2016. i 2017. godine dolazi do primetnog rasta ovog pokazatelja.

Tabela 1: Vrednost IGK za Republiku Srbiju i zemlje regiona (2008-2017)

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

Izvor: WEF (2008, 2009, 2010, 2011, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017.)

Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma o globalnoj konkurentnosti za 2017. godinu, u Srbiji je u posmatranoj godini zabeležena vrednost IGK od 4,14. Srbija je 2017. godine zauzela 78. poziciju na rang listi koja obuhvata 137 zemalja, koje su te godine ušle u analizu SEF-a. U odnosu na prethodnu godinu vrednost IGK za Srbiju je povećana za 0,17, što je dominantno uticalo na poboljšanje pozicije Srbije za 12 mesta (Srbija je u 2016. godini zauzimala 90. mesto na listi, a 2015. godine nalazila se na 94. mestu).

Tabela 2: Rang zemalja prema "Izveštaju o globalnoj konkurentnosti" (2008-2017)

God.	Albanija	BIH	Bugarska	Hrvatska	Mađarska	BJRM	C.Gora	Rumun.	**Srbija**	Slovenija
2008	108	107	76	61	62	89	65	68	**85**	42
2009	96	109	76	72	58	84	62	64	**93**	37
2010	88	102	71	77	52	79	49	67	**96**	45
2011	78	100	74	76	48	79	60	77	**95**	57
2012	89	88	62	81	60	80	72	78	**95**	56
2013	95	87	57	75	63	73	67	76	**101**	62
2014	97	n.a.	54	77	60	63	67	59	**94**	70
2015	93	111	54	77	63	60	70	53	**94**	59
2016	80	107	50	74	69	68	82	62	**90**	56
2017	75	103	49	74	60	n.a.	77	68	**78**	48

Izvor: WEF (2008, 2009, 2010, 2011, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017.)

Kada je reč o merenju napretka Srbije po osnovu nosećih stubova konkurentnosti, u 2017. godini došlo do poboljšanja kod gotovo svih stubova konkurentnosti koje SEF prati (samo u slučaju stuba "Zdravstvo i osnovno obrazovanje" ostvarena je ista vrednost IGK kao i u prethodnoj godini). Poboljšanje pozicije Srbije na listi SEF-a je rezultat aktuelne percepcije poslovnog sveta o sposobnosti zemlje da obezbedi dugoročno stabilan privredni rast.

Među stubovima konkurentnosti kod kojih je došlo do najvećeg povećanja vrednosti indeksa, posebno se ističe stub "Makroekonomsko okruženje". Kod ovog stuba je u 2017. godini došlo do povećanja vrednosti indeksa za 0,5 poena, a identično povećanje se desilo i 2016. godine u odnosu na prethodnu godinu. Ova povećanja indeksa posmatranog stuba konkurentnosti rezultat su, pre svega, uspešne fiskalne konsolidacije i znatno boljih rezultata po pitanju deficita državnog budžeta i rasta kreditnog rejtinga zemlje. Međutim, uprkos vidnom napretku u 2016. i 1017. godini, stub "Makroekonomsko okruženje" jedan od četiri stuba sa najvećim zaostatkom u odnosu na okruženje. U okviru prva četiri stuba koji zajedno predstvaljaju grupu osnovnih faktora konkurentnosti, primetno je povećanje vrednosti indeksa koji je postigao stub "Infrastruktura".

Vrednost IGK se od 2018. godine obračunava u skladu sa novom metodologijom (tzv. IGK 4.0), koja uvodi novi interval vrednosti indeksa, koji se kreće od 0 do 100. Došlo je do promene broja indikatora koji se koriste za praćenje 12 stubova konkurentnosti i drugačije klasifikacije

indikatora unutar stubova. Promena je izvršena tako da su tzv. „meki" indikatori, koji se dobijaju na bazi Ankete privrednika (EOS), zamenjeni objektivnim pokazateljima gde god je to bilo moguće, čime je smanjen uticaj indikatora percepcije na konačnu vrednost IGK. Novi pristup je značajno povećao objektivnost analize i olakšao uporedivost IGK između različitih zemalja. Prema podacima iz izveštaja Svetskog ekonomskog foruma za 2019. godinu, Srbija je zauzela 72. poziciju na rang listi koja obuhvata 141. zemlju sa zabeleženom vrednošću IGK od 60,9.

Tabela 3: Vrednost IGK za Republiku Srbiju i zemlje regiona (2017-2019)

God.	Albanija	BIH	Bugarska	Hrvatska	Mađarska	S.M.	C.Gora	Rumun.	**Srbija**	Slovenija
2017	57,3	54,5	62,4	60,1	63,4	-	58,2	62,2	**59,2**	68,5
2018	58,1	54,2	63,6	60,1	64,3	56,6	59,6	63,5	**60,9**	69,6
2019	57,6	54,7	64,9	61,9	65,1	57,3	60,8	64,4	**60,9**	70,2

Izvor: WEF (2019)

Pošto je sprovedena detaljna revizija načina računanja IGK, podaci za 2019. godinu su uporedivi isključivo sa podacima iz izveštaja za 2018. godinu i revidiranim podacima za 2017. godinu, koji su radi dobijanja još jedne tačke poređenja objavljeni u izveštaju za 2018 godinu. Ostvarena vrednost IGK je u 2019. godini nepromenjena u odnosu na 2018. godinu, ali usled napretka koji su ostvarile pojedine privrede (Južna Afrika, Hrvatska, Vijetnam, Azerbejdžan, Jermenija, Brazil i Jordan) relativna pozicija Srbije na rang listi je pogoršana [14].

Tabela 4: Rang zemalja prema "Izveštaju o globalnoj konkurentnosti" (2017-2019)

God	Albanija	BiH	Bugarska	Hrvatska	Mađarska	S.M.	C.Gora	Rumun.	**Srbija**	Slovenija
2017	80	90	51	66	48	-	73	52	**70**	35
2018	76	91	51	68	48	84	71	52	**65**	35
2019	81	92	49	63	47	82	73	70	**72**	35

Izvor: WEF (2019)

Srbija, koja je u 2019. godini ostvarila istu vrednost IGK kao u 2018. godini, usled boljih rezultata koje su ostvarile privrede iz neposrednog okruženja na rang listi, pala je za sedam mesta (sa pozicije 65 na poziciju 72). Imajući u vidu ova pomeranja, Srbija u 2019. godini zaostaje u odnosu na Sloveniju kao najbolje plasiranu privredu (35. pozicija) iz neposrednog okruženja za 37 pozicija i sa zaostatkom u vrednosti IGK

od gotovo 10 poena.

Kada se posmatra pozicija Srbije prema stubovima konkurentnosti u odnosu na ostale privrede, u odnosu na prosek svih privreda imamo bolje rezultate kod stubova koji prate kvalitet i razvijenost Infrastrukture, Zdravstva i Veština, dok zaostajemo u dimenzijama Usvajanja IKT-a, Makroekonomske stabilnosti, Finansijskog sistema, Tržišta rada i Veličine tržišta. U preostalih pet stubova ostvarujemo rezultate na nivou proseka, pri čemu je to obično iznad vrednosti za prosek zemalja Evroazije. Ipak, u odnosu na privrede Evrope i Severne Amerike evidentno zaostajemo u svim dimenzijama konkurentnosti, pri čemu je to najizraženije kod stubova Usvajanje IKT-a, Makroekonomska stabilnost, Sposobnost za inoviranjem i Tržište rada[14]. U izveštaju SEF-a se pored podataka o kretanju vrednosti IGK i rangu zemalja, nalazi i spisak najproblematičnijih fakotra za poslovanje po zemljama. Kao najproblematičniji faktori koji utiču na poslovanje u Srbiji navode se izvori finansiranja, neefikasnost državne birokratije i korupcija.

Na osnovu prezentovanih pokazatelja o stepenu konkurentnosti nacionalne privrede, možemo zaključiti da se uprkos nekim pozitivnim trendovima iz poslednjih godina, Srbija još uvek nalazi u nepovoljnom konkurentskom položaju, jer i dalje postoji zaostajanje, posebno u odnosu na zemlje Evropske unije. Imajući to u vidu, strateški cilj Srbije kao kandidata za člana EU mora biti povećanje konkurentnosti privrede. Da bi se taj cilj postigao potrebno je činiti permanentne napore u pravcu jačanja ključnih faktora konkurentnosti, pre svega, onih koji su vezani za jačanje investicionih i izvoznih aktivnosti i uspostavljanje stimulativnog investicionig ambijenta za investicije.

Srbija će u budućem periodu svog razvoja morati značajno da podigne nivo konkurentnosti svoje privrede, tako što će razvojni procesi biti usmereni na jačanje faktora koji podižu nivo produktivnosti privrede. U tom smislu, ključne aktivnosti jačanja konkurentnosti srpske privrede moraju moraju biti usmerene ka kreiranju stimulativnog investicionog i poslovnog ambijenta, jačanju saradnje i integracionih procesa u regionu i Evropi, jačanju transparentnosti i suzbijanju korupcije, aktivnoj izvoznoj i industrijskoj politici, ulaganju u nauku i obrazovanje, unapređivanju infrastrukture i dr.

Konkurentnost domaćih preduzeća

Savremeno globalno poslovno okruženje karakteriše jačanje konkurencije i tržišnih neizvesnosti. U takvim okolnostima uspešna i konkurentna mogu biti samo ona preduzeća koje unutar sebe i prema okolini razvijaju sposobnost da brzo uče i koriste raspoložive informacije, jer je to jedini put ka osiguravanju konkurentnosti i opstanka u globalnom poslovnom ambijentu. Konkurentnost predstavlja pokretačku snagu svakog preduzeća, a permanentna inoviranja i unapređivanja procesa proizvodnje i kvaliteta proizvoda doprinose boljem pozicioniranju preduzeća na domaćem i na međunarodnom tržištu. Samo ona preduzeća koja uspevaju da ostvaruju rast produktivnosti i tehnološkog napretka, sposobna su i da održe korak u konkurentskim prednostima na tržištu. Globalni ekonomski procesi zahtevaju, dakle, stalna prilagođavanja promenljivim tržišnim uslovima i unapređivanje konkurentnosti preduzeća.

Funkcionisanje preduzeća na globalnom tržištu podrazumeva stalno unapređivanje njihove konkurentnosti. Preduzeća moraju u takvim uslovima biti spremna da se takmiče i suče sa oštrom međunarodnom konkurencijom. Globalizaciju svetske privrede odlikuje nekoliko esencijalnih elemenata. Jedan od osnovnih, svakako je internacionalizacija proizvodnje, odnosno, vertikalno i horizontalno povezivanje proizvodnih subjekata iz različitih zemalja. Obeležje ovog procesa je i međunarodna specijalizacija, koja podrazumeva visoke tehnološke zahteve na svim nivoima, kao i međuzavisnost različitih nivoa globalizacije, odnosno, međuzavisnost uvoza i izvoza, transfera tehnologije, transfera kapitala i direktnih investicija[5]. Neke od ključnih dimenzija koje formiraju osnovu konkurentskih prednosti savremenih preduzeća uključuju: fokusiranost na korisnika, stalna usavršavanja, virtuelne organizacije, kreativne ljudske resurse; klimu jednakosti, tehnološku i informacionu podršku, otvorenost prema promenama i kulturno razumevanje [5].

Domaća preduzeća su tokom proteklih decenija bila suočena sa mnogim problemima, koji su bili rezultat njihovog funkcionisanja u dramatičnim političkim okolnostima i teškoćama vezanim za integraciju naše zemlje u međunarodno poslovno okruženje. Sve je to dovelo do nezavidnog položaja domaćih preduzeća na međunardnom

tržištu. Otpočinjanje procesa tranzicije do kojeg je došlo početkom ovog milenijuma, odnosno, nakon ukidanja ekonomskih sankcija nametnutih našoj zemlji, dovelo je do uključivanje naše privrede i preduzeća u međunarodne ekonomske tokove i određenog jačanja njihove međunarodne konkurentnosti. Nažalost, efekti svetske ekonomske i finansijske krize dodatno su uticali na slabljenje njihovih konkurentskih sposobnosti. Proizvodi domaćih preduzeća još uvek nisu u dovoljnoj meri međunarodno konkurentni zbog nedovoljno dobrog kvaliteta, visoke cene, neatraktivnog pakovanja, kao i zastarele tehologije.

Da bi domaća preduzeća mogla da unapređuju i jačaju svoju međuarodnu konkurentnost, moraju permanentno ulagati u znanje i kvalitet. U tom smislu, važno je insistirati na implementaciji integrisanog menadžment sistema kao neophodne pretpostavke uspešnog funkcionisanja preduzeća na globalnom tržištu.

Unapređujući svoje znanje, preduzeće stvara povoljan ambijent za sprovođenje i uspešno upravljanje sistemom kvaliteta, što je svakako preduslov razvoja konkurentnosti u globalnom okruženju. Ključ za unapređenje kvaliteta poslovanja preduzeća, a samim tim i njihove konkurentnosti, treba tražiti u adekvatnom korišćenju i unapređenju znanja. Znanje i obrazovanje predstavljaju nove kreatore konkurentnosti. Svaki pojedinac i zaposleni u preduzeću mora neprestano da usavršava i unapređuje svoje znanje. Menadžeri u domaćim preduzećima treba da unaprede svoje znanje u oblasti upravaljanja, i to prihvatanjem savremenih metoda i tehnika. Kvalitet se u savremenoj privredi posmatran sa aspekta upravljanja - upravljanje kvalitetom treba da omogući unapređivanje kvaliteta poslovanja celokupnog preduzeća. Osnovni faktor tržišnog uspeha preduzeća u savremenoj ekonomiji jeste postizanje optimalnog odnosa cena - kvalitet, zasnovanog na kontinuiranom unapređivanju produktivnosti poslovanja. Kvalitet postaje osnovni razvojni cilj, koji se u poslovnoj praksi ostvaruje kroz postizanje poslovne izvrsnosti i dostizanje svetske klase proizvoda i usluga [3].

Razvoju konkurentnosti domaćih preduzeća treba da doprinese i drugačiji model liderstva. Umesto oslanjanja na tradicionlani tip liderstva, domaćiim preduzećima su potrebniji globalni lideri sa jasnom vizijom razvoja preduzeća u globalnom poslovnom okruženju. U tom

smislu ukazujemo na potrebu kreiranja globalnih lidera i menadžera u domaćoj privredi. Naša preduzeća u uslovima globalizacije moraju poslovati na potpuno novi način, je takvi uslovi zahtevaju nova znanja i sposobnosti menadžera i lidera. Takav poslovni ambijent zahteva inventivne i kreativne lidere koji upravljaju znanjem i informacijama, koji osiguravaju preduzetničku atmosferu i kreiraju oranizacije bazirane na timskom radu, a sve u cilju prevazilaženja problema koji proizilaze iz brzih tranzicionih organizacijskih promena i integracije naže zemqe u međunarodno ekonomsko okruženje.

Modernizacija liderstva treba da obezbedi veći stepen uključivanja zaposlenih u procesu postavljanja ciljeva i donošenja odluka preduzeća, u okvirima njihove odgovornosti, kao i da omogući prepoznavanje i negovanje liderskog potencijala na svim nivoima. Razvoju konkurentnosti domaćih preduzeća svakako da doprinosi i razvoj preduzetničke kulture kojom se pospešuje individualnost i kreativnost u poslovnom delovanju, sobzirom na to da se radi o društvenoj funkciju koja dovodi do formiranja novih vrednosti zasnovanih na kombinaciji poslovnih resursa i kao takva ispoljava se kao spremnost na preduzimanje inicijative, pokretanje društveno-ekonomskih mehanizama i svesno izlaganje riziku nakon što se ideja primeni u praksi.

Da bi domaća preduzeća popravila svoju konkurentnost i poslovanje potrebna je podrška države. Srbija će u budućem periodu svog razvoja morati značajno da podigne nivo konkurentnosti privrede i preduzeća, tako što će razvojni procesi biti usmereni na jačanje faktora koji podižu nivo produktivnosti privrede. Ključne mere i aktivnosti za povećanje konkurentnosti preduzeća i privrede moraju biti: kreiranje stimulativnog poslovnog okruženja i privlačenje investitora, unapređivanje znanja i modernizacija liderstva, jačanje saradnje i integracionih procesa u regionu i Evropi, aktivna izvozna i industrijska politika koje jačaju konkurentne privredne sektore i grane, poboljšavanje infrastrukture, reforma obrazovanja i dr.

Zaključak

Nedovoljna privredna aktivnost i niska konkrentnost preduzeća i privrede predstavljaju ozbiljne ekonomske probleme sa kojima

se privreda Srbije suočava. Globalna finansijska i ekonomska kriza pokazala je da je neodrživ do tada važeći model ekonomskog rasta koji se u osnovi zasnivao na rastu domaće potrošnje i uvoza i niskoj konkurentnosti privrede i njenih preduzeća. Postalo je jasno da se takav model mora zameniti proinvesticiono i izvozno orijentisanim modelom privrednog rasta baziranim na jačanju konkurentske sposobnosti privrede i preduzeća.

U složenim konkurentskim odnosima koji vladaju svetskom ekonomskom scenom, male privrede, poput privrede Srbije, svoj put ka međunarodnom uspehu moraju graditi na jačanju inovativnosti, ubrzanju investicionih aktivnosti preduzeća, podizanju kvaliteta domaćih institucija, unapređenju investicionog ambijenta i jačanju konkurentnosti svih privrednih subjekata i celokupne privrede. Funkcionisanje preduzeća koje se bazira na znanju i inovativnosti, unapređivanje kvaliteta privrednog ambijenta, jačanje institucija i unapređenje konkurentnosti domaće privrede i njenih preduzeća, nameću se kao najvažniji ciljevi ekonomske politike Republike Srbije u budućnosti.

Literatura

1. Arsić, M., Ranđelović, S., Nojković, A., (2019), Uzroci i posledice niskih investicija u Srbiji, Ekonomska politika Srbije u 2019. godini, Ekonomski fakultet u Beogradu.
2. Cvjetković, M., (2016), Analiza ključnih faktora unapređenja poslovanja i konkurentnosti preduzeća, Doktorska disertacija, Univerzitet u Novom Sadu, Tehnički fakultet "Mihajlo Pupin Zrenjanin.
3. Growth Commission (2008). The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. World Bank. Washington DC.
4. Đurić, D., Đurić, D., Rošulj, D. (2021), Osnovna obeležja globalnih organizacija, Šesti naučno-stručni skup, Politehnika, Beograd.
5. Đurić, D., Đorđević, M., Tomić, R. (2012), Nacionalna ekonomija, Alfa-graf, Novi Sad.
6. Jović, M., (2003), Inovacioni aspekti strateške konkurentnosti, Marketing, br. 2, Beograd.
7. Krugman, P., Obstefeld, M., (2009), Međunarodna ekonomija – teorija i politika, DATA STATUS, Beograd.
8. Nikolić G., (2014) Dinamika i kvalitativne promene robne

razmene Srbije – Ključna karika napretka, Okosnica nove razvojne strategije Srbije: bez izvoza nema izlaza.

9. Narodna banka Srbije, Makroekonomska kretanja u Srbiji – 2021.
10. Petrović P., Brčerević D., Gligorić M., (2019). Zašto privredni rast Srbije zaostaje, Radni dokument, Fiskalni savet Republike Srbije, mart 2019.
11. Tanasković, S., Ristić B., (2019), Konkurentnost pozicija Srbije u 2019. godini prema Izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu i Fondacija za razvoj ekonomske nauke, Beograd.
12. World Bank Group, Nova agenda za privredni rast Srbije – stvaranje nove budućnosti, (https://www.worldbank.org/en/country/serbia/publication/serbia-new-growth-agenda)

ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF THE DOMESTIC ECONOMY AND THE QUALITY OF BUSINESS OF ITS COMPANIES

Every national economy that wants to function successfully on the international stage must accept the challenges of the global business environment. Modern economies and their enterprises operate in a global marketplace where the success of each economic actor depends on his ability to be competitive, innovative and flexible. This means that the key to improving and strengthening the competitiveness of the economy and its enterprises in such conditions should be sought in the permanent raising of the level of knowledge and innovation. In the complex competitive relations that rule the world economic scene, small economies, such as the Serbian economy, must build their path to international success by strengthening innovation, accelerating investment activities, raising the quality of domestic institutions, improving the investment environment and strengthening the competitiveness of all economic entities. The growth of investments based on knowledge and innovation, improving the quality of business entities, strengthening institutions and improving the competitiveness of the domestic economy and its companies, are imposed as the most important goals of economic policy of the Republic of Serbia in the future. In this respect, the main goal of the paper is to review and analyze the competitiveness of the domestic economy and its companies and to point out the key factors in improving their international competitiveness and better positioning in the global market.

Keywords: competitiveness, globalization, investments, market, business environment

AKTUELNI PODSTICAJI I PROGRAMI PODRŠKE POLJOPRIVREDI I RURALNOM RAZVOJU U REPUBLICI SRBIJI

Lela Ristić[*]

Nikola Bošković[**]

Mirjana Knežević[***]

Zajednička agrarna politika Evropske unije (EU), koja već decenijama snažno podržava poljoprivredni sektor i održivi integralni ruralni razvoj, predstavlja jedan od najboljih primera u svetu kako se uspešno upravlja agrarom i ruralnim područjima. Za razliku od EU, u Republici Srbiji se obezbeđuje znatno manja podrška domaćim poljoprivrednicima i ruralnom stanovništvu. Pritom su poljoprivreda i ruralna područja neuporedivo manje razvijeni. Cilj ovog istraživanja je da se ukaže na obim i strukturu aktuelnih podsticaja i programa podrške razvoju poljoprivrede i ruralnih područja u Republici Srbiji. Rezultati istraživanja pokazuju da se u Republici Srbiji budžetska sredstva opredeljuju i realizuju u okviru raspodele podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju, kao i da se usvajaju i sprovode različiti programi podrške, na nacionalnom, pokrajinskom i lokalnom nivou. Međutim, stanje u domaćem agraru i ruralnoj ekonomiji ukazuje da mere poljoprivredne i ruralne politike nisu dovoljno efikasne i da ih je potrebno u narednom periodu značajnije unaprediti.

Ključne reči: poljoprivreda, ruralni razvoj, poljoprivredna i ruralna politika, Republika Srbija

Uvod

Razvoj poljoprivrede se u svetu nikada nije u potpunosti prepuštao tržištu i isključivo njegovim mehanizmima, već gotovo sve zemlje u kojima se odvija poljoprivredna proizvodnja, preduzimaju određeni vid podrške razvoju ovog važnog sektora, čija je primarna funkcija

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

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

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

proizvodnja hrane, a u savremenim uslovima poljoprivreda je dobila i niz drugih socio-ekonomskih i ekoloških funkcija. U kontekstu razvoja poljoprivrede u savremenim uslovima, koncept ruralnog razvoja sve više dobija na značaju, pri čemu se u mnogim zemljama integralno sprovode poljoprivredna i ruralna politika, kao širi pojam od agrarne politike. Najbolji primer za to jeste Zajednička agrarna politika Evropske unije (EU), koja već decenijama egzistira na prostoru EU i vrlo intenzivno podržava agrarni i ruralni razvoj zemalja članica EU, pri čemu izvesnu podršku obezbeđuje i za zemlje koje su u procesu integracije u EU, putem IPARD fonda i na druge slične načine.

Imajući u vidu najvažnije funkcije poljoprivrede u savremenim uslovima, kao i aktuelnu politiku podsticanja razvoja poljoprivrede u agrarno najrazvijenijim zemljama, predmet istraživanja u ovom radu jesu podsticaji i programi podrške agrarnom i ruralnom razvoju u Republici Srbiji.

Cilj istraživanja je ukazati na obim i strukturu aktuelnih podsticaja i programa podrške razvoju poljoprivrede i ruralnih područja u Republici Srbiji, odnosno, sagledati prednosti i nedostatke takvog odnosa agrarne i ruralne politike prema poljoprivredi i ruralnoj ekonomiji.

U radu se polazi od sledeće hipoteze: Ukoliko se razvoj poljoprivrede i ruralnih područja adekvatno podstiče, u institucionalnom smislu, ostvaruje se povećanje obima i unapređenje strukture poljoprivredne proizvodnje, povećanje izvoza agro-prehrambenih proizvoda, povećanje prihoda ruralnih domaćinstava od poljoprivredne delatnosti, uz razvoj nepoljoprivrednih delatnosti i unapređenje kvaliteta života u ruralnim zajednicama.

Subvencionisanje i drugi vidovi podrške poljoprivredi i ruralnoj ekonomiji istražuju se u svetu, već decenijama unazad, od strane mnogih autora (Boulestreau et al., 2022; Harkness et al., 2021; Topping et al., 2019; Rizov et al., 2013; Daniel & Kilkenny, 2009; Dunlop et al., 1995; Daniels, 1988; Thomson, 1987; Barker & Hayami, 1976; Davidson & Wibberley, 1960; Attwood, 1959; Nelson, 1941; Davis, 1934; etc.), što je za ovo istraživanje od izuzetne važnosti, jer pruža bitne informacije o stavovima u vezi sa pitanjem podsticanja agrara i rurala, istorijski posmatrano, pri čemu se sagledavaju relevantni raniji stavovi i savremeno shvatanje ove problematike, odnosno, uočavaju

se pravci razvoja ekonomske misli o agraru i ruralnoj ekonomiji. Pritom se istraživanja mnogih autora oslanjaju na sekundarne izvore podataka, kao i na empirijska istraživanja u ovoj oblasti, kako u prethodnim decenijama, tako i danas. U ovom radu se, pored prethodno navedenog, koriste i zvanični statistički podaci i dokumenta Evropske unije, Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije, Uprave za agrarna plaćanja, Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Ministarstva za brigu o selu, kao i drugi zvanični izvori relevantnih institucija i organizacija nadležnih za oblast agrara i rurala, uz uvažavanje rezultata prethodnih istraživanja ove problematike, iniciranih od strane mnogih domaćih i stranih autora, koji su značajno upućeni na problemsko područje koje se istražuje. U cilju izvođenja tačnih zaključaka, u radu se koriste istorijski metod, metod deskripcije, komparacije, analize i sinteze, indukcije i dedukcije, uz SWOT analizu.

Politika podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju - primer EU

Evropska unija (EU) spada u agrarno najrazvijenija područja sveta i među vodećim je izvoznicima agrarnih proizvoda sa sve diverzifikovanijom ruralnom ekonomijom. U EU, ka čijem članstvu teži Republika Srbija, poljoprivreda i ruralni razvoj se, već decenijama, odnosno, od samog nastanka ove integracije evropskih zemalja, vrlo intenzivno podržavaju u okviru Zajedničke agrarne politike - Common Agricultural Policy (CAP), što se odnosi i na najnoviji programski period 2021-2027. (Grafikon 1).

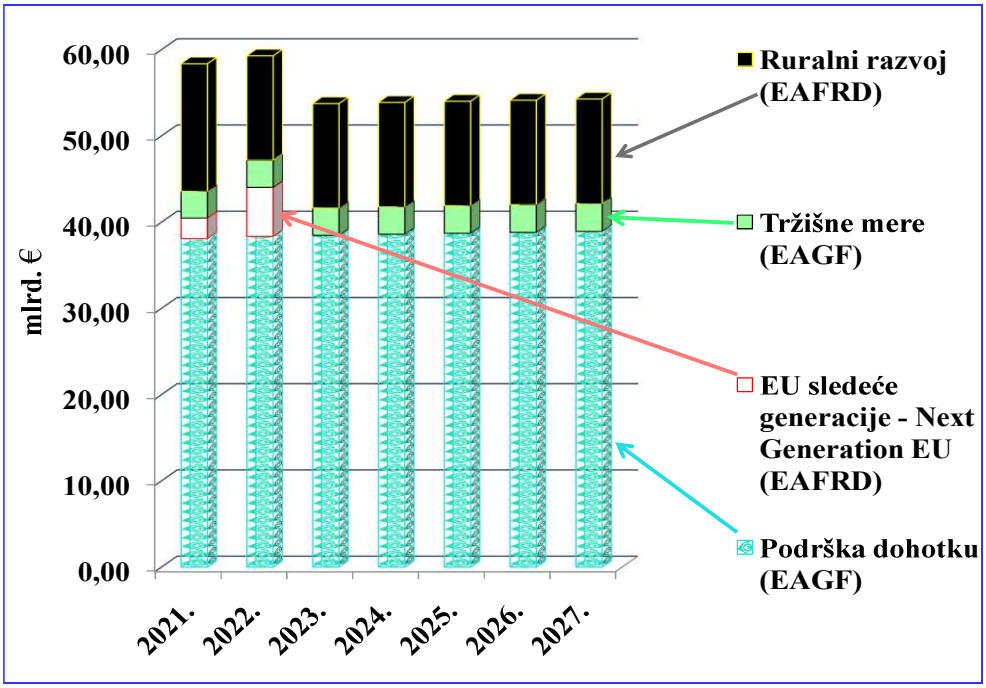
U višegodišnjem finansijskom okviru EU za period 2021-2027. godine, ukupna izdvajanja za *CAP* iznose 386,6 milijardi evra, a podeljena su između dva fonda, koji se često nazivaju „dva stuba" *CAP*-a (EC, 2022):

- Evropski *fond* za garancije u *poljoprivredi* (*EAGF - European Agricultural Guarantee Fund*) - EU za *EAGF* („prvi stub" *CAP*-a) izdvaja 291,1 milijardu evra, u posmatranom periodu;
- Evropski *poljoprivredni fond za ruralni razvoj* (*EAFRD - European Agricultural Fund for Rural Development*) - EU za *EAFRD* („drugi stub" *CAP*-a) ukupno izdvaja 95,5 milijardi evra, uključujući 8,1 milijardu evra iz Instrumenta za oporavak EU sledeće generacije (*Next Generation EU*), koji je kreiran kao vrsta pomoći u

rešavanju problema izazvanih pandemijom COVID-19, pri čemu je oko 30% sredstava namenjeno za 2021. godinu, a preostalih 70% za 2022. godinu.

Strateški planovi *CAP*-a predviđaju veći stepen fleksibilnosti fondova *EAGF* i *EAFRD*, uz oslanjanje na Evropski zeleni dogovor (*European Green Deal*), kao i na Strategiju "od farme do viljuške" - "od njive do trpeze" (*"Farm to Fork" Strategy*). Oko 40% sredstava *CAP*-a posvećeno je, kroz različite modele, klimatskim merama i ciljevima u tom kontekstu.

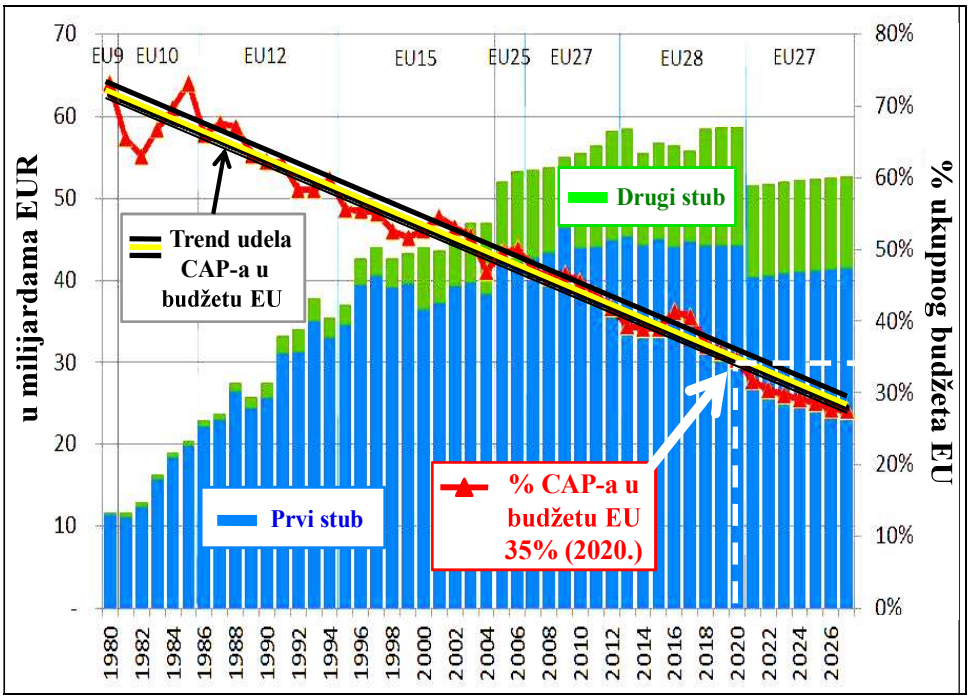
Grafikon 1. Alokacija sredstava EAGF i EAFRD u okviru CAP-a, 2021-27.



Izvor: EC, 2022.

Grafikon 2 prikazuje sredstva Zajedničke poljoprivredne politike (*CAP*), po godinama, kao deo budžeta EU. Uočava se da se udeo *CAP*-a smanjio sa 65,5% (1980. godine) na 35% (2020. godine) sa tendencijom da do 2027. godine bude ispod 30%. Ovo smanjenje se odvija uz istovremeni snažni razvoj poljoprivrede i ruralnih područja u EU. Opadajući trend udela *CAP*-a u budžetu EU uglavnom je posledica reformi *CAP*-a, ali i zahteva drugih politika EU za sve većim udelom u budžetu EU.

Grafikon 2. Evolucija budžeta *CAP*-a *i njegov udeo u ukupnom budžetu EU,* u periodu 1980-2027. godine



Izvor: EC, 2021; & Matthews, 2018.

Za period 2021-2027. godine, alokacija sredstava EU u okviru *EAGF* usmerena je, kao i obično, ka državama članicama, pri čemu se najviše sredstava odnosi na Francusku, a zatim na Španiju i Nemačku, dok se najmanje odnosi na Maltu, Kipar i Sloveniju. Sredstva *EAFRD* se, u ovom periodu, planiraju najviše usmeravati ka Francuskoj, Italiji i Poljskoj, a najmanje ka Luksemburgu, Malti i Kipru. Sredstva u okviru Instrumenta za oporavak EU sledeće generacije (*Next Generation EU*), koji je kreiran za rešavanje problema izazvanih pandemijom COVID-19, predviđeno je da se usmeravaju, tokom 2021. i 2022. godine, najviše ka Poljskoj, Italiji i Francuskoj, a najmanje ka Luksemburgu, Malti i Kipru (European Commission - Directorate-General for Budget, 2021).

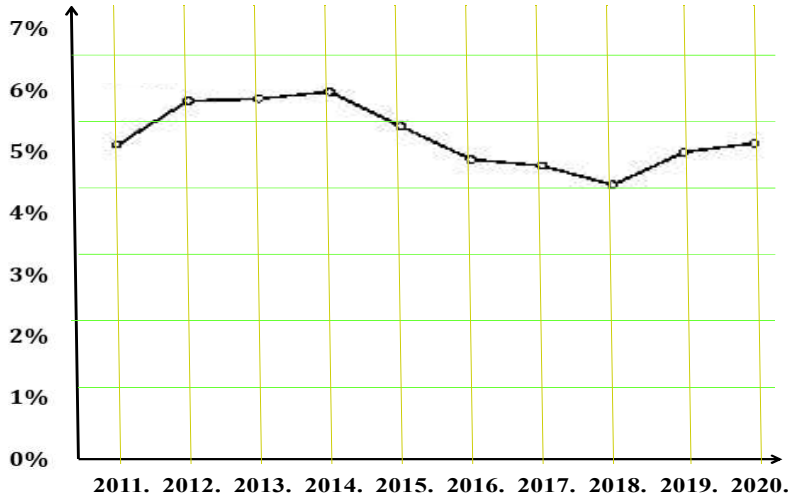
Raspodela podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju Republike Srbije

Razvoj poljoprivrede i ruralnih područja je u Republici

Srbiji determinisan Zakonom o poljoprivredi i ruralnom razvoju, Zakonom o poljoprivrednom zemljištu, Zakonom o bezbednosti hrane i drugim propisima koji se odnose na ovu oblast direktno ili indirektno. Na razvoj agrara i rurala utiču i mnogi drugi faktori. Raspodela podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju Republike Srbije definiše se posebnom godišnjom Uredbom, u skladu sa Zakonom o podsticajima u poljoprivredi i ruralnom razvoju i Zakonom o budžetu Republike Srbije. Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024., koja određuje viziju, strateške ciljeve i pravce razvoja poljoprivrede i ruralnih područja, predstavlja osnov Nacionalnog programa za poljoprivredu i Nacionalnog programa ruralnog razvoja, takođe, u funkciji podsticanja i razvoja agrarnog sektora i ruralnih zajednica (MPŠV, 2021; MPŠV, 2022a i MPŠV, 2022b). Pored postojećeg Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, u nadležnosti Ministarstva za brigu o selu, u novije vreme, takođe su pitanja koja se tiču ruralnog i agrarnog razvoja, što se ističe i u okviru Nacionalnog programa za preporod sela Srbije (NTPSS, 2020).

Učešće budžeta Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede u ukupnom budžetu Republike Srbije *predstavljeno je na Grafikonu 3.*

Grafikon 3. Učešće budžeta Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede u ukupnom budžetu Republike Srbije, 2011-2020. (u %)



Izvor: na osnovu podataka MPŠV, 2021.

Obim sredstava za podsticaje poljoprivredi i ruralnom razvoju iz budžeta Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (MPŠV), razlikuje se po organizacionim jedinicama (Tabela 1).

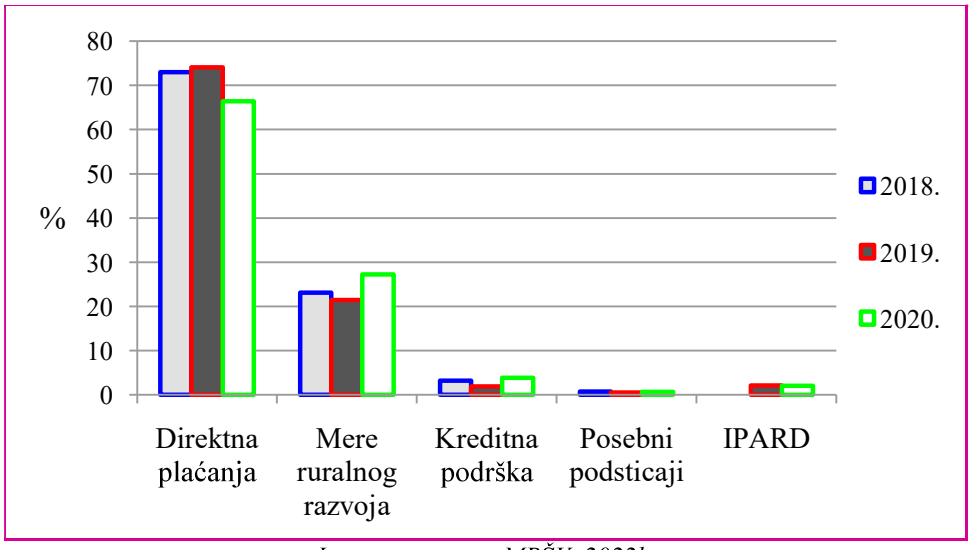
Tabela 1. Obim sredstava za podsticaje poljoprivredi i ruralnom razvoju iz budžeta MPŠV Republike Srbije, po organizacionim jedinicama (mil. RSD)

Naziv organizacione jedinice	2018.	2019.	2020.	Indeks 2020/2015
Fond za podsticanje razvoja poljoprivredne proizvodnje i Uprava za agrarna plaćanja	28.274	33.961	40.434	178,7
Uprava za veterinu	3.020	3.583	2.465	109,5
Uprava za zaštitu bilja	116	114	101	96,5
Uprava za poljoprivredno zemljište	273	213	104	29,8
Budžetski fond za šume	656	711	566	124,0
Budžetski fond za razvoj lovstva	108	90	120	112,8
UKUPNO	32.447	38.672	43.789	169,1

Izvor: MPŠV, 2022b.

Struktura budžetskih sredstava za podršku poljoprivredi i ruralnom razvoju, u periodu 2018-2020. godine, prikazana je na Grafikonu 4.

Grafikon 4. Struktura budžetskih sredstava za podršku poljoprivredi i ruralnom razvoju Republike Srbije, u periodu 2018–2020. (u %)



Izvor: na osnovu MPŠV, 2022b.

Obim i struktura podsticaja ruralnom razvoju iz budžeta

Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (MPŠV), po merama, u periodu 2018–2020. godine, predstavljena je u Tabeli 2.

Tabela 2. Podsticaji ruralnom razvoju iz budžeta MPŠV, po merama podrške, u periodu 2018–2020. (u mil. RSD)

Opis	2018.	2019.	2020.	Struktura - prosek za period 2018-2020. (u %)
1. Podsticaji za unapređenje konkurentnosti (Investicije u fizičku imovinu poljoprivrednog gazdinstva; Investicije u preradu i marketing poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda i proizvoda ribarstva; Upravljanje rizicima)	5.168	6.042	7.472	74,6
2. Podsticaji za očuvanje i unapređenje životne sredine i prirodnih resursa (Organska proizvodnja; Očuvanje biljnih i životinjskih genetičkih resursa)	487,4	388,4	412	5,2
3. Podsticaji za diversifikaciju dohotka i unapređenje kvaliteta života u ruralnim područjima (Unapređenje ekonomskih aktivnosti na selu kroz podršku nepoljoprivrednim aktivnostima; Podrška mladima u ruralnim područjima; Sprovođenje aktivnosti u cilju podizanja konkurentnosti, u smislu dodavanja vrednosti kroz preradu, kao i sertifikacija i uvođenje sistema bezbednosti i kvaliteta hrane, organskih proizvoda i proizvoda sa oznakom geografskog porekla)	547,8	520,3	2.443	14,1
4 Podsticaji za pripremu i sprovođenje lokalnih strategija ruralnog razvoja	0	1,6	6	0,1
5. Podsticaji za unapređenje sistema kreiranja i prenosa znanja (Podrška pružanju saveta i informacija; Razvoj tehničko-tehnoloških, primenjenih, razvojnih i inovativnih projekata u poljoprivredi i ruralnom razvoju)	419,5 (380,0)	410,0 (397,0)	677,0 (756,5)	6,0
UKUPNO	6.622,7	7.362,3	11.010	100,0
IPARD	0,0	716,5	799,7	/

Izvor: MPŠV, 2022b.

Što se tiče 2021. i 2022. godine, raspodela podsticaja u poljoprivredi i

ruralnom razvoju je definisana na sledeći način:

- prema Uredbi o raspodeli podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju u 2021. godini ("Službeni glasnik RS", br. 159/2020-4, 15/2021-4, 32/2021-3, 46/2021-11, 64/2021-22, 90/2021-3, 109/2021-28, 120/2021-5), utvrđeni obim sredstava iznosi za: direktna plaćanja 23.208.522.800 dinara; podsticaje za mere ruralnog razvoja 3.201.166.000 dinara; kreditnu podršku u poljoprivredi 430.000.000; posebne podsticaje 223.000.000 dinara; IPARD podsticaje 5.384.831.000 dinara, od čega 664.331.000 dinara budžetskih sredstava i 4.720.500.000 dinara sredstava finansijske pomoći EU za finansiranje IPARD podsticaja.
- prema Uredbi o raspodeli podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju u 2022. godini ("Službeni glasnik RS", br. 125/2021, 10/2022, 30/2022), predviđeni obim sredstava iznosi za: direktna plaćanja 35.161.686.000 dinara; podsticaje za mere ruralnog razvoja 5.477.480.000 dinara; kreditnu podršku u poljoprivredi 700.000.000 dinara; posebne podsticaje 245.000.000 dinara; IPARD podsticaje 6.294.000.000 dinara, od čega 1.573.500.000 dinara budžetskih sredstava i 4.720.500.000 dinara sredstava finansijske pomoći EU za finansiranje IPARD podsticaja.

Subvencionisanje i drugi vidovi podrške agraru i ruralnom razvoju se u Republici Srbiji realizuju na državnom, pokrajinskom i lokalnom nivou.

Kada su u pitanju aktuelni vidovi podrške agraru i ruralu na nacionalnom nivou, mogu se izdvojiti sledeći (UAP, 2022; MBS, 2022):

- Podrška razvoju zadrugarstva, dodelom bespovratnih sredstava za unapređenje poslovanja i tehnološki razvoj zadruga na čitavoj teritoriji Republike Srbije;
- Dodela bespovratnih sredstava za kupovinu seoske kuće sa okućnicom na teritoriji Republike Srbije;
- Dodela bespovratnih sredstava za kupovinu minibuseva za potrebe prevoza seoskog stanovništva na teritoriji Republike Srbije;
- Dodela bespovratnih sredstava za organizovanje manifestacije pod nazivom „Miholjski susreti sela";
- Podsticaji za unapređenje sistema kreiranja i prenosa znanja kroz razvoj tehničko-tehnoloških, primenjenih, razvojnih i

inovativnih projekata u poljoprivredi i ruralnom razvoju;
- Podsticaji za programe sertifikacije sadnog materijala i klonsku selekciju voćaka, vinove loze i hmelja.

Osim na nacionalnom nivou, na pokrajinskom nivou se, takođe, usvajaju i realizuju različiti vidovi podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju, shodno specifičnostima poljoprivredne proizvodnje i ruralnih sredina na koje se ta podrška odnosi. Pritom se u okviru Pokrajinskog sekretarijata raspisuju konkursi za dodelu sredstava poljoprivrednicima i ostalom ruralnom stanovništvu i pokreću se različiti programi u ovoj oblasti. Finansijski plan za sprovođenje Nacionalnog programa za poljoprivredu, za period 2022-2024. godine, ističe značaj budžeta Republike Srbije (RS), pokrajinskog budžeta (AP) i budžeta jedinica lokalne samouprave (JLS).

Mnoge lokalne samouprave u gotovo svim regionima Republike Srbije, shodno svojim mogućnostima i resursnim potencijalima za razvoj biljne i stočarske proizvodnje, kao i u skladu sa opštim tendencijama i stanjem konkretne lokalne ruralne ekonomije, sprovode razliite vidove pomoći poljoprivrednicima i realizuju određene modele finansijske i ostale podrške lokalnom stanovništvu koje živi i radi na selu.

Budžetska sredstva se, u svim prethodno posmatranim godinama i na svim nivoima, izdvajaju za poljoprivredu i ruralni razvoj, ali to još uvek nije sasvim dovoljno za prosperitetniji razvoja agrara i ruralne ekonomije u savremenim uslovima, koji su veoma kompleksni i praćeni nizom nepovoljnosti na svetskom i domaćem tržištu. Pritom i stanje u domaćem agraru i ruralnoj ekonomiji potvrđuje da su podsticaji za poljoprivredu i ruralnu ekonomiju nedovoljni.

Politika podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju se u Republici Srbiji, svakako, relativno dugo sprovodi i u dosadašnjem razvoju je realizovana pomoću različitih modela i mehanizama, koji su bili vrlo heterogeni, posmatrano po pojedinim periodima razvoja i njihovom usmerenju. Brojnost i raznovrsnost ovih podsticaja u dosadašnjem razvoju agrara i rurala ne znači, ipak, i njihovu dovoljnost. Naprotiv, potrebno je znatno povećati broj programa, projekata, ukupni iznos sredstava koja se izdvajaju za potrebe agrara i rurala, kao i unaprediti ostale prateće institucionalne i druge relevantne sadržaje u vezi sa ovom podrškom.

Prednosti i nedostaci aktuelnih podsticaja i drugih vidova podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju Republike Srbije

Aktuelni podsticaji i drugi prateći vidovi podrške razvoju poljoprivrede i ruralnih područja u Republici Srbiji imaju svojih prednosti i nedostataka.

Prednosti se, pre svega, ogledaju u tome, što se uočava aktivan napor nadležnih institucija za razvoj poljoprivrede i ruralnih područja, u smislu da se usvajaju različiti programi, strategije i planovi za razvoj agrara i rurala, opredeljuju se i realizuju određena budžetska sredstva u te svrhe, podstiču se pojedini segmenti biljne proizvodnje i stočarstva, organska proizvodnja, razvoj ruralne ekonomije, prilagođavanje regulativi EU, uz podsticanje realizacije IPARD programa itd.

Nedostaci aktuelnih podsticaja i drugih vidova podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju Republike Srbije, ogledaju se u pojedinim pokazateljima, kao što su: stanje u agraru i ruralu; nedovoljnost izdvajanja budžetskih sredstava za razvoj domaće poljoprivrede i ruralnih područja; nedovoljno stimulativan institucionalni okvir za demografski i ekonomski razvoj ruralnih područja, kao i za veću diverzifikaciju ruralne privrede, naročito sa stanovišta politike cena, finansiranja, osiguranja, spoljnotrgovinske politike i drugih mera ekonomske politike u agraru i ruralnoj privredi.

Imajući u vidu prednosti i nedostatke aktuelnih podsticaja i drugih vidova podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju Republike Srbije, uočava se da je u narednom periodu neophodno preduzeti niz promena u ovoj oblasti, a pre svega, povećati efikasnost mera agrarne i ruralne politike, čiji rezultati treba da se ogledaju u:

- rastu fizičkog obima i ukupne vrednosti poljoprivredne proizvodnje;
- unapređenoj strukturi biljne i stočarske proizvodnje, shodno zahtevima domaćeg i međunarodnog tržišta;
- unapređenoj strukturi izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, u korist proizvoda viših faza prerade, uz smanjenje uvoza hrane;
- većem prihodu od poljoprivrede u seoskim domaćinstvima;
- povećanju ukupne novostvorene vrednosti poljoprivrede i nepoljoprivrednih delatnosti u ruralnim područjima;

- pokazateljima koji potvrđuju brigu o očuvanju i jačanju ekološkog potencijala ruralnih područja, kao i širim društvenim interesima domaćih poljoprivrednika i ostalog ruralnog stanovništva.

Tabela 3. SWOT analiza poljoprivrednog sektora i ruralnog razvoja Republike Srbije, sa stanovišta podrške agraru i ruralnim područjima

SNAGE	SLABOSTI
• Obim i raznovrsnost prirodnih resursa • Relativno povoljni agro-klimatski uslovi • Poljoprivredno zemljište • Biodiverzitet • Tradicija bavljenja poljoprivredom i bogato iskustvo domaćih poljoprivrednika • Proizvodnja i prinosi pojedinih poljoprivrednih kultura • Domaći poljoprivredni proizvodi kao sirovine za industrijsku preradu • Raspoloživost pojedinih domaćih inputa • Investicije u modernizaciju pojedinih proizvodnih ili prerađivačkih kapaciteta • Bilateralni i multilateralni trgovinski sporazumi • Dostupnost pojedinih stranih tržišta • Zdrava hrana sa malih porodičnih gazdinstava - kvalitetna hrana domaćeg porekla • Turističke atrakcije - raznolikost i atraktivnost ruralnog ambijenta sa bogatom kulturnom baštinom i očuvanim pojedinim tradicionalnim tehnologijama proizvodnje hrane, uz solidno stanje infrastrukture u pojedinim područjima	• Nedostatak finansijskih sredstava • Nedovoljno podsticajan institucionalni okvir za razvoj sela i domaće poljoprivrede • Nepovoljne demografske karakteristike ruralne populacije - visoka stopa starenja stanovništva, nedovoljna motivacija mladih za život i rad na selu, manji broj gazdinstava sa veoma aktivnom vitalnom radnom snagom • Nedovoljno razvijena ruralna infrastruktura u mnogim oblastima • Veliki broj malih gazdinstava i usitnjenost parcela • Nerazvijeno zadrugarstvo • Amortizovanost opreme, mehanizacije, objekata • Nedovoljno navodnjavanje i nedovoljna primena savremenih agrotehničkih mera • Niska produktivnost poljoprivrede • Nizak stepen specijalizacije u poljoprivredi • Slaba diverzifikacija ruralnih prihoda • Nedovoljna spremnost za uvođenje inovacija • Nedovoljna ulaganja u istraživanje i razvoj • Regionalni dispariteti • Nedovoljnost osiguranja u poljoprivredi • Neprilagođenost klimatskim promenama i promenama na svetskom tržištu • Nedovoljna briga o životnoj sredini, prirodnim resursima i energetskoj efikasnosti u selima • Primena ekološki neprihvatljivih praksi • Problem plasmana proizvoda • Orijentacija na manja/lokalna tržišta • Nedovoljna izvozna orijentacija, uz dominaciju izvoza primarnih i proizvoda nižih faza prerade • Prihodi u poljoprivrednom sektoru su niski i nestabilni sa izraženim razlikama među regionima, gazdinstvima i podsektorima • Slaba interakcija između ključnih stejkholdera • Nelojalne trgovinske prakse prisutne su u mnogim segmentima lanca snabdevanja hranom • Prisustvo monopola u pojedinim sektorima • Asimetrija u lancu proizvodnje i plasmana proizvoda, na štetu manjih gazdinstava • Logistička podrška i prateće usluge dostupni su pretežno velikim i izvozno orijentisanim proizvođačima, a mali proizvođači su sa niskom pregovaračkom snagom

ŠANSE	PRETNJE
• Veća institucionalna podrška domaćoj poljoprivredi i ruralnoj ekonomiji • Podrška u pristupu IPARD sredstvima • Bolja koordinacija politika koje vode ka socio-ekonomskoj transformaciji ruralnih područja • Koordinacija aktivnosti na pripremi intersektorskih strategija, akcionih planova i finansijske podrške • Povećanje nacionalnog i lokalnih budžeta za selo i poljoprivredu • Jačanje kapaciteta jedinica lokalne samouprave • Unapređenje ruralne infrastrukture i javnih usluga • Podrška rastu dohotka seoskog stanovništva • Osiguranje u poljoprivredi • Podrška izvoznoj orijentaciji domaćih poljoprivrednika • Globalni trendovi tražnje za hranom i ostalim poljoprivrednim proizvodima • Dinamičniji rast produktivnosti i konkurentnosti • Rast proizvodnje i smanjenje troškova • Izmena proizvodne strukture • Unapređenje kvaliteta i veća zastupljenost proizvoda veće dodate vrednosti • Održivi modeli poljoprivrede i ruralne ekonomije - održivo upravljanje resursima • Ekološka ekonomija • Hrana bez GMO • Organska proizvodnja, sakupljanje šumskih plodova i proizvodi sa zaštićenim oznakama porekla i kvaliteta • Precizna poljoprivreda i digitalizacija ruralnih područja • Diverzifikacija ruralne ekonomije i razvoj ruralnog tržišta rada • Razvoj turizma u ruralnim područjima • Mala i srednja preduzeća za preradu poljoprivrednih proizvoda • Podrška mladima na selu, privlačenje vitalne i kvalifikovane radne snage, u cilju usporavanja negativnih demografskih trendova	• Nizak nivo podsticaja, nesrazmerno potrebama domaće poljoprivrede i ruralne ekonomije • Otežan i neprilagođen pristup kvalitetnim izvorima finansiranja • Nepovoljni uslovi kreditiranja poljoprivrede i ruralne ekonomije • Sporo povlačenje IPARD sredstava • Nedovoljnost subvencija za agrar i ruralna područja • Rizik da ukupan obim investicija u agrarnom sektoru bude ispod optimalnog nivoa i znatno manje od realnih potreba domaće poljoprivrede • Izostanak adekvatnog sistemskog odgovora na realne zahteve domaće poljoprivrede i ruralne ekonomije • Zastoj ili usporavanje institucionalnih reformi • Usporavanje restruktuiranja agrarnog sektora i ruralne ekonomije • Nastavljanje napovoljnih demografskih kretanja • Degradacija fizičke infrastrukture u selima • Smanjenje dostupnosti i kvaliteta socijalnih i drugih važnih usluga • Klimatske promene • Nerazvijena svest o novim rizicima i nepodhodnosti osiguranja u poljoprivredi • Rizici koji dolaze sa globalnog tržišta • Međunarodni ekonomski i neekonomski odnosi • Zastoj u evropskim integracijama • Nove bolesti, štetočine i sl. • Konkurencija na domaćem i svetskom tžištu • Rigorozni standardi kvaliteta na pojedinim tržištima

Izvor: na osnovu MPŠV, 2022b.

SWOT analiza poljoprivrede i ruralnih područja u Republici Srbiji (Tabela 3), ukazuje da, imajući u vidu sve snage i slabosti, ipak postoji određeni prostor za razvoj, što je relevantno sa stanovišta budućeg usmeravanja podsticaja i programa podrške. Imajući to u vidu, neophodno je, u narednom periodu, maksimalno iskoristiti uočene šanse i obezbediti veću podršku poljoprivrednicima i ruralnim zajednicama, pri čemu treba posebno voditi računa o brojnim rizicima, koje je realno očekivati, a koji umnogome mogu negativno uticati na efikasnost

kreiranja i sprovođenja podrške domaćem agraru i ruralnim područjima.

Nacionalni programi i planovi za poljoprivredu i ruralni razvoj Republike Srbije

U realizaciji Nacionalnog programa za poljoprivredu (NPP) za period 2018-2020. godine i Nacionalnog programa ruralnog razvoja (NPRR) za period 2018-2020. godine, nisu ostvareni svi ciljevi koji su definisani.

Kao osnovni razlozi, koji su doveli do neispunjenja pojedinih ciljeva Nacionalnog programa za poljoprivredu (NPP) za period 2018-2020., navode se sledeći (MPŠV, 2022a):

- kašnjenje sa usvajanjem pojedinih zakona, što je onemogućilo pravovremeno donošenje određenih podzakonskih propisa, potrebnih za realizaciju nekih od mera;
- u definisanju ciljnih vrednosti nije uzeto u obzir najbolje rešenje, jer su baznu godinu obeležili loši proizvodni rezultati;
- trajanje pandemije COVID-19.

Opšti cilj novog Nacionalnog programa za poljoprivredu (NPP), za period 2022-2024. godine (prema Nacrtu) jeste obezbeđenje stabilnosti dohotka proizvođača i rast konkurentnosti, uz prilagođavanje zahtevima domaćeg i inostranog tržišta (MPŠV, 2022a). Raspored finansijskih sredstava, po grupama mera, predviđenih ovim Programom, za 2023. i 2024., predstavljen je u narednom prikazu (Tabela 4).

Tabela 4. Finansijski plan za sprovođenje NPP (Nacionalnog programa za poljoprivredu)-prema Nacrtu, po grupama mera, za 2023. i 2024. (000 RSD)

Grupa mera	2023.	2024.
1. Direktna plaćanja	24.603.094	24.603.094
2. Mere uređenja tržišta	198.335	60.363
3. Posebni podsticaji	351.800	351.800
4. Kreditna podrška	797.095	797.095
5. Sistemska podrška	61.915	45.565
6. Podrška organskoj proizvodnji	403.471	403.471
Ukupno finansijska sredstva za realizaciju NPP	**26.415.710**	**26.261.388**

Izvor: MPŠV, 2022a.

Tokom realizacije Nacionalnog programa ruralnog razvoja (NPRR) za period 2018–2020. godine, uočen je, takođe, niz slabosti, kao i kod NPP, i to kako u samom kreiranju, tako i u implementaciji ovog programa. NPRR je okarakterisan kao neprecizan u pogledu projekcije budžetskih sredstava za realizaciju ciljeva i smatra se da za predviđene indikatore nije sadržao jasno definisane bazne i ciljne vrednosti, što je dovelo u pitanje sistem praćenja i evaluacije politike podrške. NPRR nije bio praćen odgovarajućim akcionim planom i pregledom aktivnosti u pogledu reformisanja institucionalnog okvira za efikasnije sprovođenje politike. Poseban problem se odnosi na mere zemljišne politike i podršku šumarstvu, koje su svrstane u grupu mera u oblasti životne sredine i prirodnih resursa, iako suštinski tu ne pripadaju u potpunosti. Visina podsticaja za pojedine vrste investicija bila je znatno veća u odnosu na druge. Nije uspostavljen sasvim transparentan sistem za određivanje intenziteta podsticaja, što je dovelo u pitanje adekvatnost pojedinih mera i otežalo procenu njihovih efekata. Vršene su izmene u pogledu prihvatljivih investicija, uvođene su nove mere i podsticaji, koji prvobitno nisu bili predviđeni. Nekonzistentan sistem grupisanja pojedinih mera i njihovi neodgovarajući nazivi otežavali su praćenje realizacije politike podrške. Liste indikatora za praćenje i evaluaciju efekata za pojedine mere bile su preopširne i neprecizne (MPŠV, 2022b).

Opšti cilj novog Nacionalnog programa ruralnog razvoja (NPRR) - Nacrt za period 2022-2024., jeste ekonomski, ekološki i socijalno održivi razvoj ruralnih područja, koji podstiče konkurentnost poljoprivredno-prehrambenog sektora, unapređenje sistema upravljanja prirodnim resursima, životnom sredinom i efektima klimatskih promena, kao i kreiranje novih radnih mesta, generacijsku obnovu i poboljšanje ruralne socijalne i fizičke infrastrukture (MPŠV, 2022b). Predlog finansijskog plana u okviru NPRR, za period 2022–2024., prikazan je u Tabeli 5.

Tabela 5. Predlog finansijskog plana u okviru NPRR, za period 2022–2024.

Naziv programske aktivnosti / podsticaja	Predlog godišnjeg proseka za period 2022–2024. (u mil. RSD)	Predlog strukture (u %)
Podsticaji u poljoprivredi i ruralnom razvoju	58.441	100,0
- Od toga za mere ruralnog razvoja	**≈ 9.381**	**≈ 16,1**

Izvor: MPŠV, 2022b.

Projekcija godišnjeg budžeta za ruralni razvoj, po grupama mera i prema usmerenosti na posebne ciljeve, u periodu 2022–2024.godine, a u okviru NPRR za ovaj period, predstavljena je u Tabeli 6.

Tabela 6. Projekcija godišnjeg budžeta za ruralni razvoj, po grupama mera (u okviru NPRR), u periodu 2022–2024. godine

Opis mere	Iznos (u mil. RSD)	Struktura (%)
Mere za dostizanje posebnog cilja 1 - Unapređenje konkurentnosti poljoprivredno-prehrambenog sektora, kroz dostizanje standarda kvaliteta EU, unapređenje tržišnog lanca i smanjenje rizika	7.007,6	74,7
Mere za dostizanje posebnog cilja 2 - Unapređenje upravljanja prirodnim resursima, očuvanje biodiverziteta i prilagođavanje klimatskim promenama	487,8	5,2
Mere za dostizanje posebnog cilja 3 - Unapređenje ruralne ekonomije i socijalne strukture ruralnih područja - Mere za pripremu i sprovođenje lokalnih strategija ruralnog razvoja	1.313,3 9,0	14,0 0,1
Mere za dostizanje posebnog cilja 4 - Kreiranje i transfer znanja i inovacija	562,9	6,0
Ukupno	**9.380,6**	**100**

Izvor: MPŠV, 2022b.

Novi NPP i NPRR za period do 2024. godine, kao što je u prethodnim tabelama prikazano, predviđaju niz mera i finansijskih sredstava, u cilju podsticanja razvoja poljoprivrede i ruralne ekonomije. Međutim, i dalje postoji rizik da, tokom realizacije ovih novih programa, efekti ukažu na niz nedostataka ovakve politike podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju, kao što je to bio slučaj i sa ranijim programima u ovoj oblasti.

Zaključak

U EU se programi podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju realizuju vrlo efikasno, uz ogromna izdvajanja iz budžeta i druge mnogobrojne pogodnosti za poljoprivrednike i ruralno stanovništvo, počev od podrške pojedinim proizvodnjama do uvođenja najsavremenijih tehnologija u život i rad ruralnog stanovništva. Pritom, EU predstavlja primer dobre prakse kako programima podrške poljoprivredi i ruralnim područjima treba razvijati agro-prehrambeni sektor i ruralnu ekonomiju, vodeći računa o domaćim

poljoprivrednicima i ostalom ruralnom stanovništvu.

Za razvoj poljoprivrede i ruralnih područja Republike Srbije opredeljuju se određena budžetska sredstva i sprovode se programi podrške. Međutim, oni ne predstavljaju dovoljna izdvajanja i ulaganja u poljoprivredu i ruralna područja, pa se može zaključiti da institucionalni okvir u tom smislu nije dovoljno podsticajan. Uočavaju se određene prednosti, kao i brojne slabosti agrarne i ruralne politike. Pritom, uočene nedostatke treba eliminisati ili smanjiti na najmanju moguću meru, za šta su neophodne efikasnije mere agrarne politike, koje će biti adekvatnije sprovođene i prilagođenije potrebama domaće poljoprivrede i ruralne ekonomije. Naime, mere agrarne i ruralne politike u Republici Srbiji treba prilagoditi specifičnostima domaće poljoprivrede i seoskih područja, pri čemu poseban akcenat treba staviti na mala porodična gazdinstva, razvoj zadrugarstva i nepoljoprivredne ruralne ekonomije, tehnološko osavremenjavanje života i rada na selu i slične aspekte, koji pritom moraju biti prihvatljivi ekonomski, ekološki i u socijalnom smislu, što znači da treba podsticati modele razvoja i vidove podrške koji će voditi ka održivom razvoju. Osim toga, izvozna orijentacija poljoprivredno-prehrambenog sektora je, takođe, neophodna, uz niz olakšica, koje institucionalno treba obezbediti kada su u pitanju proizvodnja i plasman proizvoda ovog sektora.

Pri usmeravanju budućih pravaca agrarne i ruralne politike, odnosno, pri opredeljivanju budžetskih sredstava i drugih vidova institucionalne podrške poljoprivredi i ruralnoj ekonomiji, značajno je pratiti savremene tendencije na svetskom tržištu, posebno najznačajnije spoljnotrgovinske partnere, vodeći računa, pre svega, o nacionalnim interesima.

U svakom slučaju, postojeće mere poljoprivredne i ruralne politike treba vidnije unaprediti, u kvalitativnom i kvantitativnom smislu, pri čemu će zvanični statistički podaci, savremenije metode poljoprivredne proizvodnje, bolji životni standard poljoprivrednika i ostalog ruralnog stanovništva, bolja demografska slika sela u Republici Srbiji, bolje korišćenje raspoloživih resursa i slični pokazatelji, biti jedine potvrde da su podsticajne mere agrarne politike i programi podrške ruralnom razvoju ostvarili svoj puni i očekivani efekat. Da bi se ovakvi pozitivni efekti ostvarili, mere podrške moraju biti usmerene ka rešavanju ključnih

problema domaćih poljoprivrednika i ruralnih zajednica, što znači da mere podrške treba usmeriti prioritetno na rešavanje problema koji su bitni u lokalnim i nacionalnim okvirima. U tom smislu je značajno usmeravati podršku ka obezbeđenju dobrobiti života i rada u ruralnim područjima, naročito zadržavanja mlađeg stanovništva u selima, kako bi u njima mogli realizovati svoju ekonomsku aktivnost i ostvariti šire društvene koristi.

Hipoteza od koje se u radu pošlo je potvrđena, jer rezultati istraživanja, sa posebnim osvrtom na EU, upućuju na to da ukoliko se razvoj poljoprivrede i ruralnih područja adekvatno podstiče u institucionalnom smislu, shodno specifičnostima poljoprivrede i ruralnih područja, kao i globalnog okruženja u kojem se odvijaju agrarni i ruralni razvoj, moguće je ostvariti zavidne rezultate u poljoprivredi i nepoljoprivrednoj ruralnoj ekonomiji. Naime, uz značajne podsticaje, kakve obezbeđuje EU za svoje poljoprivrednike i ruralno stanovništvo, može se ostvariti vidniji napredak u obimu i strukturi poljoprivredne proizvodnje, izvozu agrarnih proizvoda i razvoju nepoljoprivrednih delatnosti u ruralnim područjima. U skladu sa tim, širi društveni pozitivni efekti se mogu ostvariti, jer ekonomski razvoj u izvesnom smislu otvara i veće mogućnosti za brigu o očuvanju životne sredine i racionalnije korišćenje prirodnih resursa, za osavremenjavanje i unapređenje kvaliteta života na selu. Ovo je posebno bitno za Republiku Srbiju, kako bi ubuduće svoje podsticaje i programe podrške poljoprivredi i ruralnim područjima znatno bolje definisala i uspešnije realizovala u praksi.

Reference

1. Attwood, E. A. (1959). Agricultural subsidies and the hill farmer. *Journal of Agricultural Economics,* 13, 329-333. https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.1959.tb02173.x
2. Barker, R. & Hayami, Y. (1976). Price Support versus Input Subsidy for Food Self-Sufficiency in Developing Countries. *American Journal of Agricultural Economics*, 58, 617-628. https://doi.org/10.2307/1238804
3. Boulestreau, Y., Peyras, C.-L., Casagrande, M., Navarrete, M. (2022). Tracking down coupled innovations supporting agroecological vegetable crop protection to foster sustainability transition of agrifood systems. *Agricultural Systems*, 196, 103354.

https://doi.org/10.1016/j.agsy.2021.103354

4. Daniel, K. & Kilkenny, M. (2009). Agricultural Subsidies and Rural Development. *Journal of Agricultural Economics*, 60, 504-529. https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2009.00214.x
5. Daniels, T. L. (1988). America's Conservation Reserve Program: Rural planning or just another subsidy?. *Journal of Rural Studies*, 4(4), 405-411.
6. Davidson, B. R. & Wibberley, G. P. (1960). Hill farming subsidies - a reply. *Journal of Agricultural Economics,* 13, 487-491. https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.1960.tb01669.x
7. Davis, C. C. (1934). The Program of Agricultural Adjustment. *American Journal of Agricultural Economics*, 16, 88-96. https://doi.org/10.2307/1230785
8. Dunlop, D. M., Perry, G. M. & Nixon, C. J. (1995). An examination of the tax subsidies to the dairy sector in Canada, Germany, New Zealand and the United States. *Journal of Agricultural Economics*, 46, 327-335. https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.1995.tb00779.x
9. EC (2021). *CAP expenditure in the total EU expenditure.* EU: European Commission. Dostupno 29.10.2021. na *https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/cap-expenditure-graph1_en.pdf*
10. EC (2022). Common Agricultural Policy Funds. EU: European Commission. Dostupno 10.03.2022. na *https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/financing-cap/cap-funds_en#overview*
11. European Commission - Directorate-General for Budget (2021). *The EU's 2021-2027 long-term budget and Next Generation EU: facts and figures.* EU: EC. Dostupno 02.03.2022. na https://data.europa.eu/doi/10.2761/91357
12. Harkness, C., Areal, F. J., Semenov, M. A., Senapati, N., Shield, I. F. & Bishop, J. (2021). Stability of farm income: The role of agricultural diversity and agri-environment scheme payments. *Agricultural Systems*, 187, 103009. https://doi.org/10.1016/j.agsy.2020.103009.
13. Matthews , A. (2018). *CAP spending in the next MFF*. Ireland: CAP Reform blog. Dostupno 03.03.2022. na http://capreform.eu/cap-spending-in-the-next-mff/
14. *MBS (2022). Konkursi. Beograd, Republika Srbija: Ministarstvo za brigu o selu.* Dostupno 13.03.2022. na *https://mbs.gov.rs/konkursi.php*
15. MPŠV (2021). *Izveštaj o stanju u poljoprivredi u Republici Srbiji u 2020. godini*. Beograd, Republika Srbija: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.
16. MPŠV (2022a). *Nacrt Nacionalnog programa za poljoprivredu za period 2022-2024.godine.* Beograd, RS: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i

vodoprivrede.

17. MPŠV (2022b). *Nacrt Nacionalnog programa ruralnog razvoja za period 2022-2024.godine.* Beograd, RS: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.
18. Nelson, R. S. (1941). Export Subsidies and Agricultural Income. *American Journal of Agricultural Economics*, 23, 619-631. https://doi.org/10.2307/1231561
19. NTPSS (2020). *Nacionalni program za preporod sela Srbije.* Beograd, Republika Srbija: Nacionalni tim za preporod sela Srbije, Institut za ekonomiku poljoprivrede.
20. Rizov, M., Pokrivcak, J. & Ciaian, P. (2013). CAP Subsidies & Productivity of the EU Farms. *Journal of Agricultural Economics*, 64, 537-557. https://doi.org/10.1111/1477-9552.12030
21. RZS (2021). *Statistički godišnjak Republike Srbije 2021.* Beograd: Republički zavod za statistiku.
22. Thomson, K. J. (1987). A model of the CAP. *Journal of Agricultural Economics*, 38, 193-210. https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.1987.tb01040.x
23. Topping, C. J., Dalby, L., Valdez, J. W. (2019). Landscape-scale simulations as a tool in multi-criteria decision making to support agri-environment schemes. *Agricultural Systems,* 176, 102671. https://doi.org/10.1016/j.agsy.2019.102671
24. *UAP (2022). Aktuelni podsticaji. Beograd, Republika Srbija: Uprava za agrarna plaćanja.* Dostupno 13.03.2022. na *http://uap.gov.rs/aktuelni-podsticaji/*
25. Uredba o raspodeli podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju u 2021. godini, *"Službeni glasnik RS",* br. 159/2020-4, 15/2021-4, 32/2021-3, 46/2021-11, 64/2021-22, 90/2021-3, 109/2021-28, 120/2021-5.
26. Uredba o raspodeli podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju u 2022. godini, *"Službeni glasnik RS",* br. 125/2021, 10/2022, 30/2022.

CURRENT SUBSIDIES AND SUPPORT PROGRAMMES FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Common Agricultural Policy of the European Union (EU), with its exceptional decades-long support to the agricultural sector and sustainable integrated rural development, is one of the best examples in global terms of how to successfully manage agriculture and rural areas. Unlike the EU, the Republic of Serbia provides significantly less support to domestic farmers and the rural population. Thus, the country's agriculture and rural areas are by far less developed. The aim of this research is to identify the scope and structure of available incentives and financial and other assistance programmes to support the development of agriculture and rural areas in the Republic of Serbia. Based on the research findings it is established that, in the Republic of Serbia, the funds from the state budget are planned and allocated as incentives for agricultural and rural development, as well as that various financial and other assistance programmes are adopted and implemented at the national, provincial and local levels. However, the current situation concerning the domestic agricultural sector and rural economy indicates that the measures of agricultural and rural policy are not efficient enough and that they need to be significantly stepped up in the coming period.

Keywords: agriculture, rural development, agricultural and rural policy, regulatory framework, Republic of Serbia

ULOGA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA U FINANSIRANJU DEFICITA TEKUĆEG RAČUNA REPUBLIKE SRBIJE

Nenad Janković[*]

Božidar Čakajac[**]

Strane direktne investicije predstavljaju jedan od najatraktivnijih oblika kretanja kapitala. Njihov značaj pogotovu je izražen u manje razvijenim ekonomijama s obzirom da ove privrede nemaju u dovoljnoj meri akumulirana sredstva za finansiranje ekonomskog rasta i razvoja. Stoga se upravo prilivom kapitala, znanja i tehnologije putem stranih direktnih investicija nastoje prevazići razvojna ograničenja i generalno stvoriti uslovi za dinamiziranje privrednih aktivnosti. U globalu posmatrano, strane direktne investicije imaju brojne pozitivne efekte poput: povećanja zaposlenosti, unapređenja tehnološke strukture privrede, poboljšanja kvaliteta humanog kapitala, unapređnja kokurencije, ravnomernijeg regionalnog razvoja. Paralelno sa ovim, strane direktne investicije mogu imati i suprotne efekte ukoliko se adekvatno ne definiše razvojna i investiciona politika od strane nacionalnih vlasti. Navedeno se može potvrditi i praćenjem planog bilansa budući da strane direktne investicije predstavljaju efikasan mehanizam za pokriće deficita tekućeg računa. Međutim, za izvođenje zaključaka o uticaju stranih direktnih investicija na pokriće deficita tekućeg računa nije dovoljno posmatrati njihov neto iznos, već je to potrebno korigovati za iznos dohotka od direktnih investicija. Imajući navedeno u vidu, kapacitet stranih direktnih investicija za pokriće deficita tekućeg računa u Republici Srbiji je doveden u pitanje s obzirom na kontinuirani deficit računa primarnog dohotka.

Ključne reči: strane direktne investicije, tekući račun, primarni dohodak, Republika Srbija

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

[**] Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: bcakajac@gmail.com

Uvod

Intenziviranjem procesa globalizacije stvorili su se uslovi za dinamičnije kretanje kapitala u globalnim okvirima. Važnost nacionalnih granica biva u sve većoj meri zanemarivana usled mogućnosti za ostvarivanje znatno viših stopa prinosa na bazi viših kamatnih stopa, odnosno za mobilnost kapitala u ekonomije sa nižim troškovima proizvodnje i većom raspoloživošću faktora. U takvim uslovima, različiti vidovi kretanja kapitala dobijaju sve više na značaju, pri čemu se poseban akcenat stavlja na strane direktne investicije. Ovaj oblik kretanja kapitala identifikovan je kao ključni mehanizam finansiranja ekonomskog razvoja zemalja sa nedovoljnim nivoima štednje potrebne za finansiranje razvojnih projekata. Imajući u vidu brojne prednosti koje strane direktne investicije generišu za jednu privredu poput: transfera tehnologije, podsticanja konkurentnosti, modernizacije tehnološke i promena privredne strukture, unapređenja kvaliteta humanog kapitala, strane direktne investicije su u ekonomskim politikama zemalja u razvoju istaknute kao ključno sredstvo za ostvarivanje viših stopa ekonomskog rasta.

Isticanje važnosti i efikasnosti stranih direktnih investicija bilo je svojstveno pripadnicima liberalnog pravca u ekonomiji. Sa druge strane kritičari liberalizma ukazuju da ovaj oblik kretanja kapitala poseduje negativne efekte, koji mogu dovesti do drugačijih rezultata od očekivanih. Tako, strane direktne investicije mogu smanjiti (umesto da povećaju) domaću štednju, a usled niske konkurentnosti domaćih privrednih subjekata, ekonomski snažniji strani investitori mogu istisnuti domaća preduzeća sa tržišta. Dodatno, strane direktne investicije umesto da povećaju stepen zaposlenosti, mogu dovesti do povećanja nezaposlenosti, usled višeg stepena automatizacije i robotizacije proizvodnje. Negativni efekti stranih direktnih investicija takođe se mogu odraziti i na nepoštovanje zakonske regulative u zemlji domaćina, kao rezultat činjenice da ekonomska snaga stranih investitora prevazilazi ekonomske kapacitete nacionalne ekonomije u koju svoj kapital ulažu. Navedeno se posebno apostrofira kod transnacionalnih korporacija čija ekonomska moć prevazilazi ekonomsku snagu mnogih zemalja u razvoju. Na kraju, treba ukazati da se negativni efekti stranih direktnih investicija manifestuju i putem apresijacije domaće valute,

što čini domaće proizvode skupljim na inostranom tržištu, destimuliše izvoz i rezultira negativnim tokovima u spoljnotrgovinskoj razmeni. Imajući u vidu važnost izvoza za ekonomski razvoj mnogih zemalja u razvoju, nedvosmisleno je da se radi o značajnom nedostatku.

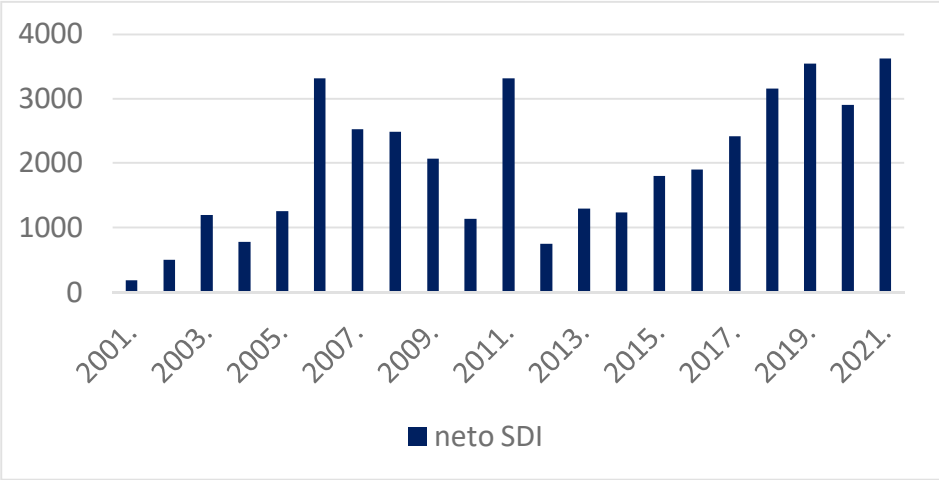
Nezavisno od ekonomskog stanovišta sa kog se posmatraju strane direktne investicije, njihov efekat na privredu jedne zemlje prevashodno zavisi od kvaliteta politike privlačenja i ekonomskog tretmana stranih direktnih investicija. Ukoliko kreatori ekonomske politike kreiraju suviše rigoroznu regulativu i politiku privlačenja stranih investicija to može destimulisati strane direktne investitore da svoj kapital ulože u konkretnu ekonomiju. Sa druge strane suviše blag tretman, visoke i nerealne subvencije i drugi podsticaji za investitore mogu uticati da izostanu realno očekivani efekti od priliva stranog direktnog kapitala. S obzirom da strane direktne investicije determinišu makroekonomske performanse nacionalnih ekonomija sa različitih aspekata, predmet rada se ogleda u identifikovanju uloge stranih direktnih investicija koju imaju u finansiranju deficita tekućeg računa u Republici Srbiji. Cilj rada je da se prikaže da neto efekat stranih direktnih investicija na finansiranje deficita tekućeg računa ne zavisi samo od ukupnog priliva stranih direktnih investicija, već prevashodno od nivoa investicija korigovanog za odliv dohotka po osnovu direktnih investicija. Drugim rečima, priliv stranih direktnih investicija nije merodavan pokazatelj ekonomskog kapaciteta stranih direktnih investicija za finansiranje deficita tekućeg računa, već se nivo priliva mora korigovati za iznos odliva dohotka koji strani investitori repatriraju van granica Republike Srbije.

U skladu sa ovako definisanim predmetom i ciljem istraživanja rad je strukturiran iz tri dela. Prvi deo rada je posvećen sektorskoj i geografskoj analizi priliva stranih direktnih investicija u Republiku Srbiju u vremenskom periodu 2000-2020. godina. U drugom delu rada izvršena je dekompozicija tekućeg računa platnog bilansa u cilju identifikovanja ključnih uzročnika prisustva deficita tekućeg računa. Na kraju, u trećem delu rada ispitano je da li i u kojoj meri priliv stranih direktnih investicija u Republiku Srbiju može obezbediti finansiranje deficita tekućeg računa ukoliko se nivo priliva koriguje za stepen odliva dohotka po osnovu direktnih investicija.

Sektorska i geografska struktura stranih direktnih investicija u Republici Srbiji

S obzirom na nedovoljan nivo domaće štednje, strane direkne investicije su veoma značajne za privredu Republike Srbije. Imajući u vidu karakteristike domaćeg finansijskog sistema i nedovoljnu akumulaciju, strane direktne investicije predstavljaju ključni izvor finansiranja ekonomskog rasta i razvoja domaće ekonomije. Međutim, ekonomska realnost Republike Srbije nedvosmisleno pokazuje da strane direktne investicije nisu dale željeni rezultat u pogledu dinamiziranje ekonomskog rasta. (Ćorović, 2018,43) Ključni razlozi za to mogu se pronaći kako u nedovoljnom prilivu stranih direktnih investicija, tako i u neretko osporavanoj politici njihovog privlačenja. (Rapaić,2017,389)

Slika 1 Neto priliv stranih direktnih investicija u Republici Srbiji 2001-2021 (u milionima evra)



Izvor: Ministarstvo finansija (2021), Bilten javnih finansija 12/2021, str 13.

Osvrtom na sliku 1 može se zaključiti da je priliv stranih direknih investicija značajno oscilirao početkom novog milenijuma. Najpre su u početnim godinama XXI veka zabeleženi relativno skromni iznosi stranih direktnih investicija pre svega zbog nestabilnog makroeknomskog okruženja koje je destimulisalo strane investitore da svoj kapital ulažu u Republiku Srbiju. Do značajnog povećanja priliva stranih direktnih investicija dolazi tokom 2006. godine, kada priliv

stranih direktnih investicija prvi put premašuje iznos od 3 milijarde evra (tačnije 3.322 miliona evra). Ovako visok nivo priliva stranih direktnih investicija zabeležen je zahvaljujući investiciji norveške telekomunikacione kompanije Telenor koja je kupila domaćeg mobilnog operaera Mobtel za iznos nešto viši od 1.6 milijardi evra. Dakle praktično polovina od ukupnog priliva stranih direktnih investicija u 2006. godini ostvarena je zahvaljujući ovoj investiciji.

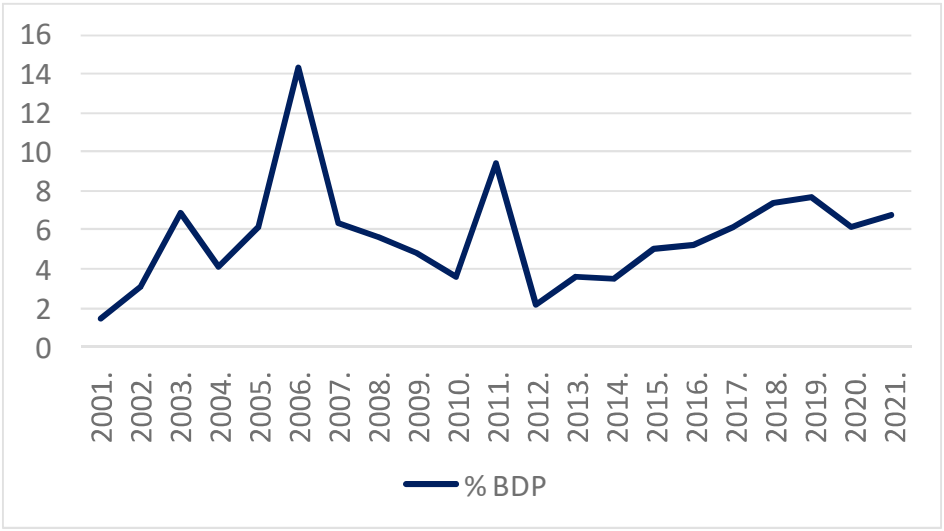
Zatim od 2007. godine dolazi do pada u prilivu stranih direktnih investicija što je posebno došlo do izražaja tokom 2010. godine. Nizak nivo priliva stranih direktnih investicija u ovom periodu ostvaren je usled uticaja globalne ekonomske krize čiji su efekti na domaću privredu posebno došli do izražaja tokom 2009. i 2010. godine. Tokom 2011. godine nivo priliva stranih direktnih investicija ponovo premašuje 3 milijarde evra, da bi već naredne godine priliv stranih direknih investicija bio praktično na najnižem nivou još od početnih godina novog milenijuma. Najveća investicija u 2011. godini bila je kupovina domaćeg trgovinskog lanca Delta Maxi od strane belgijske kompanije Delhaize za 933 miliona evra.

Od 2013. godine priliv stranih direknih investicija u Republici Srbiji beleži gotovo kontinuirano povećanje, sa izuzetkom 2020. godine kada je usled dejstva pandemije virusa COVID 19 ostvareno smanjenje priliva stranih direknih investicija za više od 600 milona evra u poređenju sa 2019. godinom. Međutim, već tokom 2021. godine ponovo dolazi do povećanja priliva stranih direktnih investicija u srpsku ekonomiju, pri čemu je u pomenutoj godini ostvaren najviši nivo priliva stranih direktnih investicija u čitavom posmatranom periodu (3.625,4 miliona evra).

Među značajnijim investicijama u domaću privredu nakon 2013. godine posebno treba izdvojiti koncesiju aerodroma „Nikola Tesla“ u Beogradu od strane francuske aviokompanije Vinci Airports, koja je realizovana krajem 2018. godine u iznosu od 1.460 miliona evra. Takođe posmatrano prema kriterijumu vrednosti značajno je izdvojiti investiciju kompanije Zijin Mining u rudarsko topioničarski basen Bor krajem 2018. godine. Ukupna vrednost investicije iznosila je 1.260 miliona evra, pri čemu 63% vlasništva pripada kineskoj kompaniji Zijing Mining, dok 37% vlasništva poseduje Republika Srbija.

Zaključci o nedovoljnom prilivu stranih direktnih investicija mogu se proizvesti i ukoliko se u obzir uzme udeo investicija u bruto domaćem proizvodu prikazan na slici 2**.** U skladu sa tim proizlazi da je priliv stranih direktnih investicija u odnosu na BDP varirao tokom posmatranog perioda, dostigavši najviši udeo u 2006. godini od 14,3%. Pozitivna okolnost je da od 2012. godine zaključno sa krajem analiziranog vremenskog intervala dolazi do gotovo kontinuiranog povećanja udela stranih direknih investicija u bruto domaćem proizvodu, pri čemu je ovaj udeo znatno niži od učešća koje su strane direktne investicije imale u 2006. godini.

Slika 2 Udeo stranih direktnih investicija u BDP-u 2001-2021.



Izvor: Ministarstvo finansija (2021), Bilten javnih finansija 12/2021, str.13.

Izuzev nedovoljnog priliva kako u relativnom tako i u apsolutnom smislu posmatrano, još jedan problem koji se odnosi na ulogu stranih direktnih investicija u privredi Republike Srbije tiče se nepovoljne sektorske strukture. Naime, u periodu 2001-2010. godina većina stranih direktnih investicija (50-65%) bila je usmerena ka sektoru usluga, gde se posebno izdvajaju bankarstvo i osiguranje, telekomunikacije, trgovina, saobraćaj odnosno jednom rečju sektori koji proizvode nerazmenljiva dobra. (Ćorović, 2018,33) Sa druge strane, priliv stranih direktnih investicija u sektore razmenljivih dobara, a pre svega u sektor industrije,bio je na niskom nivou (oko 30%) što je sa aspekta

povećanja izvoza i po tom osnovu ostvarenja viših stopa rasta nedovoljno.

Kada se posmatra geografska sturktura priliva stranih direknih investicija prema kontinentima sa slike 3 se može uočiti da u periodu 2010-2021. godine dominantan deo stranih direktnih investicija potiče iz evropskih zemalja. Primetno je da od 2015. godine raste udeo stranih direktnih investicija iz azijskih ekonomija i to pre svega zahvaljujući kineskim investicijama u srpsku ekonomiju. (Dorakh, 2021,23) Analogno tome, među 20 najvećih investitora u Republici Srbiji u periodu 2010-2020., nalazi se pet kineskih komapnija (Zijin Minig, Linglong Tire, HBIS Group, Mei Ta i Minth). Pored kineskih, kao značajnije azijske investicije u srpsku ekonomiju sa aspekta vrednosti investicije mogu se izdvojiti Big Shoping Centers (Izrael), Yura (Južna Koreja) i Johnson Electric (Hong Kong).

Slika 3 Geografska sturktura SDI u Republici Srbiji prema kontinentima



Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Ukoliko se posmatra geografska struktura priliva stranih direktnih investicija sa aspekta nacionalnih ekonomija iz tabele 1 se može uočiti da je gotovo 70% stranih direktnih investicija u periodu 2000-2020 poteklo iz zemalja Evropske unije, prevashodno iz Nemačke, Italije i Francuske. Pri čemu, nemački investitori su dominantni kao u pogledu vrednosti tako i u pogledu broja investicionih projekata u Republici Srbiji. Na drugoj poziciji nakon zemalja Evropske unije se nalazi Rusija, pre svega

zahvaljujući investicijama u energetski sektor (Gasprom i Lukoil).

Tabela 1 Geografska struktura SDI u Republici Srbiji 2000-2020.

Rang	Zemlja	%
1.	Evropska unija	69,98
2.	Rusija	9,11
3.	Švajcarska	4,68
4.	Hong Kong	3,52
5.	Ujedinjeni Arapski Emirati	2,86
6.	Kina	2,65
7.	Sjedinjene Američke Države	1,69
8.	Crna Gora	0,81
9.	Turska	0,68
10.	Bosna i Hercegovina	0,59
11.	Ostali	3,42

Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Od ostalih posmatranih ekonomija, veći udeo od 1% u ukupnom prilivu stranih direktnih investicija imaju još Švajcarska (Nestle prevshodno), zatim Hong Kong (zahvaljujuci Johnson Electicu), Ujedinjeni Arapski Emirati (Belgrade Waterfront, Air Serbia), Kina i Sjedinjene Američke Države. Reprezentativan udeo u strutkturi priliva stranih direktnih investicija ima i Turska (0,68%), pri čemu je značajno istaći da je od 2015. godine naglo povećano prisustvo turskog kapitala u domaćoj ekonomiji. Kao dve najznačajnije investicije turskih investitora u srpsku privrdu mogu se izdvojiti preuzimanje vlasništva nad Čačanskom bankom od strane Halk banke, kao i investiranje u tekstilnu industriju od strane kompanije Taypa Tekstil Giyim.

Tabela 2 Najveće strane direktne investicije u Republici Srbiji 2000-2010.

Rang	Kompanija	Zemlja porekla	Sektor	Vrednost ulaganja (mln eur)
1.	Telenor	Norveška	Telekomunikacije	1.602
2.	Gazprom Neft	Rusija	Energetika	947
3.	Fiat	Italija	Auto industrija	940
4.	Philip Morris	SAD	Duvanska industrija	733
5.	Stada	Nemačka	Farmaceutska industrija	650
6.	Mobilkom- Vip Moblie	Austrija	Telekomunikacije	633
7.	Agrokor	Hrvatska	Prehrambena industrija	614
8.	Banca Intesa	Italija	Bankarstvo	508
9.	Salfrod Investment Fund	Velika Britanija	Prehrambena industrija	500
10.	Eurobank EFG	Grčka	Bankarstvo	500

Izvor: Veselinović P., (2013), Nacionalna ekonomija, Ekonomski fakultet u Kragujevcu, str. 286

Kada je reč o najvećim stranim direktnim investicijama u

Republici Srbiji u periodu od 2000. do 2020. godine, njihovu strukturu i dinamiku je moguće posmatrati iz dva potperioda; prvi od 2000. do 2010. godine i drugi od 2010. godine zaključno sa 2020. godinom. Tako, posmatrajući najvećih 10 investicija u periodu 2000-2010. godine prikazanih u tabeli 2 može se ustanoviti da je 90% najvećih investicija u ovom periodu iz evropskih zemalja i da su one prvenstveno bile usmerene ka uslužnom sektoru, a pre svega sektorima telekomunikacija i finansijskih usluga (bankarstva i osiguranja). Ovde treba istaći da je u ovom periodu realizovana najveća strana direktna investicija u Republici Srbiji od početka novog milenijuma (Telenor 1.602 miliona evra). Takođe, pored investicije Eurobank EFG, još dve investicije su dostigle vrednost od 500 miliona evra i to investicija Raiffeisen banke i slovenačkog Mercatora

Za razliku od priliva investicija u periodu od 2000. do 2010. godine koje su prvenstveno bile usmerene ka sektoru usluga odnosno ka sektoru nerazmenljivih dobara, najveće investicije u periodu 2010-2020. su bile usmerene u većoj meri ka proizvodnim sektorima i to pre svega proizvodnji pneumatika, autodelova i metala što se može uočiti iz tabele 3. (Dugalić,2017,12) Pored promene sektorske sturkture najvećih investicija, u periodu od 2010. do 2020. godine je došlo i do promene njihove geografske sturkture. Tako, smanjeno je učešće evropskih ekonomijia, a povećan udeo azijskih zemalja i to pre svega Kine. Od 10 najvećih investicija 40% priliva investicija potiče iz Nemačke, dok 30% udela čine investicije iz Kine. Posmatrano u apsolutnom iznosu, vrednost kineskih investicija je bila najviša u poređenju sa investicijama iz ostalih ekonomija. Zahvaljujući prilivu stranih direktnih investicija iz Kine, Republika Srbija je lider u regionu Zapadnog Balkana u pogledu priliva stranih direktnih investicija. (Janaćković&Janaćković, 2019,37) Analogno tome, ukupna vrednost deset najvećih investicija u periodu 2010-2020. godine iznosila je 5.833,3 miliona evra, dok je ukupna vrednost tri najviše kineske investicije iznosila 2.530 miliona evra. Dve najveće investicije iz Francuske su iznosile 1.675 miliona evra, dok je vrednost četiri nemačke investicije među deset najvećih izosila svega 695,3 miliona evra.

Tabela 3 Najveće strane direktne investicije u Republici Srbiji 2010-2020.

Rang	Kompanija	Zemlja porekla	Sektor	Vrednost ulaganja (mln eur)
1.	Vinci Airports	Francuska	Aviosaobraćaj	1.460
2.	Zijin Mining	Kina	Rudarstvo	1.260
3.	Delhaize	Belgija	Maloprodaja	933
4.	Linglong Tire	Kina	Proizvodnja pneumatika	800
5.	HBIS Group	Kina	Proizvodnja metala	470
6.	Michelin	Francuska	Proizvodnja pneumatika	215
7.	Lidl	Nemačka	Maloprodaja	205
8.	Brose	Nemačka	Auto delovi	180,3
9.	ZF	Nemačka	Auto delovi	160
10.	Leoni	Nemačka	Auto delovi	150

Izvor: Business Info Group, (2021),Investicije u Srbiji 2000-2020., str. 24.

Promena sektorske strukture priliva stranih direktnih investicija značajna je zbog toga što se na taj način stvaraju preduslovi za povećanje izvoza i po tom osnovu veće mogućnosti za dinamiziranje ekonomskog rasta i razvoja. Takođe, veće su mogućnosti za tehološku modernizaciju privrede i uspostavljanje efikasne privredne strukture koja bi olakšala integraciju nacionalne ekonomije u globalne ekonomke tokove. (Janković&Dugalić,2017,46) Dodatno, promene u strukturi priliva stranih direktnih investicija značajne su i zbog činjenice da su one usmerene ka onim sektorima koji su decenijama marginalizovani u konceptu novog modela razvoja sa tendencijom smanjenja ulaganja poput automobilske industrije, rudarstva i avio saobraćaja, a koju su u drugoj polovini veka predstavljali nosioce razvoja privrede. Međutim, sam neto efekat stranih direknih investicija i njihov konkretan značaj prvenstveno zavisi od nivoa sredstava koji se reinvestira u Republici Srbiji, odnosno od obima sredstava koji se ne repatrira ka matičnim profitnim centrima.

Struktura tekućeg računa platnog bilansa Republike Srbije

U metodološkom smislu posmatrano, struktura platnog bilansa Republike Srbije harmonizovana je sa metodologijom Međunarodnog monetarnog fonda. U tom kontekstu, u sklopu platnog bilansa moguće je razlikovati tri tipa transakcija: tekuće, kapitalne i finansijske transakcije. Shodno tome struktura platnog bilansa u Republici Srbiji se

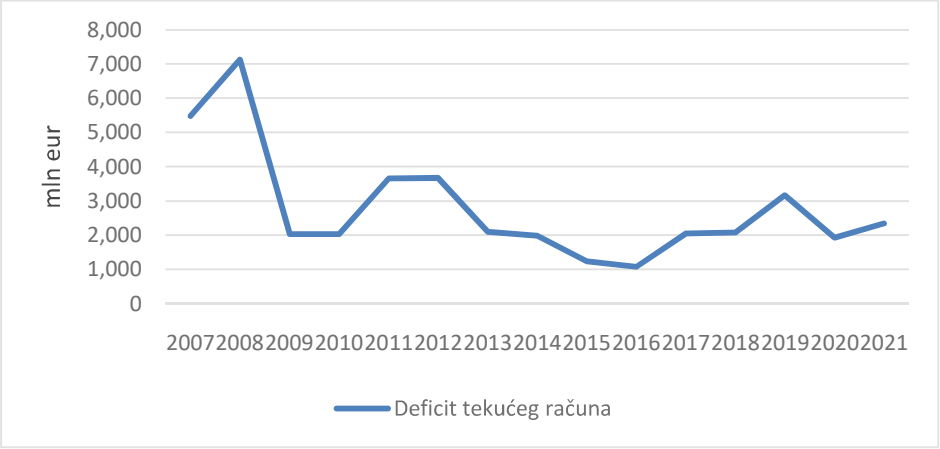
sastoji od tekućeg, kapitalnog i finansijskog računa. Osvrtom na tekući račun platnog bilansa može se uočiti da njega čine sledeće komponente: (Bakić, 2020,67)

- izvoz i uvoz roba;
- izvoz i uvoz usluga;
- račun primarnog dohotka i
- račun sekundarnog dohotka.

Prve dve komponente tekućeg računa platnog bilansa se odnose na spoljnotrgovinsku razmenu dobara i usluga pri čemu se u sklopu izvoza i uvoza robe evidentira samo roba koja je promenila vlasništvo. Kada je reč o računu primarnog dohotka on obuhvata naplate i plaćanja po osnovu zarada za zaposlene, ali i dohodak po osnovu različitih vrsta investicija (direktnih, portfolio i ostalih investicija). Pritom, dohodak od direktnih investicija se odnosi na ukupnu dobit pavnih lica, to jest inkorporira dividendu i reinvestiranu dobit. U računu sekundarnog dohotka evidentirani su svi tekući transferi vladinog i nevladinog sektora, pri čemu treba istaći da su najznačajniji deo računa sekundarnog dohotka doznake koje domaći rezidenti u inostranstvu deponuju u matičnu ekonomiju. (Đekić et.al.,2022,110)

Jedan od ključnih problema iz perspektive tekućeg računa je prisustvo kontinuranog deficita tekućeg računa u intervalu od 2007. zaključno sa 2021. godinom. Kao što se može uočiti sa slike u posmatranom vremenskom opsegu, najpre je došlo do značajnog povećanja deficita u apsloutnom iznosu tokom 2008. godine kada je ujedno i ostvarena najviša vrednost deficita tekućeg računa u posmatranom vremenskom periodu (7.125 miliona evra).

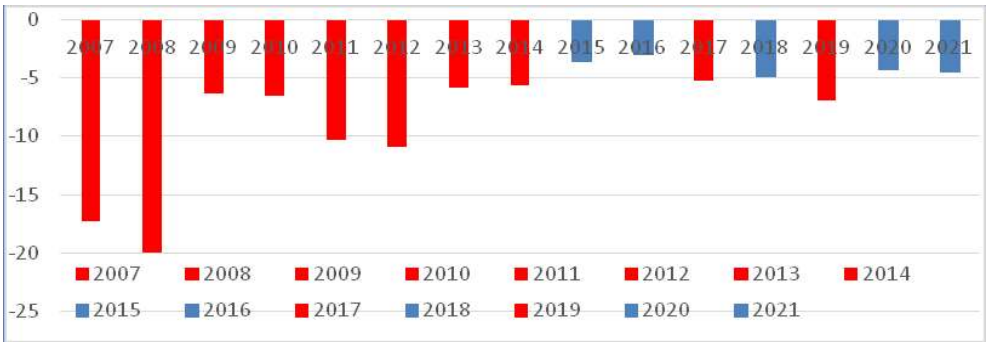
Slika 4 Deficit tekćeg računa u Republici Srbiji 2007-2021.



Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Vremenom nivo deficita tekućeg računa je osetno smanjen tokom 2009. i 2010. godine da bi do značajnijeg povećanja deficita tekućeg računa došlo tokom 2011. i 2012. godine. Od 2013. godine biva zabeleženo kontinuirano smanjenje deficita tekućeg računa što je rezultiralo da se u 2016. godini ostvari najniži nivo deficita u analiziranom vremenskom intervalu (1.075 miliona evra). Međutim od 2017. godine dolazi do ponovnog povećanja deficita tekućeg računa zaključno sa 2019. godinom, da bi tokom poslednje dve godine analiziranog vremenskog intervala zabeleženo smanjenje deficita tekućeg računa.

Slika 5 Deficit tekućeg računa kao % BDP-a



Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

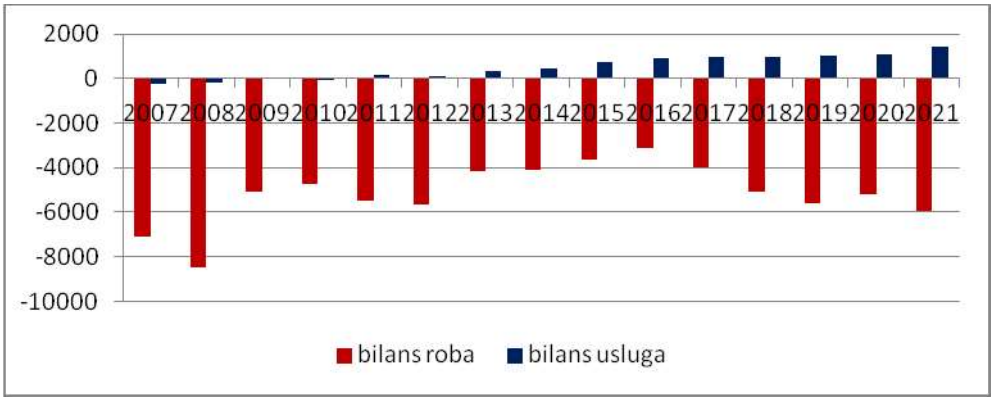
Izuzev deficita tekućeg računa, dodatni problem predstavlja i činjenica da je u praktično 2/3 posmatranog vremenskog intervala deficit tekućeg računa u Republici Srbiji bio neodrživ. Pored toga što u ekonomskoj literaturi ne postoji jasno definisana granica održivosti deficta tekućeg računa, većina ekonomista je saglasna u oceni da se deficit tekućeg računa do 5% bruto domaćeg proizvoda može smatrati održivim. Osvrtom na sliku 5 evidentno je da je održivost deficita tekućeg računa postignuta u periodu 2015-2018. godine kao i tokom poslednje dve godine analiziranog vremenskog intevala. Posebno problematičan nivo deficita tekučeg računa ostvaren je u prve dve godine posmatranog vremenskog perioda, dok je na kraju perioda nivo deficita tekućeg računa bio gotovo četiri puta niži.

Posmatrajući dinamiku deficita tekućeg računa, kako u relativnom tako i u apsolutnom smislu, može se zaključiti da je dinamika deficita u velikoj meri uslovljena kretanjima u globalnoj ekonomiji. Navedeno je i razumljivo imajući u vidu da je Republika Srbija mala, otvorena ekonomija, tako da se kretanja u globalnoj ekonomiji odražavaju i na bilans njenog tekućeg računa i generalno drugih makroekonomskih performansi. Stoga se upravo može zaključiti da su se različite vrste kriznih poremećaja u velikoj meri odražavale na dinamiku deficita tekućeg računa. Tako, nagli porast deficita tekućeg računa u 2008. godini rezultat je između ostalog i uticaja globalne finansijske krize. Dužička kriza u zemljama Evropske unije i Evrozoni iz 2011. se takođe odrazila na povećanje deficita tekućeg računa, što je i razumljivo imajući u vidu da su zemlje Evropske unije najznačajniji ekonomski partner Republike Srbije. Konačno i pandemija virusa COVID 19 uticala je da se ostvari viši nivo deficita tekućeg računa tokom 2019. godine.

Ukoliko se žele identifikovati ključni uzroci prisustva deficita tekućeg računa u posmatranom periodu najpre treba dekomponovati tekući račun i posmatrati performanse elemenata koji ga sačinjavaju. Analnogno tome, sa slike 6 se može ustanoviti da je deficit tekućeg računa prevashodno rezultat visokog deficita u spoljnotrgovinskoj razmeni budući da je uvoz roba daleko veći od izvoza. Sa druge strane kada se posmatra izvoz i uvoz usluga, kod ove komponente tekućeg računa se od 2009. godine ostvaruje suficit, pri čemu je njegov nivo dosta niži u poređenju sa deficitom bilansa roba. Ključni uzrok visokog deficita u spoljnotrgovinskoj razmeni roba ogleda se u činjenici što u

uvozu dominiraju proizvodi viših faza prerade i više tehnološke intenzivnosti dok je obratan slučaj na strani izvoza gde se pretežno izvoze poluproizvodi, sirovine i generalno proizvodi niže tehonloške intenzivnosti. (Nikolić&Petrović, 2019,39)

Slika 6 Bilans roba i usluga u milionima evra 2007-2021.



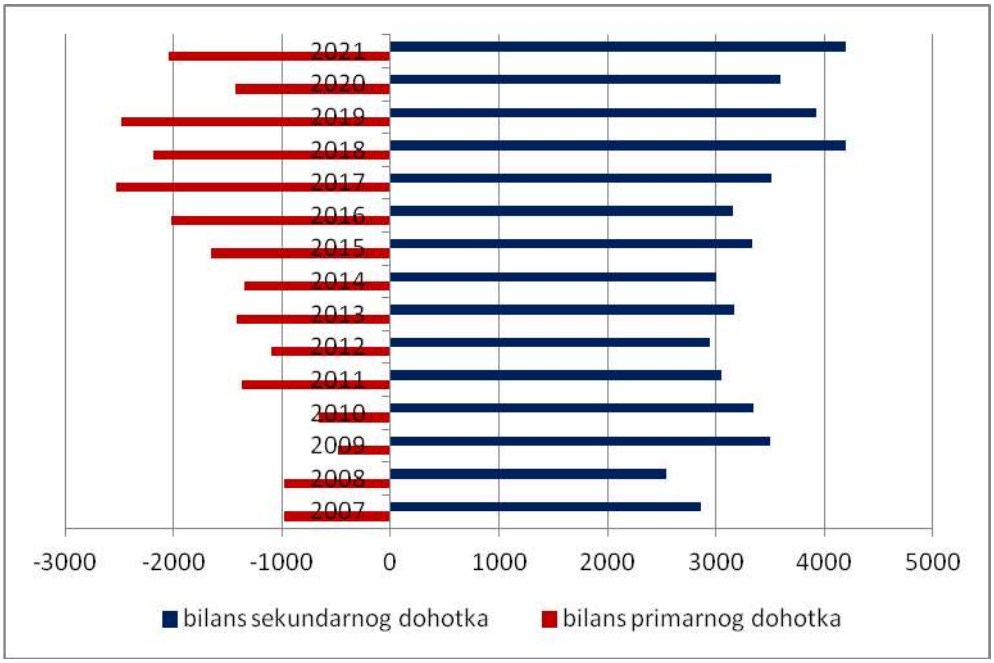
Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Izuzev navedenog, deficit tekućeg računa rezultat je nepovoljne dinamike u računu primarnog dohotka. Osvrtom na sliku 7 može se uočiti da je u svim godinama posmatranog perioda zabeležen deficit računa primarnog dohotka, pri čemu je u odnosu na početak posmatranog vremenskog perioda došlo do porasta deficita računa primarnog dohotka. Navedeno stanje rezultat je odliva po osnovu stranih direktnih investicija, portfolio investicija i generalno drugih investicija. Preciznije rečeno, deficit računa primarnog dohotka rezultat je činjenice da su odlivi dohotka u korist inostranih rezidenata po osnovu kupljene aktive veći od priliva dohotka domaćih rezidenata po osnovu kupljene inostrane aktive. (Kovačević,2020,10) Navedeno je i razumljivo s obzriom na tretman koji su strani direktni investitori imali od strane kreatora ekonomske politike u Republici Srbiji. Imajući u vidu nedovoljan nivo domaće akumuliacije, strane direktne investicije su postale ključni mehanizam finansiranja privrednih aktivnosti. To je i uslovilo nešto blažu regulativu stranih direktnih investicija u pogledu repatrijacije profita i reinvestiranja ostvarene dobiti.

Posmatrajući četvrtu komponentu tekućeg računa- račun sekundarnog dohotka, sa slike 7 se može ustanoviti da je ona veoma značajna za održivost deficita tekućeg računa. Kao što je ranije

napomenuto, račun sekundarnog dohotka obuhvata različite vrste transfera vladinog i nevladinog sektora, pri čemu dominantan deo računa sekundarnog dohotka predstavljaju doznake. U periodu od 2007. zaključno sa 2021. godinom zabeležen je suficit računa sekundarng dohotka, koji je na kraju posmatranog perioda iznosio preko 4 milijarde evra. Na bazi toga se može zaključiti da se značajan deo deficita bilansa roba može pokriti zahvaljujući suficitu računa sekundarnog dohotka.

Slika 7 Bilans primarnog i sekundarnog dohotka u milionima evra 2007-2021.



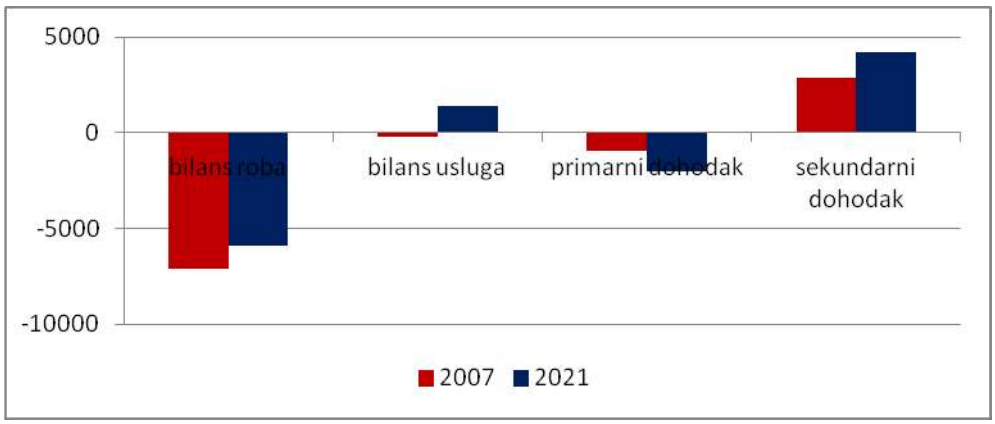
Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Navedeno je veoma značajno za finansiranje deficita tekućeg računa, međutim imajući u vidu elemente koji čine račun sekundarnog dohotka postavlja se pitanje održivosti finansiranja deficita tekućeg računa.(Marčetić&Grubišić,2013,153) Drugim rečima, upitna je stabilnost finansiranja deficita tekućeg računa po osnovu doznaka domaćih radnika angažovanih u inostranstvu.

Sumirajući rezultate u pogledu finansiranja deficita tekućeg računa može se ustanoviti da je smanjenje deficita tekućeg računa prvenstveno rezultat smanjenja deficita u bilansu roba sa preko 7 milijardi

evra u 2007. godini (čak približno 8,5 milijardi evra u 2008.) na manje od 6 milijardi evra (5.929 miliona evra) u 2021. godini. Suficit bilansa usluga imao je takođe pozitivan uticaj na smanjenje deficitta imajući u vidu da je bilans usluga iz zone deficita u 2007. godini (245 miliona evra) prešao u stanje suficita na kraju 2021. godine (1,4 milijarde evra). Identičan slučaj je i sa računom sekundarnog dohotka kod koga je u poređenju sa 2007. godinom dodatno povećan suficit sa 2,9 milijardi (2007. godina) na 4,2 milijarde dolara u 2021. godini. Jedina od komponenti tekućeg računa, koja je imala negativan uticaj na njegovu dinamiku je račun primarnog dohotka, s obzirom da je u pogledu ove komponente tekućeg računa dodatno povećan deficit sa 980 miliona evra u 2007. godini na nešto više od 2 milijarde evra u 2021. godini. Navedene tendencije se mogu uočiti sa slike 8.

Slika 8 Uzroci deficita tekućeg računa



Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Kako bi se u narednom periodu dodatno smanjio deficit tekućeg računa i povećala njegova održivost, nepohodno je najpre stvoriti uslove za smanjenje deficita u bilansu roba imajući u vidu da je ova komponenta ključni uzročnik deficita tekućeg računa. Navedeno se može postići povećanjem izvoza roba kako sa aspekta količine izvezene robe, ali pre svega sa aspekta vrednosti. Drugim rečima potrebno je preorijentisati strukturu izvoznih proizvoda u smislu većeg učešća tehnološki intenzivnijih i proizvoda više faze prerade. U tom kontekstu sa jedne strane treba pružati podršku domaćim izvoznicima, dok bi strane investicije trebalo usmeravati prvenstveno u one

sektore koji proizvode razmenljiva dobra.

Takođe treba nastaviti sa povećanjem suficita usluga, pri čemu posebnu pažnju treba obratiti na sektor turizma s obzirom da ova delatnost pored transportnih usluga u velikoj meri opredeljuje stanje bilansa usluga. Naime, od 2016. godine preko milijardu evra se odlije u inostranstvo po osnovu turističkih usluga. Na taj način ukoliko bi se domaća turistička tražnja preorijentisala u sklopu nacionalnih granica na taj način bi se stvorile mogućnosti da suficit bilansa usluga bude još i veći u narednom periodu. Imajući u vidu prirodne potencijale koje Republika Srbija poseduje navedeno predstavlja sasvim realnu mogućnost za dodatno povećanje suficita bilansa usluga i smanjenje deficita tekućeg računa u celini.

U pogledu računa sekundarnog dohotka neosporno je da visok nivo suficita u velikoj meri doprinosi smanjenju deficita platnog bilansa. Međutim, usled velike volatilnosti doznaka kao ključnog elementa računa sekundarnog dohotka neracionalno je očekivati da se defiict tekućeg računa može finansirati na bazi priliva doznaka i drugih transfera iz inostanstva.

Za finansiranje deficita tekućeg računa i postizanje njegove održivosti u budćnosti veliki uticaj će imati stanje u računu primarnog dohotka. Ukoliko se nastavi postojeća praksa u pogledu privlačenja stranih direktnih investicija i njihovog realtivno blagog tretmana, sasvim je izvesno da će i u narednim godinama biti ne samo zadržan već i povećavan deficit računa primarnog dohotka. Međutim, ukoliko bi se kreatori ekonomske politike usmerili da podstaknu strane investitore da deo svog profita reinvestraju u Republici Srbiji, u tom slučaju bi bili stvoreni uslovi za smanjenje odliva po osnovu investicija što bi pozitivno uticalo na smanjenje deficita računa primarnog dohotka i u krajnjoj instanci deficita tekućeg računa.

Uloga stranih direktnih investicija u finansiranju deficita tekućeg računa

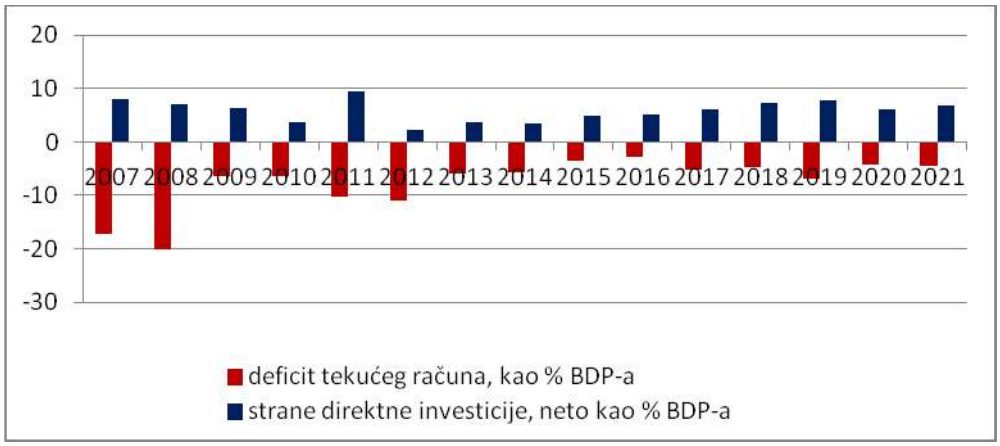
Za nacionalne ekonomije sa nedovoljnom domaćom akumulacijom strane direktne investicije predstavljaju veoma značajan vid kretanja kapitala i finansiranja privredne aktivnosti. Dobro kreirana politika

privlačenja stranih direktnih investicija opredeljuje i performanse koje ovaj oblik kretanja kapitala ima na nacionalnu ekonomiju. Izuzev činjenice da se priliv stranih direktnih investicija odražava na mnoge makroekonomske performanse, treba istaći da su one veoma značajne i za finansiranje deficita tekućeg računa. (Kovačević, 2017,106)

Naravno kao i u pogledu ostalih makroekonomskih peformansi efektivnost stranih direktnih investicija u procesu finansiranja deficita tekućeg računa determinisana je kvalitetom politike privlačenja stranih direktnih investicija. U meri u kojoj je konkretna nacionalna ekonomija atraktivna destinacija za strane direktne investitore u toj meri zavise i mogućnosti kreatora ekonomske politike da sredstva generisana po osnovu stranih direktnih investicija iskoriste za finansiranje deficita tekućeg računa.

Posmatrajući sliku 9 na kojoj je prikazan procentualni udeo stranih direktnih investicija i deficita tekućeg računa u strukturi bruto domaćeg proizvoda može se zaključiti da u početnim godinama posmatranog vremenskog intervala, priliv stranih direktnih investicija nije bio dovoljan da obezbedi pokriće deficita tekućeg računa. Konkretno u prve dve godine posmatranog vremeskog perioda, priliv stranih direktnih investicija je u relativnom smislu bio duplo manji u poređenju sa deficitom tekućeg računa. Po prvi put u 2009. godini je priliv stranih direktnih investicija bio dovoljan da pokrije deficit tekućeg računa, pri čemu je ovaj rezultat bio kratkotrajnog karaktera, s obzirom da je sve do 2015. godine nivo deficita tekućeg računa bio viši od priliva stranih direktnih investicija.

Slika 9 Udeo stranih direktnih investicija i deficita tekućeg računa u bruto domaćem proizvodu 2007-2021.



Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

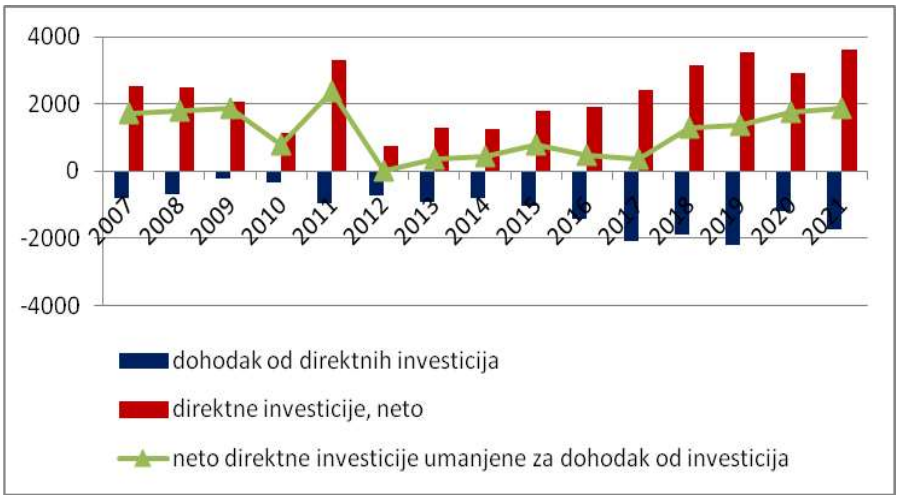
Od 2015. godine dolazi do promene, budući da u posmatranom periodu biva zabeležen porast učešća stranih direktnih investicija u strukturi bruto domaćeg proizvoda. Navedeno je rezultat činjenice da je porast stranih direktnih investicija od 2015. godine bio viši od rasta bruto domaćeg proizvoda, dok je sa druge strane zabeleženo smanjenje deficita tekućeg računa. Kako bi se u naredom periodu obezbedila ne samo održivost deficita tekućeg računa već i pozitivan impuls na razvojne performanse domaće privrede neophodno je da priliv stranih direktnih investicija bude daleko viši u narednom periodu. Činjenica je da ni u jednoj od posmatranih godina neto priliv stranih direktnih investicija nije premašio nivo od 10% bruto domaćeg proizvoda, što je nedovoljno kako bi strane direktne investicije u značajnoj meri doprinele dinamiziranju ekonomskog rasta i razvoja.

Pored nedovoljnog priliva stranih direktnih investicija dodatni problem u kontekstu finansiranja deficita tekućeg računa predstavljaju visoki odlivi dohotka po osnovu stranih direktnih investicija koji umanjuju njihov kapacitet za pokriće deficita. Kao što se moglo uočiti sa slike 9 tek od 2015. godine je neto priliv stranih direktih investicija bio dovoljan da pokrije deficit tekućeg računa Republike Srbije. Međutim, kako bi se utvrdio objektivan kapacitet stranih direktnih investicija za finansiranje deficita tekućeg računa neophodno je neto priliv stranih

direktnih investicija korigovati za nivo odliva dohotka po osnovu stranih direktnih investicija.

Kao što se može uočiti sa slike 10 u svim godinama posmatranog vremenskog intervala zabeležen je odliv dohotka po osnovu direktnih investicija. Tako da je upravo odliv dohotka po osnovu direktnih investicija ključna determinanta koja opredeljuje neto efekat stranih direktnih investicija za finansiranje deficita tekućeg računa. U godinama kada je nivo odliva dohotka bio niži (početak posmatranog perioda) neto efekat stranih direktnih investicija je bio viši i obratno. Tako na primer, iako je od 2018. godine zabeležen viši nivo priliva stranih direktnih investicija u poređenju sa početnim godinama posmatranog perioda (2007-2010), neto efekat direktnih investicija je bio manji, s obzirom na visok nivo odliva dohotka po osnovu investicija. Takođe, u dva navrata, 2012. i 2017. godine odliv dohotka po osnovu stranih direktnih investicija je praktično izjednačen sa neto prilivom stranih direktnih investicija tako da neto efekta stranih direknih investicija gotovo nije ni bilo. Na bazi toga može se zaključiti da u kontekstu finansiranja deficita tekućeg računa nije dovoljno samo obezbediti visok stepen priliva stranih direktnih investicija, već je veoma bitno stvoriti odgovarajuće uslove i podsticajno okruženje da strani direktni investitori reinvestiraju ostvareni pro

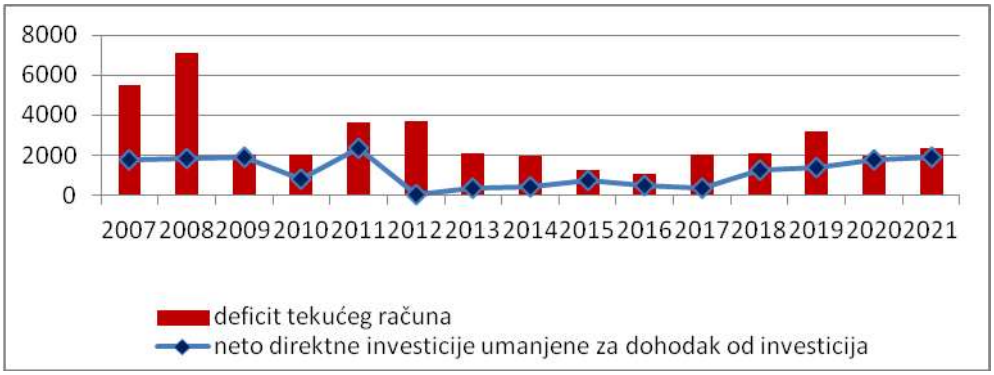
Slika 10 Neto direktne investicije umanjene za dohodak od investcija



Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Stoga ukoliko bi se neto priliv stranih direktnih investicija korigovao za iznos odliva dohotka po osnovu direktnih investicija mogli bi se formirati drugačiji zaključci nego kada se izolovano posmatra neto priliv stranih direktnih investicija. Posmatrano sa slike 11, u većem delu analiziranog vremenskog intervala, nivo neto direktnih investicija korigovanih za dohodak od investicija nije bio dovoljan za pokriće deficita tekućeg računa. To je pogotovu do izražaja došlo u prve dve godine posmatranog vremenskog perioda kada je neto iznos direktnih investicija korigovan za dohodak po osnovu investicija bio dva odnosno tri puta niži u poređenju sa iznosom deficita tekućeg računa. U 2009. godini korigovani neto iznos stranih direktnih investicija gotovo da je bio dovoljan da u celosti pokrije deficit tekućeg računa. Od 2010. godine pa sve do kraja analiziranog vremenskog perioda, neto direktne investicije korigovane za dohodak od investicija su bile niže u odnosu na nivo defita tekućeg računa.

Slika 11 Neto efekat stranih direktnih investicija u finansiranju deficita tekućeg računa 2007-2021.



Izvor: Autori na bazi https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

Do određenog poboljšanja dolazi od 2015. godine (sa izuzetkom 2017. i 2019. godine) budući da korigovani neto iznos stranih direktnih investicija u značajnoj meri omogućava finansisranje deficita tekućeg računa. Kao što se može ustanoviti sa slike 11 u poslednje dve godine analiziranog vremenskog perioda, neto direktne investicije umanjene za odliv dohotka po osnovu investicija praktično u potpunosti pokrivaju deficit tekućeg računa. Navedeno je rezultat činjenice da je u poslednje dve godine posmatranog perioda porast priliva stranih direktnih

investicija bio viši u poređenju sa porastom odliva dohotka po tom osnovu.

Na bazi navedenog, strane direktne investicije imaju veliki značaj za finansiranje deficita tekućeg računa. Zahvaljujući povećanju priliva stranih direktnih investicija i nižim nivoima deficita tekućeg računa tokom poslednih nekoliko godina, priliv stranih direktnih investicija u potpunosti omogućava finansiranje deficita tekućeg računa. Međutim, objektivno posmatrano ovaj kapacitet finansiranja je niži s obzirom da je neto efekat stranih direktnih investicija manji zbog visokog odliva dohotka od investicija u inostrantvo. To praktično podrazumeva da strani direktni investitori godišnje u proseku oko dve milijarde evra profita repatriraju u inostranstvo umesto da reinvestiraju u Republici Srbiji. Stoga se može potvrditi da strane direktne investicije pozitivno utiču na platni bilans, međutim efektivnost tog uticaja ne zavisi isključivo od nivoa priliva stranih direktnih investicija, već prevashodo od odliva dohotka koji strani direktni investitori repatriraju u inostranstvo.

Zaključak

Deficit tekućeg računa pokazuje da nacionalna ekonomija ima veću potrošnju u odnosu na proizvodnju, odnosno da više investira nego što štedi. Inherentna krakteristika srpske ekonomije od početka novog milenijuma je prisustvo deficita tekućeg računa koji je u velikom delu posmatranog vremenskog perioda bio upitne održivosti, s obzirom da je nivo deficita u većem delu perioda 2000-2020. prevazilazio udeo od 5% u bruto domaćem proizvodu. Pritom, od 2015. godine, nivo deficita beleži smanjenje udela u bruto domaćem proizvodu zahvaljujući bržem rastu bruto domaćeg proizvoda u odnosu na porast deficita tekućeg računa. Ključni uzrok prisustva deficita tekućeg računa je visok deficit u razmeni roba, kao i rastući deficit računa primarnog dohotka kao rezultat većeg odliva dohotka od različitih vrsta investicija (pre svega direktnih). Značajnu ulogu u smanjenju deficita tekućeg računa ima visok suficit računa sekundarnog dohotka koji je u većini godina analiziranog vremenskog intervala prevazilazio iznos od 3 milijarde evra.

Porast priliva stranih direktnih investicija je svakako značajan za srpsku ekonomiju. Međutim, u kontekstu finansiranja deficita

platnog bilansa može se reći da je neto efekat porasta priliva u velikoj meri umanjen visokim odlivima dohotka po osnovu ovih investicija. To praktično znači da veće prisustvo inostranog kapitala utiče na porast deficita računa primarnog dohotka, pri čemu odliv dohotka na bazi investicija još uvek ne ispoljava veći pritisak na širenje deficita tekućeg računa budući da je od 2015. godine porast priliva stranih direktnih investicija brži od porasta odliva dohotka od direktnih investicija.

S obzirom da Republika Srbija pripada grupi malih i otvorenih ekonomija sa nedovljnom kapitalnom bazom, finansiranje ne samo privrednog razvoja već i deficita tekućeg računa u velikoj meri zavisi od priliva stranih direktnih investicija. U tom kontekstu, kako bi povećali neto efekat stranih direktnih investicija na finanisranje deficita tekućeg računa, kreatori ekonomske politike u Republici Srbiji trebali bi da stvore podsticajni ambijent stranim investitorima za reinvestiranje profita, što bi rezultovalo smanjenjem deficita računa primarog dohotka i deficita tekućeg računa. Takođe, treba nastaviti sa trendom usmeravanja stranih direktnih investora u sektore koji proizvode razmenljiva dobra kako bi se ostvarilo povećanje izvoza i smanjenje deficita u bilansu robne razmene. Konačno, u pogledu računa usluga dodatni porast suficita ovog računa bi se mogao ostvariti preorijentisanjem domaće turističke tražnje ka domaćim turističkim destinacijama, s obzirom da se na godišnjem nivou po osnovu turizma u proseku milijardu evra odlije u inostranstvo. Imajući u vidu činjenicu da je taj iznos gotovo polovina deficita tekućeg računa u 2021. godini (2,3 milijarde evra) nedvosmisleno je da bi se smanjenjem odliva po osnovu turističkih usluga značajno doprinelo ne samo povećanju suficita računa usluga, već i nižem nivou deficita tekućeg računa.

Literatura

1. Bakić S., (2020). Rezime analiza finansijskog bilansa Republike Srbije u periodu 2010-2018. *Poslovna ekonomija* 14(1) 66-79
2. Business Info Group, (2021),Investicije u Srbiji 2000-2020.
3. Ćorović E. (2018). Strukturni problemi finansiranja privrednog rasta Republike Srbije. *Naučne publikacije Državnog univerziteta u Novom Pazaru* 2(1), 28-45
4. Dorakh A. (2011). Determinante SDI u Evropi i uticaj Kine. *Serbian Journal of Management,* 16 (1) 21-37

5. Dugalić V. (2017). Strane direktne investicije- trendovi i očekivanja. *Bankarstvo* 46(3) 6-13
6. Đekić M., Ravić N., Vesić T., (2022). Pozitivni finansijski aspekti migracija i dijaspore za stanovništvo i privredu Srbije. *Ekonomika* 68 (1) 105-116
7. Janaćković M., Janaćković T., (2019). Kineske strane direktne investicije u evropskim zemljama. *Ekonomski izazovi* 8 (16), 28-39
8. Janković, N. i Dugalić, V. (2017), Uticaj globalizacije na izvozni potencijal Šumadije i Pomoravlja, Veselinović, P., Makojević, N. i Slavković, M. (ur), Tematski zbornik radova: *Uticaj globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 45-55
9. Kovačević R., (2017). Finansiranje deficita tekućeg zemalja Jugoistočne Evrope. *Bankarstvo* 46 (3), 96-111
10. Kovačević R., (2020). Odnos uzročnosti između bilansa tekućeg i finansijskog računa zemalja Zapadnog Balkana-slučaj Srbije. *Bankarstvo* 49 (4) 9-41
11. Marčetić M., Grubišić Z., (2013). Održivost deficita tekućeg računa Srbije na dugi rok. *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici* br. 29 149-161
12. Ministarstvo finansija (2021) Bilten javnih finansija br. 208, 12/2021
13. Nikolić G., Petrović P., (2019). *Poluskriveni ekonomski fenomeni* Arhipelag, Beograd
14. Rapaić S., (2017). Uticaj stranih direktnih investicija na ekonomski razvoj Srbije. *Ekonomika preduzeća* 65 (5-6) 381-392
15. Veselinović P., (2013), *Nacionalna ekonomija,* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
16. https://nbs.rs/sr_RS/drugi-nivo-navigacije/statistika/platni_bilans/

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN FINANCING THE CURRENT ACCOUNT OF THE PAYMENT BALANCE DEFICIT OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Foreign direct investment is one of the most attractive forms of capital movements. Their importance is especially expressed in less developed economies, given that these economies do not have sufficient accumulated funds to finance economic growth and development. Therefore, the inflow of capital, knowledge and technology through foreign direct investments seeks to overcome development constraints and generally create conditions for dynamizing economic activities. Globally, foreign direct investment has a number of positive effects such as: increasing employment, improving the technological structure of the economy, improving the quality of human capital, improving competition, more balanced regional development. In parallel, foreign direct investment can have the opposite effect if development and investment policy is not adequately defined by national authorities. This can be confirmed by monitoring the planned balance, since foreign direct investment is an effective mechanism for covering the current account deficit. However, in order to draw conclusions about the impact of foreign direct investment on covering the current account deficit, it is not enough to observe their net amount, but it is necessary to adjust it for the amount of income from direct investment. Having in mind the above, the capacity of foreign direct investments to cover the current account deficit in the Republic of Serbia has been called into question given the continuing deficit of the primary income account.

Keywords: foreign direct investment, current account, primary income, Republic of Serbia.

OBRAZOVNA STRUKTURA I ZAPOSLENOST STANOVNIŠTVA REPUBLIKE SRBIJE U URBANIM I RURALNIM PODRUČJIMA KAO FAKTORI RAVNOMERNOG REGIONALNOG RAZVOJA

Sreten Ćuzović*

Marija Jovanović**

Republiku Srbiju karakteriše neravnomeran regionalni razvoj sa posebno naglašenim razlikama između gradova i sela. Brojni su uzroci disproporcionalne razvijenosti urbanih i ruralnih područja Republike Srbije, među kojima se ističu obrazovna struktura i zaposlenost stanovništva, kao značajni faktori razvoja društva. Potrebno je da postoji ujednačenost u obrazovnoj strukturi stanovništva, kao i stopi zaposlenosti u odnosu na nivo urbanizacije, u cilju obezbeđenja ravnomernog regionalnog razvoja. Predmet istraživanja ovog rada jeste sagledavanje oblasti obrazovanja i zaposlenosti u urbanim i ruralnim područjima Republike Srbije, kao važnih aspekata života stanovništva i neizostavnih elemenata prosperiteta društva. Cilj rada je da se ukaže na razlike koje postoje u obrazovnoj strukturi i nivou zaposlenosti između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije.

Ključne reči: obrazovanje, zaposlenost, ravnomeran regionalni razvoj, urbana i ruralna područja, Republika Srbija

Uvod

Republiku Srbiju karakteriše neravnomeran regionalni razvoj sa posebno naglašenim razlikama između gradova i sela. Usled nedostatka adekvatne politike regionalnog razvoja došlo je do neravnomernog regionalnog razvoja i formiranja nepravilnog nacionalnog urbanog sistema. Metropolizacija i polarizacija Srbije ključni su uzročnici nebalansiranog razvoja.

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: otilovic@gmail.com

** Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, e-mail: marijamptrakic@gmail.com

Proces intenzivne urbanizacije u Republici Srbiji započeo je tek u drugoj polovini dvadesetog veka. Period posle Drugog svetskog rata bio je početna faza u formiranju jaza između urbanih i ruralnih područja, odnosno razvijenih i nerazvijenih područja Republike Srbije. Nakon Drugog svetskog rata koncept razvoja Srbije zasnivao se na promeni privredne strukture zemlje i jačanju grana industrije. U početnoj fazi industrijskog razvoja, usled dominacije sekundarnog sektora nad ukupnim razvojem, došlo je do povećanja regionalnih dispariteta u razvoju i socijalne nejednakosti. Proces industrijalizacije izazvao je spontani proces urbanizacije manjih područja teritorije zemlje i proces deagrarizacije u velikim razmerama. Urbane sredine su se sve brže razvijale, dok je razvoj ruralnih sredina bio sve sporiji. Usled migracionih kretanja iz ruralnih ka urbanim sredinama, iz manjih ka većim gradovima, ali i iz zemlje ka inostranstvu, koja su nastavljena i u 21. veku, sve je izraženiji problem neravnomernog regionalnog razvoja u Republici Srbiji. Neoliberalni koncept tranzicije u Republici Srbiji, čija je posledica deindustrijalizacija, doveo je do niza negativnih ekonomskih i društvenih posledica (pada privredne aktivnosti, rasta nezaposlenosti, porasta siromaštva, produbljivanja razlika u razvoju regiona). Brojni su uzroci disproporcionalne razvijenosti urbanih i ruralnih područja Republike Srbije danas, među kojima je potrebno analizirati obrazovanje i zaposlenost stanovništva, kao značajne faktore razvoja društva. Posebno je ljudski kapital, u okviru koga je obrazovanje značajan element, u današnjoj ekonomiji znanja, važan izvor stvaranja vrednosti i faktor društvenog i ekonomskog prosperiteta. Potrebno je da postoji ujednačenost u obrazovnoj strukturi stanovništva, kao i stopi zaposlenosti u odnosu na nivo urbanizacije, u cilju obezbeđenja ravnomernog regionalnog razvoja i kreiranja vrednosti za urbane i ruralne zajednice.

Predmet istraživanja ovog rada jeste sagledavanje oblasti obrazovanja i zaposlenosti u urbanim i ruralnim područjima Republike Srbije, kao važnih aspekata života stanovništva i neizostavnih elemenata prosperiteta društva. Cilj rada je da se ukaže na razlike koje postoje u obrazovnoj strukturi i nivou zaposlenosti između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije sagledavanjem parametara dostignuti nivo obrazovanja (osnovno, srednje, visoko obrazovanje) i stope zaposlenosti.

Pregled literature

Različiti autori pristupali su istraživanju neravnomernog regionalnog razvoja Republike Srbije ističući relevantne faktore-uzročnike, kao i potencijalna rešenja ovog problema.

Autori Živanović i Gatarić (2017) u svom istraživanju ističu neravnomeran regionalni razvoj kao glavnu karakteristiku regionalnog razvoja Republike Srbije. U svom radu ukazaju na proporcije neravnomernog regionalnog razvoja Srbije pozicioniranjem regiona u skladu sa vrednostima indikatora obuhvaćenih istraživanjem: gustina naseljenosti, (ne)zaposlenost (broj zaposlenih na 1.000 stanovnika), strukturu delatnosti i visinu prosečnog prihoda po zaposlenom. Na osnovu vrednosti izabranih indikatora ukazali su na ulogu pojedinih regiona u aktuelnoj regionalnoj stvarnosti Srbije. Takođe, na osnovu indikatora uočili su i opisali regionalne disparitete u pogledu dostignutog stepena društveno-ekonomskog razvoja i orijentacije analiziranih regiona na pojedine sektore privrede. Kao rezultat analize odabranih karakteristika zapaža se upadljiva neujednačenost regionalnog razvoja Srbije. Najviši stepen razvijenosti karakterističan je za regione u kojima dominiraju najveći razvojni centri Srbije: Beograd i Novi Sad. Idući od severa ka jugu, nivo razvoja značajno opada. Autori zaključuju da je potrebno formulisati strategiju i ozbiljnu razvojnu politiku, koje bi bile podržane koordinisanim finansiranjem i adekvatnim instrumentima implementacije, u cilju minimiziranja razlika u regionalnom razvoju, odnosno stvaranja uslova za podnošljivo neravnomeran regionalni razvoj Srbije.

Autori Jokić i saradnici (2015) se u svom istraživanju fokusiraju na ulogu koju humani kapital ima za ekonomski i društveni razvoj. Oni ističu da je ljudski kapital značajan faktor koji utiče na društveni razvoj, imajući pri tom u vidu kreativni potencijal građana, a posebno njihovo obrazovanje. U skladu sa tim predmet njihovog istraživanja je ljudski kapital Republike Srbije posmatran iz ugla obrazovne strukture radne snage (starosna grupa od 20 do 64 godine). U svom radu oni ističu da Republiku Srbiju karakteriše veoma izražena teritorijalna polarizacija u svakom pogledu (ekonomskom, socijalnom, demografskom) zbog višedecenijskog zapostavljanja problema neravnomernog regionalnog razvoja, kao i demografske depopulacije pojedinih delova

Srbije kao posledice spoljnih i unutrašnjih migracija u drugoj polovini 20. veka. Migracije su se nastavile i povećale u prvoj deceniji 21. veka, kako na unutrašnjem planu (iz manjih gradova uglavnom u Beograd i Novi Sad), tako i spolja (u inostranstvo), što je dovelo do toga da ljudski kapital bude iscrpljen posebno u oblastima sa malim zalihama radne snage. S obzirom na značaj koji ljudski kapital ima u današnjoj ekonomiji znanja, njegov gubitak i nemogućnost zadržavanja i privlačenja predstavljaju problem koji zahteva razvijanje mehanizama za sprečavanje odlaska mladih. Rezultati analize kvaliteta ljudskog kapitala u opštinama i gradovima, do kojih su došli autori, ukazuju na veliku nesklad i polarizaciju u odnosu na ukupnu radnu snagu. Zaključuju da samo Beogradski region, a donekle i Vojvođanski, ispunjavaju neophodne preduslove za ekonomski i opšti razvoj. Ukratko, rezultati su potvrdili postojanje veoma izražene prostorne diskrepancije i polarizacije u pogledu koncentracije i distribucije kvaliteta ljudskog kapitala. Biološka iscrpljenost ruralnih područja i sve veći odliv mozgova predstavljaju važne probleme sa kojima se Republika Srbija susreće i koji zahtevaju brzo formulisanje rešenja bez odlaganja.

Autor Leković (2017) u svom radu navodi da Republiku Srbiju karakterišu najveći regionalni dispariteti u Evropi, koji čak pokazuju tendenciju daljeg produbljivanja. Usled nedostatka institucionalnog i sistemskog pristupa regionalnom razvoju, on nikada nije shvaćen kao sastavni deo ukupnog društveno-ekonomskog razvoja i uvek je marginalizovan. Značajan doprinos rešavanju problema neravnomernog regionalnog razvoja u Republici Srbiji, imala bi dosledna i sveobuhvatna strategija razvoja zemlje koja bi uključivala reindustrijalizaciju i politiku pune zaposlenosti kao sredstva za pokretanje dinamičnog privrednog rasta i postizanje održivog razvoja nacionalne privrede i njenih regiona, kako u zaključku svog rada ističe ovaj autor.

Autorka Kastratović (2007) kao ključne ograničenja sa kojima se Republika Srbija kao zemlja u procesu tranzicije susreće, ističe sledeće: nedostatak kapitala, tehnološku zaostalost, zaostalost u obrazovanju, nedostatak formalnih i neformalnih izvora finansiranja u sektoru mikro, malih i srednjih preduzeća, nedostatak institucija neophodnih za efikasno funkcionisanje višepartijske parlamentarne demokratije i komercijalnih tržišta, unutrašnje prepreke (kao što su, na primer, pravna nesigurnost, korupcija, itd.), kulturni faktori i tradicionalni

način života, manji kapacitet za komercijalno tržište. Prema ovoj autorki, da bi Republika Srbija dostigla društveno-ekonomsku koheziju neophodno je obezbediti ravnomeran regionalni razvoj, i posebno staviti akcenat na ruralni razvoj. Republika Srbija treba da se ugleda na praksu Evropske unije sledeći evropski put povezivanja društvenog i ekonomskog razvoja, a koji podrazumeva brigu o nizu društvenih indikatora kao što su zdravlje, kvalitet životne sredine, kvalitet obrazovanja, nivo kriminala, pitanja migracija itd. Autorka takođe ističe važnost koordinacije svih relevantnih institucija i njihovu zajedničku usmerenost na rešavanje problema neravnomernog regionalnog razvoja. Na kraju, autorka zaključuje da je u strategiji ekonomskog razvoja i strategiji ravnomernog regionalnog razvoja Republike Srbije, potrebno poseban akcenat staviti na razvoj kapaciteta ljudskih resursa, kao i na obrazovanje i obuku, koji postaju najvažniji segment upravljanja ljudskim resursima.

Autor Petrović (2020) u svom radu ispituje mehanizme i instrumente ravnomernog regionalnog razvoja u Republici Srbiji u periodu od 2000. do 2018. godine, kao i efekata koje je njihova primena ostvarila u praksi. Tokom čitavog posmatranog perioda, na osnovu rezultata istraživanja, primećuje se prisustvo neravnomernog regionalnog razvoja. Autor ističe da uprkos postavljenom okviru za sprovođenje sveobuhvatnih i razvojnih reformi u ovoj oblasti, rezultati u praksi izostaju. Kao ključne razloge navodi: slabo decentralizovanu državu, parcijalne reformske korake sprovođene isključivo odozgo-nadole, neefikasnu koordinaciju subjekata regionalnog razvoja, nepovoljno istorijsko nasleđe u oblasti regionalnog razvoja. Na kraju, autor ističe proces pridruživanja Republike Srbije Evropskoj uniji kao veliku šansu za uravnoteženje njenog regionalnog razvoja.

Imajući u vidu zaostatak razvoja ruralnih područja u odnosu na urbana u Republici Srbiji važno je istaći značaj koncepta održivog ruralnog razvoja i doprinosa koji ima na dugoročan razvoj ruralnih područja. Brojni autori su se posebno bavili istraživanjem koncepta održivog ruralnog razvoja sa fokusom na različite dimenzije održivog ruralnog razvoja (ekonomsku, ekološku i socijalnu dimenziju). Sve tri dimenzije koncepta održivog ruralnog razvoja jednako je važno razviti, jer se one međusobno dopunjuju, prate i usaglašavaju sa ciljem

poboljšanja kvaliteta života ruralnog stanovništva.

Marsden i saradnici (2001) iz agroekološke perspektive procenjuju odnos čoveka i prirode u kontekstu ruralnog razvoja. Marsden i saradnici su istakli ključne parametre kao ključne elemente agroekološkog pristupa. Osnovni centralni koncept agroekološke perspektive jeste ko-evolucija i ko-razvoj društva i prirode. Drugim rečima, kroz koprodukciju dolazi do transformacije i međusobne zavisnosti između društva i prirode. Agroindustrijska proizvodnja je temeljno promenila prirodu koprodukcije i time poremetila mnoge međuzavisnosti između prirodnog i društvenog smanjujući obnovljivost oboje. Potrebno je pronaći način na koji se mogu uspostaviti reverzibilni procesi koji će omogućiti obnavljanje međuzavisnosti tokom vremena. Tome može doprineti agroekološki pristup, odnosno, njegovi ključni elementi: sistemi znanja lokalnih farmera, endogeni potencijal, kolektivne forme društvenih akcija, sistemske strategije, ekološki i kulturološki diverzitet, održive zajednice. Ovi autori ističu da je veoma važno sveobuhvatno sagledati literaturu koja se bavi ruralnim razvojem kako bi se što efektivnije i efikasnije primenio koncept održivog ruralnog razvoja u ruralnoj Evropi.

Prema zaključcima istraživanja autorke Pugliese (2001) organska proizvodnja i održivi ruralni razvoj, postaju sve zastupljeniji u različitim oblastima poljoprivrede. Takođe, ona ukazuje na činjenicu da se oni često primenjuju na istim područjima od strane istih ljudi. Uvidevši složeni i obećavajući odnos koji povezuje organsku poljoprivredu sa održivim ruralnim razvojem, ona u svom radu istražuje njihovu povezanost i mogućnost ostvarenja sinergije po toj osnovi. Autorka se oslanja na evolucionu perspektivu i pristup analizi mreže koji su usvojili neki savremeni ruralni sociolozi, u okviru koje su organski sistemi koncipirani kao „hibridne i složene mreže“, koji dele brojne zajedničke tačke sa ruralnim sistemima orijentisanim na održivost. Njihova višestruka konvergencija opisana je u okviru, koji se sastoji od četiri osnovna aspekta održivog ruralnog razvoja, odnosno, obuhvata inovacije, očuvanje, učešće i integraciju. Sistemi organske poljoprivrede mogu efikasno doprineti svim ovim aspektima, zahvaljujući njihovoj dinamici, multivalentnosti i umrežavanju. Takve ključne osobine jasno se pojavljuju u različitim razvojnim projektima u kojima je organska poljoprivreda uključena i čine je održivom, zanimljivom opcijom

za održivi ruralni razvoj, ističe ova autorka.

Autori Hodge i Midmore (2008) ukazuju na promene u okviru podrške poljoprivredi, posebno sve veći značaj drugog stuba u okviru Zajedničke agrarne politike Evropske unije, koje su podstakle sve veće interesovanje za politiku ruralnog razvoja. Prostorna raznolikost ruralnih ekonomskih aktivnosti i visok nivo zavisnosti sela od ekonomske aktivnosti u gradovima impliciraju da su modeli zasnovani na jednom sektoru, koji se fokusiraju samo na ekonomsku aktivnost ili koji pretpostavljaju jednostavnu razliku između urbanog i ruralnog, problematični. Oslanjajući se posebno na iskustvo u Ujedinjenom Kraljevstvu, autori identifikuju niz alternativnih modela: sektorski, multisektorski, teritorijalni i lokalni koji predstavljaju različite pristupe politici ruralnog razvoja. Oni, takođe, ukazuju da je priroda ruralnog razvoja doživela fundamentalne promene, koje imaju duboke implikacije na analizu i evaluaciju politike ruralnog razvoja.

Autori Borec i Turk (2009) ukazuju na činjenicu da je kroz istoriju poljoprivreda uvek bila veoma važna za razvoj ruralnih područja, ali da je danas njen značaj diskutabilan u mnogim zemljama. Autori imaju u vidu Zajedničku agrarnu politiku Evropske unije i ciljeve koji su unutar nje definisani i koji su se tokom vremena menjali, kao što je, najpre, podrška poljoprivrednoj proizvodnji, a zatim direktna podrška dohotku proizvođača sa ciljem obezbeđivanja održive poljoprivrede. Kasnije sve više dobijaju na značaju ciljevi poput održive životne sredine, održivost ruralnih ekonomija, kvalitet i bezbednost hrane, zdravlje životinja, standardi blagostanja. Autori posebno ističu multifunkcionalnu poljoprivredu u kontekstu njenog doprinosa održivom ruralnom razvoju, kao i činjenicu da koncept multifunkcionalne poljoprivrede nije lako „prevesti“ u konkretne strategije i politike koje će se primenjivati u praksi. Takođe, autori ukazuju da strategija ruralnog razvoja mora biti fokusirana na rešavanje problema siromaštva u ruralnim područjima. Neophodno je pronaći konkretna rešenja za ovaj problem imajući u vidu specifičnosti određenih ruralnih područja. To znači da je za poboljšanje dobrobiti siromašnih neophodno doprineti poboljšanju njihove proizvodne, društvene i ekološke imovine. Drugim rečima, neophodno je doprineti povećanju produktivnosti i razvoju i poljoprivrednih i nepoljoprivrednih delatnosti.

Autori Pašakarnis i Maliene (2010) naglašavaju činjenicu da se u proteklih dvadeset godina, društveni i ekonomski pad u ruralnim područjima intenzivirao u zemljama Centralne i Istočne Evrope. Preduslov za poništavanje ovog pada je sprovođenje novih politika u odnosu na osnove vlasništva nad zemljištem i upravljanja zemljištem. Osim rešavanja problema fragmentacije vlasništva nad zemljištem, one treba da uključuju i mere za poboljšanje poljoprivredne proizvodnje i zapošljavanja, poresku politiku i zakone o zaštiti prava vlasništva nad zemljištem, u kontekstu priznavanja pitanja zaštite okoline i održivosti. Autori ukazuju da se u Evropi očekuje da će zahtev za ponovno prilagođavanje nepovoljne fragmentacije zemljišta i promovisanje odgovarajuće upotrebe zemljišta, u kombinaciji sa pozitivnim ekološkim rešenjima, stvoriti nove održive sisteme upravljanja zemljištem. Konsolidacija vlasništva nad zemljištem može biti efikasan i aktivan instrument upravljanja zemljištem koji ne samo da rešava probleme fragmentacije zemljišta, već i, ako se pažljivo primenjuje, može biti instrument za postizanje održivog ruralnog razvoja u širem kontekstu.

Autori McAreavey i McDonagh (2011) ističu da su ruralna područja prepoznata po svojim složenim, multifunkcionalnim kapacitetima i nizom različitih interesnih grupa koje traže svoja prava da koriste različite ruralne prostore. Paradigma ruralnog razvoja koja je evidentna širom sveta oličena je u evropskom LEADER pristupu. Koristeći dokaze Nacionalnog parka u Severnoj Irskoj, autori su postavili pitanje: „Koliki je potencijal da održivi ruralni turizam doprinese ruralnom razvoju?“ Autori su u svojoj analizi razmatrali mogućnost prilagođavanja turizma kako bi se prevazišli neki od tekućih izazova koji su identifikovani u LEADER pristupu. Četiri pitanja-teme se otkrivaju iz njihove analize: institucionalni kapacitet, legitimitet lokalnih grupa, kretanje između interesa zainteresovanih strana i održivi turizam u praksi. U njihovom radu je prikazano da sve četiri teme imaju jasne implikacije za novi program ruralnog razvoja.

Autorka Ristić (2013) je u svom istraživanju ukazala na dostignuti nivo održivog ruralnog razvoja u Republici Srbiji. Imajući u vidu razvojne potencijale sa jedne strane, kao i poteškoće sa kojima se treba suočiti sa druge strane autorka zaključuje da je neophodno osavremeniti politiku održivog ruralnog razvoja, posebno imajuću u vidu težnju za integracijom sa Evropskom unijom. Održivi ruralni razvoj,

kao jedan od ekonomskih, društvenih i ekoloških prioriteta u savremenom društvu, zahteva angažovanost vlade države i primenu odgovarajućih politika uvažavajući specifičnosti konkretnih ruralnih područja. Zaključak njenog istraživanja jeste da je neophodno poštovati osnovne principe koncepta održivog ruralnog razvoja uz konstantan rad na obnovi i razvoju ruralnih područja, obezbediti značajna ulaganja, edukaciju, inicijative i aktivnosti svih ključnih aktera razvoja na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou, uključujući i poljoprivredne proizvođače.

Istraživanje autora Mihai i Iatu (2020) skreće pažnju na društvene i ekološke pretnje sa kojima se suočavaju seoske zajednice širom sveta. Oni ističu da Agenda 2030 i koncept održivog razvoja imaju za cilj da iskorene ekstremno siromaštvo, glad, nedostatak javnih usluga i druga kritična pitanja u ruralnim područjima u zemljama u razvoju. Da bi se u potpunosti primenio koncept održivog ruralnog razvoja širom sveta, posebna pažnja mora se posvetiti određenim perspektivama ruralnog razvoja, kao što su poboljšanje kvaliteta života, održiva poljoprivreda, ruralna otpornost, kružna ekonomija i smanjenje nejednakosti. Održivi ruralni razvoj uključuje holistički pristup gde dnevne osnovne potrebe ruralnog stanovništva moraju biti pokrivene pouzdanim javnim komunalnim preduzećima u kombinaciji sa tehničkim, društveno-ekonomskim i ekološkim uslovima za podršku regionalnim ekonomijama i urbano-ruralnom povezivanju. Ruralne zajednice moraju razviti nepoljoprivredne aktivnosti zajedno sa poljoprivrednim sistemima (prilagođenim lokalnim geografskim uslovima) kako bi postale otpornije na ekonomske šokove ili ekološke poremećaje u kontekstu klimatskih promena. Ruralna područja treba da dobiju posebnu pažnju od donosioca odluka, akademika i profesionalaca u vezi sa politikom održivog razvoja i ulaganjima u infrastrukturne projekte.

Na osnovu pregleda literature može se primetiti da mnogi autori ističu obrazovanje i zaposlenost kao važne faktore ravnomernog regionalnog razvoja. Zadržavanje ljudskog kapitala, kao i njegovo privlačenje, posebno kada je u pitanju Republika Srbija, važni su zadaci za čije izvršenje je potrebno razviti posebne mehanizme i programe sa ciljem implementacije strategije ravnomernog regionalnog razvoja. Važno je obratiti posebnu pažnju na razvoj ruralnih područja, kao manje razvijenih u Republici Srbiji. Koncept održivog ruralnog

razvoja koji je sagledan iz različitih perspektiva od strane brojnih autora, zahteva razvoj kako poljoprivrednih, tako i nepoljoprivrednih delatnosti. U skladu sa tim potrebno je obrazovati ruralno stanovništvo, ali i stvoriti odgovarajuća radna mesta koja će apsorbovati formirani ljudski kapital u ruralnim područjima. Imajući u vidu značaj koji imaju na ukupan društveni i ekonomski razvoj jedne zemlje, obrazovna struktura i zaposlenost u urbanim i ruralnim područjima će kroz ovaj rad biti analizirani kao faktori ravnomernog regionalnog razvoja Republike Srbije.

Metodologija istraživanja

Kako bi se sagledala obrazovna struktura i zaposlenost stanovništva u urbanim i ruralnim područjima u Republici Srbiji, odabrani su sledeći parametri: dostignut stepen obrazovanja stanovništva (procentualno učešće stanovništva sa osnovnim, srednjim i visokim obrazovanjem) i stopa zaposlenosti.

Podaci su prikupljeni sa zvaničnog sajta eurostat: https://ec.europa.eu/eurostat (Eurostat a, 2021; Eurostat b, 2021). Za odabrane parametre za urbana i ruralna područja u Republici Srbiji dostupni su podaci za period od 2014. do 2020. godine za populaciju starosti od 15 do 64 godine. S obzirom na veličinu uzorka (mali uzorak) pogodno je bilo primentiti Man-Vintijev U test, koji predstavlja neparametarsku alternativu t-testu nezavisnih uzoraka. Man-Vitnijev U test se upotrebljava za ispitivanje razlika između dve nezavisne grupe na neprekidnoj skali (Timotijević, 2017, 55). Umesto da poredi srednje vrednosti dveju grupa, kao što radi t-test, Man-Vitnijev U test poredi njihove medijane. Dobijene vrednosti neprekidne promenljive pretvara u rangove za obe grupe i potom izračunava da li se rangovi tih grupa značajno razlikuju. Zatim je primenjen Spirmenov ro koeficijent korelacije ranga, koji je neparametarska analogija linearnog koeficijenta korelacije. On nam pomaže da utvrdimo koja vrsta odnosa postoji, ako ga uopšte ima, između podataka osnovnog skupa sa nepoznatom raspodelom (Rebekić, 2015, 47).

Istraživanje se zasniva na sledećoj hipotezi:

Hipoteza: Postoji statistički značajna razlika između prosečnih

učešća stanovništva sa osnovnim, srednjim, visokim nivoom obrazovanja i prosečne stope zaposlenosti između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije u periodu od 2014. do 2020. godine.

Rezultati istraživanja

Kako bi se utvrdio prosečno učešće stanovnika Republike Srbije u osnovnom, srednjem i visokom obrazovanju i prosečna stopa zaposlenosti sproveden je niz statističkih postupaka. U narednim tabelama predstavljeni su deskriptivni pokazatelji izabranih parametara (dostignut nivo obrazovanja: osnovno, srednje, visoko obrazovanje; stopa zaposlenosti) najpre za ukupno stanovništvo Republike Srbije, a zatim posebno za stanovništvo u urbanim i ruralnim područjima.

Tabela 1 Prikaz deskriptivnih pokazatelja za ukupno stanovništvo Republike Srbije

Descriptive Statistics					
	N	Mean	Std. Deviation	Min.	Max.
Osnovno obrazovanje	14	23.8214	11.47788	12.30	38.00
Srednje obrazovanje	14	55.7714	1.72110	53.20	59.50
Visoko obrazovanje	14	20.3929	12.55158	7.00	34.50
Zaposlenost	14	57.7643	3.97310	51.60	62.80

Izvor: Autori

Na osnovu Tabele 1 prosečno učešće stanovništva Republike Srbije, ukupno u urbanim i ruralnim područjima, sa osnovnim obrazovanjem je 23,82%, sa srednjim obrazovanjem je 55,77%, sa visokim obrazovanjem je 20,39%. Dok prosečna stopa zaposlenosti iznosi 57,76%.

Tabela 2 Prikaz deskriptivnih pokazatelja za stanovništvo u urbanim i ruralnim područjima Republike Srbije

Report					
Stepen urbanizacije		Osnovno obr.	Srednje obr.	Visoko obr.	Zaposlenost
Urbana područja	Mean	12.8714	54.6857	32.4286	57.1000
	N	7	7	7	7
	Std. D.	.61296	1.01559	1.66104	4.30039
Ruralna područja	Mean	34.7714	56.8571	8.3571	58.4286
	N	7	7	7	7
	Std. D.	2.30052	1.62363	.76126	3.83132

Izvor: Autori

Pregledom Tabele 2 uočava se da je prosečno učešće stanovništva sa osnovnim obrazovanjem veće u ruralnim područjima (34,77%) nego u urbanim područjima (12,87%). Sa druge strane, prosečno učešće stanovništva sa visokim obrazovanjem veće je u urbanim područjima (32,42%) nego u ruralnim područjima (8,36%). Kada je reč o prosečnom učešću stanovništva sa srednjim obrazovanjem, vrednosti su ujednačene za urbana (54,68%) i ruralna područja (56,86%). Takođe, kada je u pitanju prosečna stopa zaposlenosti stanovništva, ujednačene su vrednosti za urbana (57,1%) i ruralna područja (58,43%).

Tabela 3 Prikaz razlike između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije u odnosu na dostignuti stepen obrazovanja i zaposlenost

Test Statistics				
	Osnovno obr.	Srednje obr.	Visoko obr.	Zaposlenost
Mann-Whitney U	.000	6.500	.000	20.000
Z	-3.134	-2.305	-3.130	-.575
Asymp. Sig. (2-tailed)	.002	.021	.002	.565
Exact Sig. [2*(1-tailed Sig.)]	.001[b]	.017[b]	.001[b]	.620[b]
a. Grouping Variable: stepen urbanizacije				
b. Not corrected for ties.				

Izvor: Autori

U Tabeli 3 prikazani su rezultati primene Man-Vitnijevog U testa. Na osnovu vrednosti prikazanih u Tabeli 3 može se uočiti da postoji statistički značajna razlika ($p<0.05$) prosečnog učešća stanovništva sa osnovnim i visokim obrazovanjem između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije. Statistički značajna razlika nije utvrđena između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije kada je u pitanju

prosečno učešće stanovništva sa srednjim obrazovanjem, kao i u odnosu na prosečnu stopu zaposlenosti ($p>0.05$). Imajući to u vidu, može se zaključiti da je hipoteza na kojoj se zasniva istraživanje delimično potvrđena, odnosno da postoji statistički značajna razlika prosečnih učešća stanovnika sa osnovnim i visokim obrazovanjem između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije, ali ne i kada je u pitanju prosečno učešće stanovništva sa srednjim obrazovanjem i prosečna stopa zaposlenosti.

Tabela 4 Prikaz korelacije između zaposlenosti i dostignutog nivoa obrazovanja (osnovno, srednje i visoko obrazovanje) ukupnog stanovništva Republike Srbije

Correlations						
			Zap.	Osn. obr.	Sred. obr.	Vis. obr.
Spear-man's rho	Zap.	Corr. Coeff.	1.000	-.339	.009	.332
		Sig. (2-tailed)	.	.236	.976	.246
		N	14	14	14	14
	Osn. obr.	Corr. Coeff.	-.339	1.000	.560*	-.990**
		Sig. (2-tailed)	.236	.	.037	.000
		N	14	14	14	14
	Sred. obr.	Corr. Coeff.	.009	.560*	1.000	-.584*
		Sig. (2-tailed)	.976	.037	.	.028
		N	14	14	14	14
	Vis. obr.	Corr. Coeff.	.332	-.990**	-.584*	1.000
		Sig. (2-tailed)	.246	.000	.028	.
		N	14	14	14	14
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						

Izvor: Autori

Primenom Spirmenovog ro koeficijenta korelacije ranga utvrđeno je da postoji pozitivna korelacija između stope zaposlenosti i prosečnog učešća stanovnika sa srednjim i visokim obrazovanjem u Republici Srbiji (Tabela 4). Sa druge strane, postoji negativna korelacija između stope zaposlenosti i prosečnog učešća stanovništva sa osnovnim obrazovanjem u Republici Srbiji.

Tabela 5 Prikaz korelacije između zaposlenosti i dostignutog nivoa obrazovanja (osnovno, srednje i visoko obrazovanje) stanovništva u urbanim područjima Republike Srbije

Correlations						
			Zap.	Osn. obr.	Sred. obr.	Vis. obr.
Spear-man's rho	Zap.	Corr. Coeff.	1.000	-.991**	-.991**	1.000**
		Sig.	.	.000	.000	.
		N	7	7	7	7
	Osn. obr.	Corr. Coeff.	-.991**	1.000	.982**	-.991**
		Sig.	.000	.	.000	.000
		N	7	7	7	7
	Sred. obr.	Corr. Coeff.	-.991**	.982**	1.000	-.991**
		Sig.	.000	.000	.	.000
		N	7	7	7	7
	Vis. obr.	Corr. Coeff.	1.000**	-.991**	-.991**	1.000
		Sig.	.	.000	.000	.
		N	7	7	7	7
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						

Izvor: Autori

Na osnovu Tabele 5 uočava se direktna funkcionalna veza (Correlation Coefficient=1) prosečne stope zaposlenosti sa prosečnim učešćem stanovništva sa visokim obrazovanjem u urbanim područjima Republike Srbije. To znači da se stopa zaposlenosti povećava sa povećanjem prosečnog učešća stanovništva sa visokim obrazovanjem u urbanim područjima Republike Srbije. Veza između prosečne stope zaposlenosti i prosečnog učešća stanovništva sa osnovnim i srednjim obrazovanjem je negativna u urbanism područjima Republike Srbije.

Takođe, pregledom Tabele 6 utvrđeno je da postoji deterministička inverzna veza (Correlation Coefficient= -1) između prosečne stope zaposlenosti i prosečnog učešća stanovništva sa osnovnim obrazovanjem u ruralnim područjima Republike Srbije. To znači da se stopa zaposlenosti srazmerno povećava sa smanjenjem prosečnog učešća stanovništva sa osnovnim obrazovanjem u ruralnim područjima Republike Srbije. Veza između prosečne stope zaposlenosti i prosečnog učešća stanovništva sa srednjim i visokim obrazovanjem je pozitivna u ruralnim područjima Republike Srbije.

Tabela 6 Prikaz korelacije između zaposlenosti i dostignutog nivoa obrazovanja (osnovno, srednje i visoko obrazovanje) stanovništva u ruralnim područjima Republike Srbije

Correlations						
			Zap.	Osn. obr.	Sred. obr.	Vis. obr.
Spear-man's rho	Zap.	Corr. Coeff.	1.000	-1.000**	.964**	.929**
		Sig.	.	.	.000	.003
		N	7	7	7	7
	Osn. obr.	Corr. Coeff.	-1.000**	1.000	-.964**	-.929**
		Sig.	.	.	.000	.003
		N	7	7	7	7
	Sred. obr.	Corr. Coeff.	.964**	-.964**	1.000	.857*
		Sig.	.000	.000	.	.014
		N	7	7	7	7
	Vis. obr.	Corr. Coeff.	.929**	-.929**	.857*	1.000
		Sig.	.003	.003	.014	.
		N	7	7	7	7
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						

Izvor: Autori

Zaključak

Pregledom relevantnih izvora literature uočeno je da su obrazovanje i zaposlenost važni faktori ravnomernog regionalnog razvoja. Kada je Republika Srbija u pitanju ističe se problem disproporcionalnog razvoja urbanih i ruralnih područja. Analizom obrazovne strukture stanovništva i zaposlenosti, koristeći parametre dostignuti stepen obrazovanja (osnovno, srednje, visoko obrazovanje) i stopa zaposlenosti, došlo se do relevantnih zaključaka. Usled dostupnosti podataka za Republiku Srbiju samo za period od 2014. do 2020. godine, nije bilo moguće koristiti veći uzorak, što je i ograničenje sa kojim su se autori susreli tokom sprovedenog istraživanja.

Imajući u vidu ukupan uzorak, odnosno ukupno stanovništvo u urbanim i ruralnim područjima Republike Srbije, vrednosti izabanih parametara su sledeće: prosečno učešće stanovništva sa osnovnim obrazovanjem je 23,82%, sa srednjim obrazovanjem je 55,77%, sa visokim obrazovanjem je 20,39%. Dok prosečna stopa zaposlenosti

iznosi 57,76%. U odnosu na stepen urbanizacije (urbana i ruralna područja) vrednosti parametara su sledeće: prosečno učešće stanovništva sa osnovnim obrazovanjem veće je u ruralnim područjima (34,77%) nego u urbanim područjima (12,87%). Sa druge strane, prosečno učešće stanovništva sa visokim obrazovanjem veće je u urbanim područjima (32,42%) nego u ruralnim područjima (8,36%). Kada je reč o prosečnom učešću stanovništva sa srednjim obrazovanjem, vrednosti su ujednačene za urbana (54,68%) i ruralna područja (56,86%). Takođe, kada je u pitanju prosečna stopa zaposlenosti stanovništva, ujednačene su vrednosti za urbana (57,1%) i ruralna područja (58,43%). Postoji statistički značajna razlika prosečnog učešća stanovništva sa osnovnim i visokim obrazovanjem između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije. Statistički značajna razlika nije utvrđena između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije kada je u pitanju prosečno učešće stanovništva sa srednjim obrazovanjem, kao i u odnosu na prosečnu stopu zaposlenosti. Imajući to u vidu, može se zaključiti da je hipoteza na kojoj se zasniva istraživanje delimično potvrđena, odnosno da postoji statistički značajna razlika prosečnih učešća stanovnika sa osnovnim i visokim obrazovanjem između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije, ali ne i kada je u pitanju prosečno učešće stanovništva sa srednjim obrazovanjem i prosečna stopa zaposlenosti.

S obzirom na utvrđenu statistički značajnu razliku prosečnih učešća stanovnika sa osnovnim i visokim obrazovanjem između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije, potrebno je nastaviti istraživanje u cilju pronalaženja uzroka ustanovljenih razlika i osmisliti i primeniti rešenja za njihovo otklanjanje. Takođe, iako je ujednačena prosečna stopa zaposlenosti između urbanih i ruralnih područja Republike Srbije, potrebno je raditi na smanjenju nezaposlenosti stanovništva u cilju sveobuhvatnog društvenog i ekonomskog razvoja Republike Srbije. U današnjoj ekonomiji znanja, humani kapital postaje značajan resurs za kreiranje vrednosti kako sa aspekta pojedinačnih organizacija, tako i sa aspekta nacionalne ekonomije. Zbog toga je u kontekstu ravnomernog regionalnog razvoja važno obezbediti znanje podjednako dostupno svim nivoima društva i svim regionima. Takođe, potrebno je formirani humani kapital zadržati u cilju maksimiranja vrednosti primenom znanja, veština i kompetencija koje ga čine.

Literatura

1. Borec, A., & Turk, J. (2009). Sustainable rural development-EU agricultural perspective. Revija za geografijo, 4(1), 37-51.
2. Eurostat(a) (2021), Population by educational attainment level, sex, age and degree of urbanisation (%), preuzeto sa:https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=edat_lfs_9913&lang=en, pristupljeno: 11.03.2022.
3. Eurostat(b) (2021), Employment rates by sex, age and degree of urbanisation (%), preuzeto sa: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfst_r_ergau&lang=en, pristupljeno: 11.03.2022.
4. Hodge, I., & Midmore, P. (2008). Models of rural development and approaches to analysis evaluation and decision-making. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, (307), 23-38.
5. Jokić, V., Dželebdžić, O., & Petovar, K. (2015). Human capital and its spatial distribution as limiting factors for the balanced development of Serbia. *Spatium*, 1(34), 46-55.
6. Kastratović, E. (2007). Key factors in a balanced regional development for Serbia. SEER-South-East Europe Review for Labour and Social Affairs, (04), 7-16.
7. Leković, V. (2017). Key aspects of a balanced regional development of the republic of Serbia. Economic Themes, 55(3), 335-352.
8. Marsden, T., Banks, J., Renting, H., & Van Der Ploeg, J. D. (2001). The road towards sustainable rural development: issues of theory, policy and research practice. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 3(2), 75-83.
9. McAreavey, R., & McDonagh, J. (2011). Sustainable rural tourism: Lessons for rural development. *Sociologia ruralis*, 51(2), 175-194.
10. Mihai, F. C., & Iatu, C. (2020). Sustainable rural development under Agenda 2030. *Sustainability Assessment at the 21st century*, 9-18.
11. Pašakarnis, G., & Maliene, V. (2010). Towards sustainable rural development in Central and Eastern Europe: Applying land consolidation. *Land use policy*, 27(2), 545-549.
12. Petrović, R. (2020). Politika ravnomernog regionalnog razvoja Republike Srbije od 2000. do 2018. godine. Megatrend revija, 17(1), 45-62.
13. Pugliese, P. (2001). Organic farming and sustainable rural development: A multifaceted and promising convergence. *Sociologia ruralis*, 41(1), 112-130.
14. Rebekić, A., Lončarić, Z., Petrović, S., & Marić, S. (2015). PEARSONOV ILI

SPEARMANOV KOEFICIJENT KORELACIJE-KOJI KORISTITI?. *Poljoprivreda*, 21(2), 47-54.

15. Ristić, L. (2013). Strategijsko upravljanje održivim ruralnim razvojem u Republici Srbiji. *Ekonomski horizonti*, 15(3), 229-243.
16. Timotijević, M. (2017). Rank tests. *Ekonomski signali: poslovni magazin*, 12(2), 53-61.
17. Živanović, Z., & Gatarić, D. R. (2017). Differences in regional development on the territory of the Republic of Serbia. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 35(35), 145-154.

EDUCATIONAL STRUCTURE AND EMPLOYMENT OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF SERBIA IN URBAN AND RURAL AREAS AS FACTORS OF BALANCED REGIONAL DEVELOPMENT

The Republic of Serbia is characterized by unbalanced regional development with major differences between cities and villages. There are numerous causes of that problem, among which the educational structure and employment of the population stand out, as significant factors in the development of society. It is necessary to have uniformity in the educational structure of the population, as well as the employment rate in relation to the level of urbanization, in order to ensure balanced regional development. The subject of this paper is to consider the field of education and employment in urban and rural areas of the Republic of Serbia, as important aspects of population life and essential elements of social prosperity. The aim of this paper is to point out the differences that exist in the educational structure and level of employment between urban and rural areas of the Republic of Serbia.

Keywords: education, employment, balanced regional development, urban and rural areas, Republic of Serbia

ULOGA BANKOOSIGURANJA NA FINANSIJSKOM TRŽIŠTU REPUBLIKE SRBIJE

Božidar Čakajac*

Stevan Luković**

Globalno tržište bankoosiguranja je dostiglo vrednost od približno 1.190 milijardi dolara u 2020. godini. Rastući trend zaključivanja ugovora o osiguranju života putem bankoosiguranja je naročito postao uočljiv u prethodne dve decenije. Bankoosiguranje se prvo razvilo kao model distribucije osiguranja u Evropi, ovaj model je veoma zastupljen i u Južnoj Americi i Aziji, dok je u SAD manje značajan. Na kraju 2020. godine, 16 od ukupno 23 banke u Srbiji su bile registrovane i kao zastupnici u prodaji proizvoda osiguranja, što znači da više od dve trećine bankarskog tržišta posluje u funkciji distribucije proizvoda osiguranja. S obzirom da finansijski sistem Srbije karakteriše izražena bankocentričnost, to predstavlja i osnovni razlog skromne zastupljenosti delatnosti osiguranja na finansijskom tržištu Srbije. U radu će biti detaljnije analizirana uloga banaka na tržištu osiguranja u Republici Srbiji, sa ciljem da se ukaže na značaj i perspektive razvoja bankoosiguranja, kao jednog od pravaca saradnje banaka i osiguravajućih društava u distribuciji finansijskih proizvoda.

Ključne reči: sektor osiguranja, bankoosiguranje, bankocentričnost, poslovi zastupanja u osiguranju

Uvod

Strategije izbora adekvatnih kanala prodaje finansijskih proizvoda postaju sve složenije usled ubrzanih promena na globalnom finansijskom tržištu i porasta broja alternativnih troškovno efikasnih kanala. Zahtevi potrošača se kontinuirano menjaju u svim segmentima plasmana proizvoda i usluga, a ovaj trend je izražen i u sektoru osiguranja. U modernim uslovima poslovanja, osiguravajuće kuće su suštinski

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

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

primorane da se prilagode promenljivim ukusima potrošača. Pojava novih tehnologija pruža osnovu za poboljšanje kanala prodaje i povećanja zadovoljstva kupaca. Ove promene su dovele do pojave sledećih ključnih trendova u osiguravajućim kompanijama na globalnom nivou (Capgemini, 2011, 6):

- Kontinuirane promene u preferencijama potrošača kreiraju potrebu za poboljšanim iskustvom prodaje usluga;
- Porast upotrebe modernih tehnoloških rešenja;
- Sve veće prihvatanje bankoosiguranja kao kanala distribucije.

Osiguravajuće kompanije su, u procesu prilagođavanja preferencijama potrošača, uočile koristi od prodaje polisa posredstvom subjekata iz bankarskog sektora, s obzirom da je njihova osnovna delatnost usko povezana s određenim vrstama osiguranja. Ovakav pristup je privlačan i korisnicima usluga banaka ukoliko imaju izražene potrebe za određenim oblikom osiguranja (Žarković, 2016, 7). Bankoosiguranje se uopšteno može posmatrati kao aranžman gde obe strane uključene u partnerstvo ostvaruju koristi. Banka generiše novi tok prihoda od svoje postojeće baze klijenata kroz prodaju proizvoda osiguranja, dok osiguravajuća kompanija ima koristi od marketinga proizvoda preko distributivne mreže filijala i agenata banke i izlaganja značajno većoj bazi potencijalnih klijenata.

U procesu plasiranja proizvoda osiguranja posredstvom banaka, osiguravajuće kompanije su se susrele sa dve mogućnosti. Prva mogućnost se odnosi na direktnu upotrebu prodajnih kanala banaka za ponudu sopstvenih proizvoda. Kao primer se može navesti prodaja životnog osiguranja preko bankarskog šaltera ili plasman različitih vrsta osiguranja posredstvom trgovinskih lanaca. Druga mogućnost se odnosi na vezivanje pratećih oblika osiguranja za osnovne usluge banaka, čime se paleta proizvoda koju nude banke upotpunjuje, za šta se kao primer može navesti osiguranje bankarskih kredita.

Nivo aktivnosti bankoosiguranja se drastično razlikuje posmatrano prema različitim geografskim regionima i zemljama u svetu. Prvobitno vezano uglavnom za evropske zemlje, bankoosiguranje se nametnulo širom sveta kao sve važniji kanal distribucije u okviru globalne industrije osiguranja, uz sve veći prodor na mnogim regionalnim tržištima. Globalno tržište bankoosiguranja je dostiglo vrednost od približno

1200 milijardi dolara u 2020. godini. Očekuje se da će tržište dalje rasti po godišnjoj kamatnoj stopi od 6% između 2021. i 2026. godine kako bi dostiglo vrednost od približno 1700 milijardi dolara do 2026. godine (MarketWatch, 2021). Iz perspektive strukture globalnog tržišta osiguranja prema kanalima prodaje, u periodu od 2013. do 2018. godine, prednjačili su osiguravajući agenti i banke sa bankoosiguranjem. Učešće bankoosiguranja u ukupnim premijama životnog osiguranja u 2018. godini je iznosilo 29%, dok se najznačajniji kanal prodaje odnosio na agente osiguranja i filijale osiguravajućih kompanija, sa učešćem od 39%. S druge strane, u premijama osiguranja imovine, udeo bankoosiguranja u 2018. godini je iznosio svega 2%, dok su najznačajniji kanal prodaje bili brokeri sa učešćem od 50%. Direktni kanali prodaje, koji pored telefonske i internet prodaje uključuju premije generisane u sedištu osiguravajućeg društva (ali ne preko brokera ili agenata), su ostali ograničeni na nivou od 6% premija životnog osiguranja (McKinsey Company, 2021, 2).

Ključni faktori koji utiču na razvoj tržišta bankoosiguranja na globalnom nivou su (Jain, 2011, 7):

- Banke imaju veću prostornu pokrivenost tržišta (veći broj filijala, ekspozitura i slično) i bazu klijenata, a saradnja sa njima pruža mogućnost osiguravajućim kompanijama da prošire bazu klijenata;
- Prodaja osiguranja obezbeđuje bankama dodatni prihod od naknada i može da dovede do povećanja lojalnosti klijenata;
- Bankoosiguranje može da predstavlja rentabilniji kanal prodaje u odnosu na korišćenje usluge agenata osiguranja;
- Proizvodi osiguranja koji se nude preko banaka omogućavaju pružanje svekupne finansijske usluge na jednom mestu koja uključuje bankarske usluge, proizvode osiguranja i penzijske fondove;
- Postoji sve veća povezanost banaka i osiguravajućih kompanija, u smislu da su klijenti banaka povezani sa štednjom, a korisnici osiguranja očekuju sve veći obim usluga životnog i penzijskog osiguranja;
- Deregulacija bankarskog sektora omogućila je bankama da formiraju partnerstva sa osiguravajućim kompanijama.

Bankoosiguranje se prvo razvilo kao kanal distribucije osiguranja u

Evropi, sa najrazvijenijim tržištima u Francuskoj, Italiji i Španiji. Uprkos naletu finansijske regulative koji su evropske banke pretrpele, počev od globalne finansijske krize, ovaj region i dalje prednjači u sektoru bankoosiguranja u smislu globalnog tržišnog udela. Životno osiguranje i proizvodi dugoročne štednje su istorijski dominirali evropskim bankoosiguranjem, iako su proizvodi neživotnog osiguranja poslednjih godina postali privlačniji i lakši za posredovanje. Očekuje se da će nove tehnološke inovacije u kombinaciji sa izazovima digitalne ere izvršiti značajan pritisak na ovaj kanal u narednim godinama tako da će rast bankoosiguranja u razvijenim ekonomijama biti usporen. S druge strane, postoje očekivanja da će bankoosiguranje doživeti trend rasta u zemljama u razvoju u budućem periodu, uz proizvode životnog osiguranja i penzijske štednje kao glavne pokretače ovog rasta.

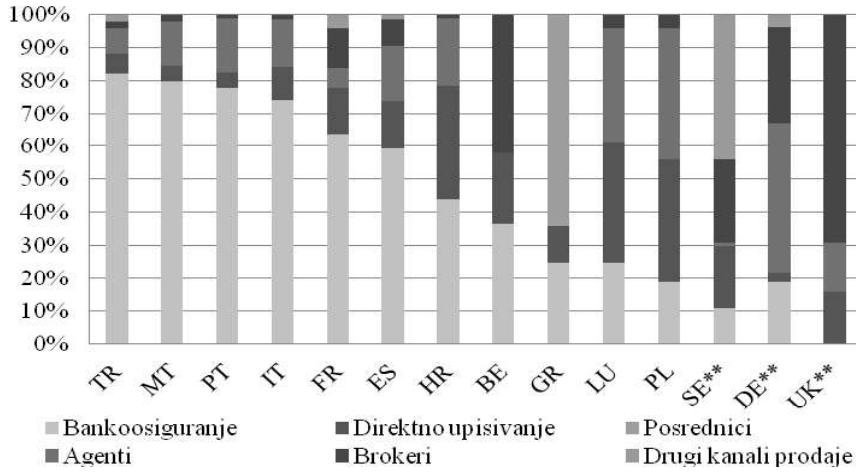
Uvažavajući napred rečeno, cilj rada je analiza osnovnih trendova u razvoju bankoosiguranja u globalnim okvirima i u Republici Srbiji i zemljama u okruženju. S tim u vezi, rad je uređen na sledeći način. Prvi deo rada se odnosi na analizu bankoosiguranja u globalnim okvirima, sa posebnim osvrtom na bankoosiguranje u zemljama Evropske unije, Severne Amerike i Azije. Drugi deo rada se odnosi na analizu razvoja bankoosiguranja u Republici Srbiji. U poslednjem delu rada su izvedeni odgovarajući zaključci.

Bankoosiguranje u globalnim okvirima

Kada je reč o bankoosiguranju u zemljama Evropske unije, ukoliko tržište osiguranja Evropske unije posmatramo samo sa aspekta kanala prodaje, može se istaći da su banke dominantan kanal prodaje proizvoda životnog i penzijskog osiguranja u Francuskoj, Španiji, Italiji i Portugalu, što se objašnjava sličnošću proizvoda životnog osiguranja i bankarskih proizvoda, ali i mogućnošću ostvarenja poreskih olakšica.

U ovim zemljama se više od 50% proizvoda životnog osiguranja distribuira posredstvom banaka, što je prikazano na **Slici 1**. Učešće bankoosiguranja u prodaji usluga osiguranja u Nemačkoj, Engleskoj, Holandiji i Švajcarskoj je mnogo manje, s obzirom da u njima još uvek preovladava distribucija proizvoda osiguranja putem osiguravajućih društava, mreže zastupnika i brokera.

Slika 1 Kanali prodaje proizvoda životnog osiguranja prema učešću u bruto premiji u zemljama EU

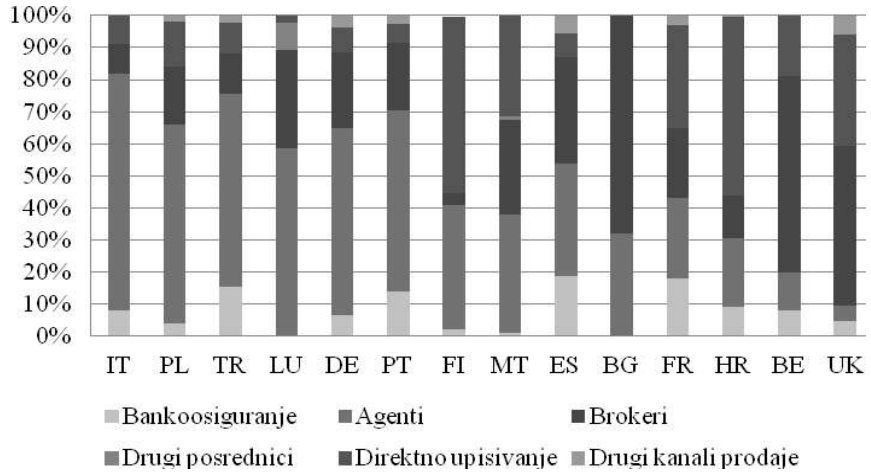


Izvor: EIOPA, (2020), European Insurance in Figures 2020 - Preliminary Figures, dostupno na https://www.insuranceeurope.eu/statistics

Koreni bankoosiguranja vezuju se za Francusku početkom 80-ih godina 20. veka. Razvoj bankoosiguranja u ovoj zemlji se nastavio i u narednim decenijama tako da je Francuska i danas najveće tržište bankoosiguranja. U zemljama, poput Holandije i Nemačke, prodor bankoosiguranja na tržištu osiguranja je bio ograničen, jer njime dominiraju kompleksni proizvodi osiguranja koji se prodaju posredstvom brokera. Na nemačkom tržištu životnog osiguranja, rast značaja brokera je bio uslovljen i rastom tražnje za proizvodima koji kombinuju osiguranje i investiranje, kao i proizvodima osiguranja od profesionalne invalidnosti i penzijskog osiguranja. Dodatno, niska zastupljenost bankoosiguranja na nemačkom tržištu se može objasniti i prisustvom velikog broja malih, lokalnih i regionalnih banaka, koje nisu zainteresovane za pružanje usluga zastupništva u osiguranju, kao i konzervativnim tržišnim i regulatornim pravilima.

Kada je reč o neživotnom osiguranju, situacija je značajno drugačija. Naime, kao što se vidi sa **Slike 2**, u svim posmatranim zemljama se može uočiti relativno niska zastupljenost bankoosiguranja u ukupnoj strukturi bruto premije.

Slika 2 Kanali prodaje neživotnog osiguranja prema učešću u bruto premiji



Izvor: EIOPA, (2020), European Insurance in Figures 2020 - Preliminary Figures, dostupno na https://www.insuranceeurope.eu/statistics

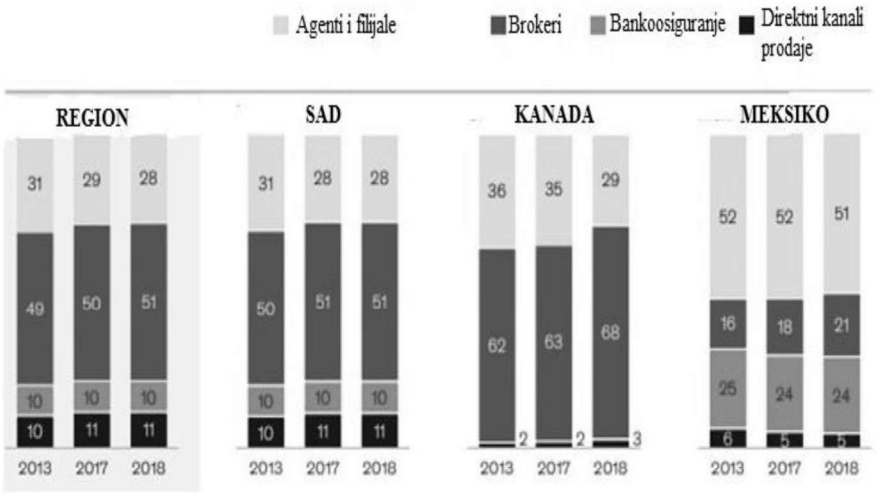
Najveće tržišno učešće bankoosiguranja u prodaji proizvoda neživotnog osiguranja je zabeleženo u Španiji, Francuskoj, Turskoj i Portugalu (između 15% i 20%). U ostalim zemljama učešće bankoosiguranja je značajno manje i u najvećem broju slučajeva je ispod 5%. U većini država, osnovni kanal prodaje neživotnog osiguranja je agentska prodaja (Italija, Portugal, Finska) ili brokerska prodaja (Francuska i Austrija). Drugim rečima, zemlje sa visokim učešćem bankoosiguranja u prodaji životnog osiguranja nisu zabeležile značajno učešće u prodaji neživotnog osiguranja. Dobar primer za to je Italija, gde je gotovo tri četvrtine premija životnog osiguranja realizovano putem bankoosiguranja, dok je udeo bankoosiguranja u neživotnom osiguranju iznosio svega 8%.

Za razliku od Evrope, u zemljama Severne Amerike apsolutni nivo aktivnosti bankoosiguranja je i dalje veoma nizak, a tržištem osiguranja dominiraju tradicionalni kanali prodaje, kao što su agencije i brokeri. Polise neživotnog osiguranja u Americi se uglavnom prodaju preko brokera, a neposredna prodaja putem interneta i telefona je drugi najpopularniji kanal prodaje ovih proizvoda. Iako je još 1999. godine, u procesu deregulacije bankarskog sektora, omogućeno učešće banaka u poslovima osiguranja, 2012. godine udeo banaka na tržištu životnog osiguranja bio je samo 2%, iako su prognoze pokazivale da se može

očekivati nivo od 10% do 20%. Dodatno, učešće prihoda od bankoosiguranja iznosilo je svega 6% nekamatnog prihoda američkih banaka koje prodaju usluge osiguranja (Vojvodić-Miljković, 2017, 120).

Kao što se vidi sa **Slike 3**, u sektoru životnog osiguranja u zemljama Severne Amerike, postoji relativno stabilna strukura kanala prodaje u periodu od 2013. do 2018. godine. Prodaja preko brokera je veoma zastupljena u SAD i Kanadi, sa učešćem u ukupnoj bruto premiji od 50% i 68%, respektivno. Direktna distribucija (agenti i filijale) je drugi najvažniji kanal prodaje proizvoda životnog osiguranja, sa dominantnim učešćem u Meksiku (51%), i nešto manjim učešćem u SAD i Kanadi. Ovaj kanal dobija na značaju jer sve više američkih osiguravajućih kompanija prihvata digitalne kanale prodaje. Digitalni kanali su takođe više prodrli u segment proizvoda za životno osiguranje, nego u segment štednih ili investicionih proizvoda, usled njihove složenosti.

Slika 3 Kanali prodaje proizvoda životnog osiguranja u zemljama Severne Amerike



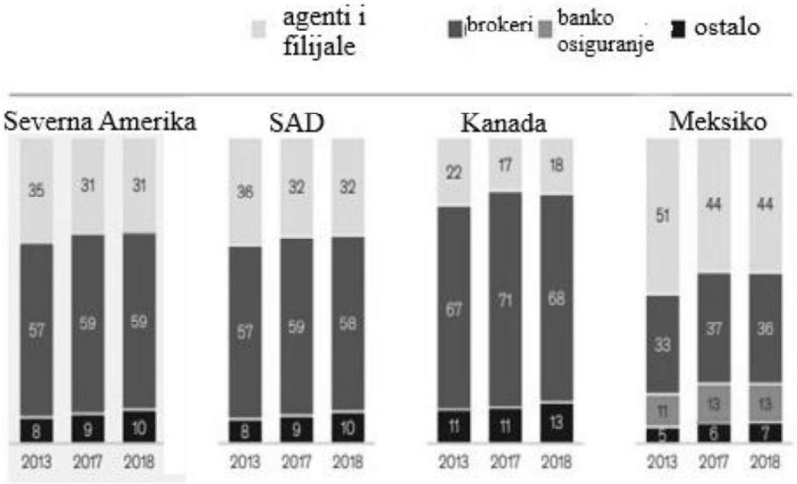
Izvor: McKinsey Company, (2021), 2020 Global Insurance Pools statistics and trends: Distribution, str. 4

Kada je reč o bankoosiguranju, učešće u ukupnoj premiji u SAD iznosi oko 10%. U Kanadi, učešće bankoosiguranja je zanemarljivo, s obzirom da je to jedino veće razvijeno nacionalno tržište na kome bankama pravno nije omogućeno da prodaju većinu životnih i neživotnih osiguranja klijentima. U Meksiku ovaj kanal prodaje je veoma

razvijen i zauzima približno četvrtinu u strukturi ukupne bruto premije u sektoru životnog osiguranja. Učešće bankoosiguranja na nivou celokupnog regiona je na nepromenjenom nivou od 2013. godine i iznosi približno 10%.

U bankama u SAD i dalje je najviše zastupljen model hipotekarnog kreditnog osiguranja i životnog osiguranja vezanog za kredite (Stevanović, 2011, 32). Korišćenjem kanala bankoosiguranja u SAD se prodaju i osiguranja za slučaj nezgoda i bolesti, kao i štedni proizvodi (RGA Global Products, 2019, 4). Ostali proizvodi, kao što su zdravstveno i putno osiguranje, su manje zastupljeni u strukturi proizvoda osiguranja koje distribuiraju banke, što znači da banke distribuciju tradicionalnih proizvoda osiguranja prepuštaju drugim učesnicima na tržištu osiguranja.

Slika 4 Kanali prodaje proizvoda neživotnog osiguranja (osiguranje imovine i osiguranje u slučaju nezgode) u Severnoj Americi



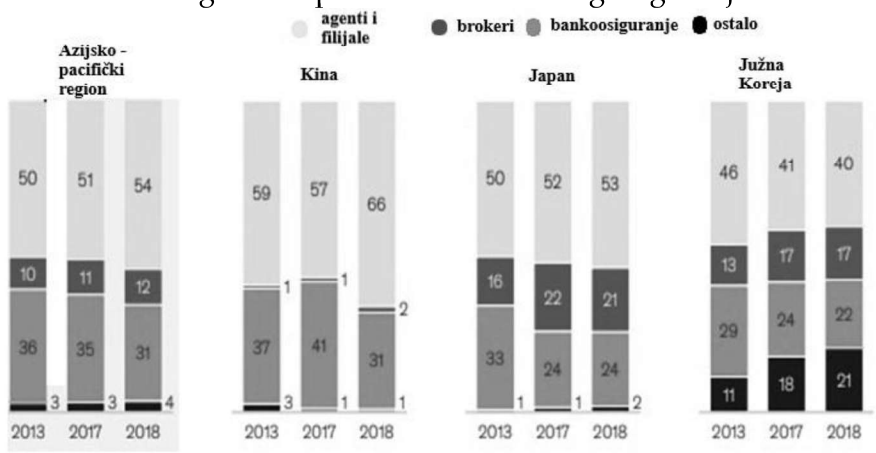
Izvor: McKinsey Company, (2021), 2020 Global Insurance Pools Statistics and Trends: Distribution, str. 6

Kada je reč o neživotnom osiguranju u Severnoj Americi, **Slika 4** prikazuje učešće različitih kanala prodaje u strukturi premije neživotnog osiguranja. Kao što se vidi, učešće brokera osiguranja je najizraženije u SAD i Kanadi, dok bankoosiguranje nije zastupljeno kao kanal prodaje neživotnog osiguranja u ovim zemljama. S druge strane, u Meksiku, bankoosiguranje učestvuje u strukturi premije neživotnog

osiguranja sa nešto više od 13%. Ovu poziciju u Meksiku bankoosiguranje je ostvarilo zahvaljujući povećanom interesovanju stranih finansijskih konglomerata u sektoru osiguranja. Takođe, mikroosiguranje u Meksiku ima izraženiji značaj u poređenju sa drugim zemljama u regionu, pre svega u u oblasti životnog osiguranja, jer pokrivenost populacije ovim oblikom osiguranja iznosi 15%.

Što se tiče azijskih zemalja, učešće bankoosiguranja na tržištu životnog osiguranja je polarizovano, u smislu izraženih varijacija u značaju bankoosiguranja od zemlje do zemlje. Nezavisno od toga, bankoosiguranje je doživelo izuzetan razvoj u azijsko-pacifičkom regionu. U Turskoj, Tajvanu, Južnoj Koreji i Hong Kongu, bankoosiguranje je dominantan kanal prodaje na tržištu životnog osiguranja, a na Tajlandu, Kini, Maleziji, Filipinima, Singapuru i Indoneziji, tržišni udeo bankoosiguranja je drugi po veličini (preko 35%), odmah iza tržišnog udela agenata osiguranja. Agenti i dalje imaju dominantan tržišni udeo u Indiji, Šri Lanki i Vijetnamu.

Slika 5 Učešće bankoosiguranja u najrazvijenijim azijskim zemljama u 2020. godini u proizvodima životnog osiguranja



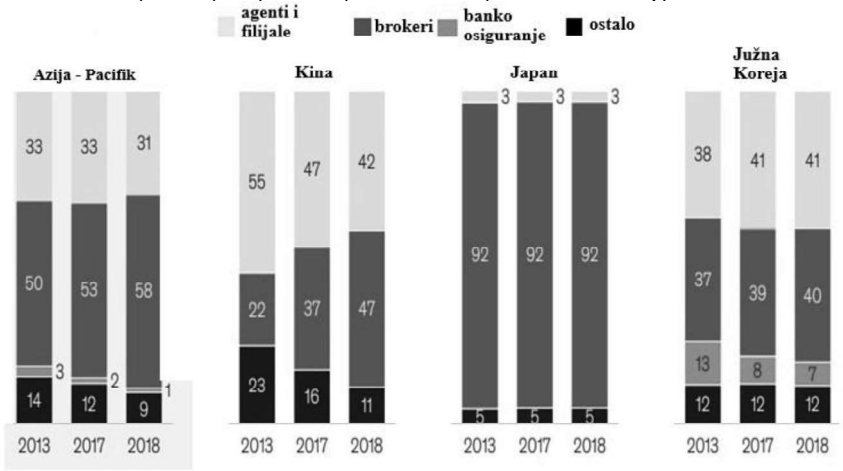
Izvor: McKinsey Company, (2021), 2020 Global Insurance Pools statistics and trends: Distribution, str. 4

Kina i Indija su tržišta osiguranja sa najznačajnijim potencijalom rasta, s obzirom na nisku početnu osnovu u smislu pokrivenosti populacije životnim osiguranjem. U ovim zemljama bankoosiguranje su počele da razvijaju privatne banke, nakon što su stvoreni uslovi za prestanak monopola državnih banaka u oblasti prodaje osiguranja

života. Deregulacijom ove oblasti dozvoljen je ulazak stranih banaka i osiguravajućih društava na tržište osiguranja života. Strane osiguravajuće kompanije ulaze u partnerstva sa lokalnim bankama, pri čemu prodaju realizuju službenici banke, jer je reč o jednostavnim, standardizovanim proizvodima koji su kreirani za plasiranje preko razgranate mreže filijala domaćih banaka.

Kao što se vidi sa **Slike 5**, učešće bankoosiguranja na tržištu životnog osiguranja u Kini je veoma značajno i kreće se na nivou od oko 31% u 2018. godini. S druge strane, tržišno učešće u Japanu je nešto niže sa svojevrsnom tendencijom opadanja, i u 2018. godini je iznosilo 24%. U Južnoj Koreji, bankoosiguranje ima tendenciju rasta, i u 2018. godini učešće u bruto premiji je iznosilo 21%. Iako u sve tri najrazvijenije azijske zemlje bankoosiguranje ima značajno učešće na tržištu, treba istaći da je najznačajniji kanal prodaje u ovim zemljama direktna prodaja preko agenata osiguranja i filijala osiguravajućih kompanija.

Slika 6 Učešće bankoosiguranja u proizvodima neživotnog osiguranja u najrazvijenijim azijskim zemljama u 2020. godini



Izvor: McKinsey Company, (2021), 2020 Global Insurance Pools statistics and trends: Distribution, str. 6

Kada je reč o tržištu neživotnog osiguranja, može se reći da je situacija slična kao i u evropskim zemljama, to jest, bankoosiguranje je slabo zastupljeno u strukturi tržišta neživotnog osiguranja. U Kini i Japanu i ne postoji ovaj kanal prodaje, dok u Južnoj Koreji učešće u ukupnoj bruto premiji iznosi približno 7%. Na nivou

celokupnog regiona Azija-Pacifik, učešće bankoosiguranja u premiji iznosi svega 1% (**Slika 6**).

Posmatrajući celokupno azijsko tržište bankoosiguranja, mora se istaći da je u najvećoj meri orijentisano ka tržištima u svega tri zemlje. Kina značajno nadmašuje ostale zemlje, a ukupan prihod od premija bankoosiguranja u prve tri zemlje (Kina, Južna Koreja i Tajvan) čini oko 76% ukupnog prihoda od premija bankoosiguranja u regionu (FALIA, 2016, 10). Međutim, postoji ogroman prostor za rast u drugim zemljama ovog regiona, a to se posebno odnosi na Indiju, Indoneziju i Filipine, kao zemlje u razvoju sa velikim brojem stanovnika.

Bankoosiguranje u Republici Srbiji

U cilju sveobuhvatnije analize bankoosiguranja u Republici Srbiji, korisno je sagledati i razvoj ovog kanala prodaje u zemljama u okruženju. U radu su posmatrane tri zemlje koje su formirane sa raspadom bivše Jugoslavije, sa sličnim društveno-ekonomskim nasleđem, ali drugačijim razvojnim putevima, pre svega u pogledu brzine pristupanja Evropskoj uniji. Ulazak Slovenije, a potom i Hrvatske, u Evropsku uniju neminovno je domaće osiguravajuće kompanije suočio sa novom konkurencijom, ali i otvorio mogućnost njihovog izlaska na tržište Unije. Pored toga, domaće osiguravajuće kompanije su se suočile sa izazovom kako izvršiti promene u postojećim načinima distribucije proizvoda i ubrzati razvoj novih kako bi ostali konkurentni (Stipić & Jurij, 2015, 95). U 2018. godini, hrvatske osiguravajuće kompanije su prodaju proizvoda vršile preko zaposlenih lica, zastupnika, agencija, brokera, bankoosiguranja i ostalih kanala distribucije. Prodaja životnog osiguranja u najvećem delu se odvijala preko bankoosiguranja sa 44% učešća u ukupnoj premiji, zastupnika (24%) i agencija (20%) (Hrvatski ured za osiguranje, 2018, 10). Za razliku od životnog osiguranja, u neživotnom osiguranju bankoosiguranje u Hrvatskoj ima mnogo manji značaj. Prema podacima Insurance Europe (2021), učešće bankoosiguranja u premiji neživotnog osiguranja u 2019. godini je iznosilo 8,9%. Najzastupljeniji kanal distribucije neživotnog osiguranja u 2018. godini su bili zaposleni sa 41,6% učešća u obračunatoj premiji, agencije (22%) i brokeri (12%), a ostali prodajni kanali imali su učešće manje od 10%.

Najveći deo premija neživotnog osiguranja u Sloveniji je generisan od strane agenata, koji su uglavnom vezani za jednu osiguravajuću kompaniju, sledi direktna prodaja, a potom brokeri. Bankoosiguranje ima zanemarljivo tržišno učešće (1,3% u 2017. godini). Kao i kod prodaje neživotnog osiguranja i tržištem životnog osiguranja su dominirali agenti. Njihovo učešće je relativno stabilno tokom prethodnog višegodišnjeg perioda, dok se učešće bankoosiguranja postepeno povećava počev od 2012. godine. Tako u 2012. godini, učešće bankoosiguranja u premiji životnog osiguranja je iznosilo približno 8%, da bi već u 2015. godini učešće iznosilo 14%, a u 2017. godini 14,66%.

U Makedoniji su rezultati primene bankoosiguranja bili dobri na samom početku uvođenja (druga polovina 2008. godine), da bi kasnije postali slabiji. Dobrom početku primene bankoosiguranja u Makedoniji doprinela je činjenica da je u Makedoniji zakonski regulisano da se obavezno osiguranje od odgovornosti upotrebe motornih vozila ne može prodavati na stanicama za tehnički pregled, već isključivo preko agenata. Samim tim, deo posla oko prodaje polisa neživotnog osiguranja su preuzeli bankarski službenici.

Kada je reč o Srbiji, Zakonom o bankama iz 2005. godine definisano je da banke u Srbiji mogu da obavljaju poslove zastupanja u osiguranju. Banke su se prvi put pojavile u ulozi zastupnika na tržištu osiguranja počev od 2007. godine. Na kraju 2020. godine 16 od ukupno 23 banke na tržištu su bile registrovane kao zastupnici u prodaji proizvoda osiguranja, odnosno 60% učesnika u bankarskom sektoru je poslovalo i u oblasti bankoosiguranja. Banka se u poslovima osiguranja može pojaviti kao učesnik u tri odnosa: 1) kao zastupnik osiguravajućeg društva – partnera, 2) kao osiguranik, plaćajući premiju za osiguranje od rizika kojima je izložena u poslovanju i 3) kao korisnik osiguranja (osiguranik je klijent banke, a banka u slučaju nastanka osiguranog slučaja ima pravo na naknadu štete) (Živković & Vojinović, 2018, 171).

Bankocentričnost finansijskog sistema je uzrok niske zastupljenosti sektora osiguranja u Srbiji. Učešće banaka u ukupnoj aktivi finansijskog sektora iznosilo je oko 91% na kraju 2019. godine, a osiguravajućih društava svega 6%. Ukupna premija sektora osiguranja u trećem tromesečju 2021. godine iznosila je 89 milijardi dinara (750 miliona evra). Pokazatelji razvijenosti delatnosti osiguranja ukazuju da Srbija nije na

nivou evropskog proseka kada je u pitanju učešće premija osiguranja u bruto domaćem proizvodu i nivo premija po stanovniku (Živković & Vojinović, 2018, 167). Sa učešćem premija osiguranja od 2,0% u bruto domaćem proizvodu Srbija je zauzela 63. mesto na svetu i ima gotovo trostruko niži pokazatelj od proseka za zemlje Evropske Unije (7,9%), dok je prema nivou prosečne premije po stanovniku od 154 dolara u 2021. godini Srbija na 62. mestu (Swiss Re, 2021).

U Srbiji je koncept bankoosiguranja, kao način distribucije posebno oblikovanih proizvoda životnih i neživotnih osiguranja, realizovan u dve faze u prethodnoj deceniji. Prvu fazu karakteriše kombinacija prodaje bankarskih usluga i proizvoda osiguranja ili prodaja jednostavnih proizvoda osiguranja, kao što su putničko zdravstveno osiguranje, kasko osiguranje, osiguranje domaćinstva, dopunsko zdravstveno osiguranje, i slično. Specifičnosti druge faze se ogledaju u direktnoj prodaji proizvoda osiguranja od strane bankarskih službenika, nezavisno od bankarskih usluga (Čolović, 2020, 146). U ovoj fazi, nakon što je prodaja osiguranja uvedena u poslovnu praksu, mogućnost prodaje pojedinačnih proizvoda osiguranja zavisi od adekvatno definisanog sistema motivisanja bankarskih službenika koji se bave prodajom osiguranja, uspostavljanjem sistema nagrada i provizija.

Iako se i proizvodi životnog i neživotnog osiguranja prodaju preko bankoosiguranja, proizvodi životnog osiguranja su pogodniji za plasman putem bankoosiguranja, jer su i životno osiguranje i bankarski proizvodi usmereni na akumulaciju finansijskih sredstava. Iz tog razloga bankama je lakše da prodaju proizvode životnog osiguranja nego proizvode neživotnog osiguranja. Drugi razlog se odnosi na činjenicu da službenici banke imaju detaljan uvid u finansijsku situaciju i potrebe svakog klijenta, što im omogućava da lakše prodaju polise životnog osiguranja. Ovaj aspekt je manje važan u distribuciji neživotnog osiguranja. Jednostavni standardizovani proizvodi osiguranja, kao što su osiguranje od autoodgovornosti, kasko osiguranje i putno osiguranje, prodaju se pojedinačno ili u paketu sa bankarskim proizvodom i uglavnom su zastupljeni u početnoj fazi uvođenja bankoosiguranja. Složeniji proizvodi osiguranja, kao što su životno osiguranje, zdravstveno osiguranje i dobrovoljno penzijsko osiguranje, mogu se nuditi u kasnijoj fazi primene bankoosiguranja kao kanala prodaje (Krstić, Vojvodić & Mandić, 2011,

19).

U **Tabeli 1** je prikazana struktura ukupne premije osiguranja u Srbiji u prethodne četiri godine prema kanalima prodaje. Kao što i teorija sugeriše, učešće bankoosiguranja u životnom osiguranju je više u odnosu na neživotno osiguranje (13% nasuprot 1,5% u 2020. godini), što je u skladu sa teorijskim pretpostavkama. Međutim, vrednost premije u životnom osiguranju generisane u bankoosiguranju u prethodne četiri godine je opala, sa 4,6 milijardi dinara u 2017. godini na 3,5 milijardi dinara u 2020. godini. S druge strane, u neživotnom osiguranju premija po osnovu bankoosiguranja je opala sa 2 na 1,2 milijardi dinara. Ovi rezultati ne pružaju podršku daljem razvoju bankoosiguranja u Srbiji.

Tabela 1 Ukupna premija osiguranja prema kanalima prodaje, 2017- 2020. godina (u mlrd. dinara)

2020	Banko osiguranje	Osiguravajuća društva	Posrednici	Zastupnici	Ostalo	Ukupno
Neživotno	1,2	52,4	12,5	5,8	11,7	83,7
Životno	3,5	17,1	0,65	4,9	0	26,1
2019						
Neživotno	2,1	52,0	10,6	5,7	11,8	82,4
Životno	4,0	15,8	0,64	4,6	0	25,1
2018						
Neživotno	1,9	48,3	8,7	4,7	12,4	76,1
Životno	4,1	14,7	0,52	4,5	0	23,8
2017						
Neživotno	2,0	44,3	7,0	5,5	11,5	70,3
Životno	4,6	12,9	0,54	4,7	0	22,8

Izvor: Narodna banka Srbije, Podaci o poslovanju društava za osiguranje, Godišnji izveštaji za period 2017-2020. godina

U **Tabeli 2** je prikazano učešće bankoosiguranja u premijama pojedinačnih oblika osiguranja u Srbiji u periodu od 2018. do 2020. godine. Kao što se vidi, najveće učešće bankoosiguranja je ostvareno u osiguranju kredita i osiguranju finansijskih gubitaka (51% i 21%, respektivno, u 2020. godini), što je i sasvim logično, uzimajući u obzir osnovnu delatnost banaka. Učešće bankoosiguranja u ukupnim premijama po vrstama osiguranja ukazuje na proizvode osiguranja koje banke najčešće prodaju i koji su komplementarni sa bankarskim proizvodima.

Tabela 2 Učešće bankoosiguranja u premijama pojedinačnih vrsta osiguranja, period 2018-2020. godina

Vrsta osiguranja	% učešća bankoosiguranja		
	2018	**2019**	**2020**
Posledice nezgode	10,2%	16,9%	4,52%
Dobrovoljno zdravstveno	0,44%	0,57%	0,14%
Motorna vozila	0,16%	0,13%	0,13%
Imovina – požar i druge opasnosti	1,46%	1,8%	%
Ostala osiguranja imovine	0,8%	0,92%	0,8%
Krediti	72,4%	56,2%	51,14%
Finansijski gubici	36,35%	55,37%	21,19%
Pomoć pri putovanju	3,87%	2,85%	3,52%
Ukupno neživotna	2,48%	2,5%	1,44%
Životno	18,5%	17,27%	10,15%
Rentno	0,32%	0,38%	0,46%
Dopunsko uz osiguranje života	4,3%	4,65%	6,95%
Ukupno životna	17,1%	15,88%	13,48%

Izvor: Narodna banka Srbije, Podaci o poslovanju društava za osiguranje, Godišnji izveštaji za period 2018-2020. godina

U oblasti životnih osiguranja, učešće bankoosiguranja u prodaji polisa životnog osiguranja je iznosilo 10% u 2020. godini, a prosečno učešće u periodu od 2018. do 2020. godine je iznosilo 15%. Razlog za ovako nisko učešće bankoosiguranja se može pronaći u tome što osiguranje života, kao složeni proizvod koji omogućava zaštitu korisnika osiguranja u slučaju smrti osiguranika, ali predstavlja i oblik dugoročne štednje, zahteva pružanje kvalifikovanog saveta koji podrazumeva trošak obuke prodavaca (Vojvodić-Miljković, 2017, 61). Upotreba bankoosiguranja u prodaji životnog osiguranja u Srbiji proizilazi iz prodaje stambenih kredita, kod kojih je jedan od osnovnih preduslova za odobravanje kredita kupovina proizvoda životnog osiguranja sa korisnikom kredita kao osiguranikom i bankom u ulozi korisnika osiguranja.

Dosadašnja svetska iskustva u razvoju bankoosiguranja ukazuju da se saradnja banaka sa osiguravajućim društvima najčešće realizovala prodajom životnih osiguranja, što se može opravdati sličnošću sa bankarskim depozitnim proizvodima. Ako poredimo bankoosiguranje Republike Srbije i evropskih zemalja najbitnija razlika se nalazi u tome da se proizvodi neživotnog osiguranja bolje prodaju posredstvom banaka u odnosu na proizvode životnih osiguranja. Proizvodi životnog osiguranja u Srbiji se kroz bankoosiguranje slabije prodaju

kao samostalni proizvodi zbog brojnih faktora, poput niskog životnog standarda i nepoverenja građana u dugoročne vidove štednje.

Na domaćem tržištu banke u saradnji sa osiguravajućim društvima u paketu sa osnovnim bankarskim proizvodima namenjenim stanovništvu (tekući računi, platne i kreditne kartice, krediti), najčešće nude sledeće proizvode neživotnog osiguranja:

- Osiguranje pomoći na putu;
- Putno zdravstveno osiguranje;
- Kasko osiguranje;
- Osiguranje kredita (osiguranje urednog vraćanja kredita u slučajevima kao što su gubitak posla, smrt ili invaliditet lica kojem je odobren kredit).

U 2017. godini banke su učestvovale sa 26,4% u ukupnoj premiji ostvarenoj putem zastupanja za proizvode neživotnog osiguranja. Učešće i doprinos banaka u prodaji proizvoda životnog osiguranja prati evropske trendove i gotovo 50% premije ostvarene putem zastupnika realizovano je u saradnji sa bankama. Pored banaka, najzastupljeniji učesnici u funkciji zastupnika na tržištu osiguranja su društva za zastupanje, koja generišu 52% ukupnih premija ostvarenih putem zastupnika za neživotna osiguranja i 33% za životna osiguranja (Živković & Vojinović, 2018, 172).

Identifikovani trendovi ukazuju da se perspektiva bankoosiguranja u Srbiji usmerava u pravcu rastućeg značaja i učešća u proizvodima osiguranja koji dopunjuju bankarske proizvode. Međutim, ključni preduslovi za dalji razvoj bankoosiguranja u Srbiji su veći životni standard populacije, razvoj svesti i finansijske kulture i veća zainteresovanost banaka u postizanju značajnih rezultata u aktivnostima bankoosiguranja (Krstić, Vojvodić & Mandić, 2011, 26).

Zaključak

Na osnovu izloženih argumenata, može se istaći da bankoosiguranje predstavlja već dobro pozicioniran kanal prodaje proizvoda osiguranja u globalnim okvirima. Međutim, značaj bankoosiguranja varira, u smislu da je u evropskim zemljama, poput Francuske, Španije i Italije, reč o dominantnom kanalu prodaje proizvoda životnog osiguranja,

dok je u azijskim zemljama, poput Kine, Južne Koreje, Hong Konga i Tajvana, bankoosiguranje drugi po značaju kanal prodaje, odmah iza kanala agenata i filijala. S druge strane, u zemljama Severne Amerike, uloga bankoosiguranja je značajno manja, što je naročito karakteristično za SAD i Kanadu. Bankoosiguranje je takođe manje prisutno i na tržištu osiguranja u Velikoj Britaniji i Nemačkoj. Treba istaći i da je značaj bankoosiguranja veći na tržištu životnog osiguranja u odnosu na tržište neživotnog osiguranja. Kada je reč o zemljama u okruženju, i u ovim zemljama je bankoosiguranje, pre svega, prisutno na tržištu životnog osiguranja. U Hrvatskoj bankoosiguranje predstavlja najvažniji kanal prodaje proizvoda životnog osiguranja, a u Sloveniji se bankoosiguranje sve više razvija u prethodnih nekoliko godina.

U Srbiji su banke otpočele obavljanje poslova bankoosiguranja 2007. godine. Nakon 15 godina korišćenja ovog kanala prodaje, može se reći da nije došlo do značajnijeg razvoja bankoosiguranja, u smislu povećanja raznovrsnosti i složenosti plasiranih proizvoda, kao ni iz perspektive značajnijeg rasta učešća u ukupnim premijama osiguranja. Bankoosiguranje ima značajno učešće u distribuciji svega nekoliko proizvoda osiguranja koji su po nameni komplementarni bankarskim proizvodima (osiguranje kredita i osiguranje od finansijskih gubitaka), dok je u distribuciji ostalih proizvoda učešće značajno manje. Važno je istaći da pomenuti proizvodi pripadaju proizvodima neživotnog osiguranja, dok je učešće bankoosiguranja u životnom osiguranju na relativno niskom nivou. I u ovoj oblasti se ugovori o životnom osiguranju zaključuju isključivo u sklopu poslova stambenih kredita, s obzirom da su preduslov za uspešno odobravanje kredita.

Generalno, nedovoljna zastupljenost kanala bankoosiguranja u oblasti životnog osiguranja se može objasniti niskom razvijenošću celokupnog sektora osiguranja. Srbija ima loše pokazatelje razvijenosti sektora osiguranja, što je uzrokovano relativno niskim nivoom dohotka stanovništva, nedovoljnom svešću o potrebi za osiguranjem i nedovoljnim promovisanjem proizvoda osiguranja u nacionalnim okvirima. Sektor osiguranja ima nisko učešće u ukupnoj aktivi finansijskog sistema Srbije, sa dominantnom pozicijom bankarskog sektora. Upravo zbog toga, bankarski sektor može da predstavlja kanal za šire predstavljanje proizvoda osiguranja potencijalnim kupcima, uvažavajući činjenicu da su banke razvijenije, imaju veći broj filijala,

ekspozitura, službenika i klijenata u odnosu na osiguravajuće kompanije.

Formiranjem distributivnog sistema u kojem klijenti na šalteru banke mogu da dobiju paket usluga koji uključuje bankarske usluge, usluge životnog, penzijskog i drugih oblika osiguranja, može se postići povećana prodaja proizvoda osiguranja. U Srbiji, trenutno, ne postoje preduslovi za značajniji razvoj ovog kanala distribucije u pravcu prodaje složenijih proizvoda osiguranja, već je dalji rast isključivo ograničen na prodaju jednostavnijih proizvoda osiguranja. Sa daljim rastom kupovne moći stanovništva i razvojem nacionalnog ekonomskog i finansijskog sistema, može se očekivati da će i tražnja za jednostavnim, ali i složenijim, štedno-orijentisanim proizvodima osiguranja postepeno rasti, što će pozitivno uticati na dalji rast bankoosiguranja, ali i razvoj sektora osiguranja u celini.

Literatura

1. Capgemini, (2011), Global Trends in Life Insurance: Front Office, Capgemini, Consulting, Technology, Outsourcing
2. Čolović, V., (2020), Banke kao zastupnici u osiguranju (Bankoosiguranje), Časopis za ekonomiju i tržišne komunikacije, 10(1)
3. EIOPA, (2020), European Insurance in Figures 2020 - Preliminary Figures, dostupno na https://www.insuranceeurope.eu/statistics
4. FALIA, (2016), Bancassurance Operations in the Asia-Pacific Region, FALIA Bancassurance Survey 2016, The Foundation for the Advancement of Life & Insurance Around the World
5. Hrvatski ured za osiguranje, (2018), Istraživanje tržišta osiguranja u Republici Hrvatskoj u 2018. godini
6. Insurance Europe, (2021), Breakdown of life insurance premiums by distribution channel – 2020,
7. dostupno na https://www.insuranceeurope.eu/statistics
8. Jain, A., (2011), Global Trends in Life Insurance: Fron Office, Capgemini Consulting, Technology, Outsourcing
9. Krstić, B., Vojvodić, N., Mandić, D., (2011), Bancassurance - New Options for the Development of Serbian Financial Sector, Facta Universitatis, 8(1)
10. MarketWatch (2021), Bancassurance Market Report 2021-26: Global Industry Size, Share, Growth, Trends and Forecast,

11. dostupno na https://www.marketwatch.com/press-release/
12. McKinsey Company, (2021), 2020 Global Insurance Pools statistics and trends: Distribution
13. MunichRe Group, (2001), Bancassurance in Practice, Munchener Ruck
14. Narodna banka Srbije, Podaci o poslovanju društava za osiguranje, Godišnji izveštaji za period 2017-2020. godina
15. Stevanović, Z., (2011), Institut bankoosiguranja na osiguravajućem tržištu u Srbiji, Tokovi osiguranja, Broj 4
16. Stipić, M., Jurij, M., (2015), Pravci razvoja alternativnih prodajnih kanala na hrvatskom tržištu osiguranja, Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, Br. 3-4
17. Swiss Re, (2021), Sigma No 3/2021 – World Insurance: The Recovery Gains Pace, Swiss Re Institute
18. Žarković, N., (2016), Banka kao savremeni prodajni put osiguranja, Tokovi Osiguranja, Broj 2/2016
19. Živković, S., Vojinović, Ž., (2018), Bankoosiguranje u Srbiji - Trendovi i perspektive, Zbornik radova sa Šestog internacionalnog skupa EkonBiz 2018

THE ROLE OF BANCASSURANCE IN THE FINANCIAL MARKET OF SERBIA

The global bancassurance market reached a value of approximately 1,190 billion dollars in 2020. The rising trend of concluding life insurance contracts through bancassurance has become particularly noticeable in the past two decades. Although bancassurance was first developed as a channel of insurance distribution in Europe, this model is also well established in Latin America and Asia, but less in North America. At the end of 2020, 16 out of 23 banks in Serbia were registered as agents in the sale of insurance products, which means that the two thirds of banks participate in the insurance product distribution. The bank-oriented nature of the financial system of Serbia results in a modest share of insurance in the overall national financial system. The paper will analyze in more detail the role of banks in the insurance market of the Republic of Serbia, in order to point out the importance and prospects for the development of bancassurance, as one of the areas of cooperation between banks and insurance companies in the distribution of financial products.

Keywords: insurance sector, bancassurance, bank-oriented financial system, insurance agent

POLITIKA PRIVLAČENJA DIREKTNIH INVESTICIJA U BANJSKA I KLIMATSKA MESTA

Tijana Ljubisavljević[*]
Dragana Gnjatović[**]

Banjska i klimatska mesta koja su locirana na teritoriji Republike Srbije obiluju neiskorišćenim ekonomskim potencijalima. Donošenjem sistemskih rešenja, kroz formulisanje odgovarajućih staregija i zakona kao i kroz njihovu primenu, nosioci ekonomske politike su pokazali da je upravo privlačenje direktnih investicija u banjska i klimatska mesta značajno za razvoj JLS odnosno regiona u kojima se ova mesta nalaze. Jedan od instrumenata politike privlačenja direktnih investicija u ove JLS su investicioni podsticaji. Cilj rada je ispitivanje primene Uredbe o uslovima i načinu privlačenja direktnih investicija (2018) i Uredbe o određivanju kriterijuma za dodelu podsticaja radi privlačenja direktnih ulaganja u sektoru usluga hotelskog smeštaja (2019).

Ključne reči: regionalni razvoj, direktne investicije, investicioni podsticaji, banjska i klimatska mesta

Sistemski okvir

Veliki potencijal turizma u Republici Srbiji predstavlja banjski turizam. Banje su prirodna lečilišta koja obiluju lekovitim faktorom, kao što su lekovita voda, lekovito blato ili prijatna klima (Milićević, 2015, 18). Korišćenje lekovitog faktora u terapeutske svrhe u objektima koji se nalaze u banjama, dovodi do smanjenja bola, stresa i efekta starenja, redukovanja prekomerne težine i unapređenja zdravlja. Prema Ljubisavljević & Leković (2020, 219), ovo blagotvorno dejstvo lekovitih faktora je motiv za dolazak turista u banje i predstavlja važan pokretač tražnje za banjskim proizvodima.

[*] Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: t.ljubisavljevic@gmail.com
[**] Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: dragana_gnjatovic@yahoo.com

Republika Srbija raspolaže sa preko 1.000 termomineralnih izvora koji su raspoređeni na celoj teritoriji (Pešić, 2020, 414), a koji su nedovoljno iskorišćeni i predstavljaju ogroman potencijal. U banjskim centrima se u balneoterapiji koriste prirodni lekoviti faktori, kao što su: mineralna voda i peloid (Živanović, 2015, 88). Banje u Srbiji imaju dugu tradiciju, a posebno u rehabilitaciji. U banjskim i kimatskim mestima u Republici Srbiji je smešteno ukupno 19 specijalnih bolnica za rehabilitaciju, a koje su pobrojane u članu 30. stav 2. Uredbe o planu mreže zdravstevnih ustanova („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 5/2020, 11/2020, 52/2020, 88/2020, 62/2021, 69/2021, 74/2021 i 95/2021) u kojima se vrši produžena rehabilitacija. Ove ustanove raspolažu sa ograničenim smeštajnim kapacitetima, ali su neke od njih spremne za rekonstrukciju ili nadogradnju. Iako su okosnica zdravstvenog turizma, specijalne bolnice uspešno posluju samo u određenim banjskim i klimatskim mestima, odnosno postoje i one čije poslovanje nije na zavidnom nivou ili one koje uopšte ne rade. Ulaganjem u izgradnju ili adaptaciju postojećih smeštajnih kapaciteta koji se nalaze u banjskim i klimatskim mestima, omogućila bi se veća i raznovrsnija turistička ponuda koja bi zadovoljila potrebe za rehabilitacijom pacijenata, ali i potrebe za rekreacijom. Na kraju, dolaskom investitora više bi se iskoristio lekoviti faktor kojim banjska i kilimatska mesta obiluju, čime bi ona postala pokretači razvoja turizma u područjima u kojima su locirana.

Prema Ljubisavljević & Gnjatović (2020, 209) na privlačenje direktnih investicije u banjskim i klimatskim mestima u Republici Srbiji pozitivno utiče stvaranje dobrog poslovnog okruženja, odnosno povoljnog poslovnog ambijenta od strane jedinica lokalnih samouprava na čijoj teritoriji se ova mesta nalaze. Zatim, privlačenje direktnih investicija se postiže i dodelom investicionih posticaja za ulaganja u revitalizaciju postojećih i izgradnju novih smeštajnih kapaciteta, ali, takođe, svoja ulaganja investitori mogu ostvariti kroz postupak privatizacije banjskih kompleksa.

Jedinice lokalnih samouprava su zadužene za stvaranje poslovnog ambijenta za direktne investicije (Linde & Marković, 2017). Ovaj instrument politike privlačenja direktnih investicija je i Zakonom o ulaganjima („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 89/2015 i 95/2018) naveden kao instrument kojim se služe jedinice lokalnih samouprava. Naime, članom 17. Zakona o ulaganjima propisano je da

„nadležni organ jedinice lokalne samouprave instrumentima lokalne razvojne politike podstiče privlačenje ulaganja, brine o postojećim ulaganjima i njihovom proširenju, broju i ukupnoj vrednosti ulaganja i kvalitetu ulagača, primenjuje standarde povoljnog poslovnog okruženja i donosi odluke o merama za podsticanje konkurentnosti lokalne samouprave u privlačenju ulaganja." Ovo zapravo znači da vlasti jedinica loklanih samouprava imaju važnu ulogu u privlačenju direktnih investicija, odnosno obezbeđivanju uslova za dolazak investitora, realizaciju investicije i dugotrajano ostajanje investitora na teritoriji jedinice lokalne samouprave u kojoj je investicija ostvarena. One su, između ostalog, zadužene za obezbeđivanje potrebne infrastrukture, planskih dokumenata, projektne dokumentacije i brzu obradu svih podnetih zahteva za dobijanje potrebnih dozvola za izgradnju ili adaptaciju postojećih objekata. Predstavnici jedinica lokalnih samouprava su najbolje upoznati sa neiskorišćenim ekonomskim potencijalima sa kojima iste raspolažu, ali su takođe svesni svojih mogućnosti i visine budžeta sa kojim raspolažu. Na vlastima jedinica lokalnih samouprava je da signaliziraju nosiocima politike privlačenja investicija na nacionalnom nivou ukoliko im je potrebna pomoć prilikom realizacije nekog investicionog projekta, a sve sa ciljem stvaranja povoljnog poslovnog ambijenta za privlačenje direktnih investicija (Kuswanto et al., 2017).

Nerešeni imovinsko pravni odnosi su uticali na neokončanje procesa privatizacije banjskih kompleksa u Republici Srbiji, odnosno dugogodišnje vođenje parnica sa Republičkim fondom za penziono i invalidsko osiguranje bio je jedan od uzroka nemogućnosti prodaje banjskih kompleksa u Republici Srbiji (Gnjatović, 2018). Naime, vlasnička transformacija banjskih kompleksa je otpočela 1991. godine, nakon usvajanja Zakona o uslovima i postupku pretvaranja društvene svojine u druge oblike svojine („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 48/91, 75/91, 48/94, 51/94), a nastavljena je 2001. godine usvajanjem Zakona o privatizaciji („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 30/2010, 93/2012, 119/2012 i 51/2014). U skladu sa navedenim zakonima privatizovana su tri banjska kompleksa. Lukovska i Prolom banja su privatizovane 1999. godine kada su radnici preduzeća AD „Planinka" iz Kuršumlije, u okviru kog su poslovale ova dva banjska kompleksa, postali vlasnici 95% kapitala (Planinka

Kuršumlija, 2020). Godine 2003. u skladu sa Zakonom o privatizaciji privatizovano je Društveno preduzeće Banja Badanja iz Donje Badanje (Ministarstvo privrede Republike Srbije, 2003). Društveno preduzeće Prirodno lečilište „Gornja Trepča" iz Gornje Trepče (Atomska banja) je privatizovano 2008. godine u skladu sa Zakonom o privatizaciji (Ministarstvo privrede, 2008). Ministarstvo privrede u svom portfoliju za privatizaciju ima još devet specijalnih bolnica koje su smeštene u banjskim i klimatskim mestima (Ministartvo privrede, 2015).

Svojinska trasformacija banjskih kompleksa nastavljena je 2019. godine, nakon rešavanja imovinsko pravnih odnosa, zajedničkim prodajama Republičke direkcije za imovinu i Republičkog fonda za penzijsko i invalidsko osiguranje kada su prodata još tri banjska kompleksa: „Žubor" u Kuršumlijskoj banji (Republička direkcija za imovinu i PIO Fond, 2019), Vranjska banja u Vranjskoj Banji (Republička direkcija za imovinu i PIO Fond, 2019a) i banjski kompleks „Zlatar" u Novoj Varoši (Republička direkcija za imovinu i PIO Fond, 2019b). Pravna sigurnost, a pogotovu ona koja pružaju rešeni imovinsko pravni odnosi, prema Beck et al. (2003), dovodi do dolaska i drugih investitora koji će biti spremni da svoj novac ulažu u politički i ekonomski stabilne zemlje. Dolazak investitora kroz prodaju banjskih kompleksa u banjskim i klimatskim mestima predstavlja pozitivan signal za dolazak ostalih investitora.

Donošenjem Strategije razvoja turizma Republike Srbije za period 2016-2025 („Službeni glasnik Republike Srbije" br. 98/2016) opredeljeni su ciljevi razvoja turizma, a to su održivi ekonomski, ekološki i socijalni razvoj turizma, jačanje konkurentnosti, povećanje učešća sektora turizma u bruto domaćem proizvodu, povećanje učešća zaposlenih u sektoru turizma u odnosu na ukupan broj zaposlenih lica u Republici Srbiji i na kraju unapređenje imidža i stvaranje prepoznatljivog brenda u regionu, Evropi i svetu. Turizam bi trebalo da postane jedna od prioritetnih razvojnih grana.

Realizacija ovih ciljeva zahteva primenu tri važna zakona, a to su: Zakon o turizmu („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 17/2019), Zakon o regionalnom razvoju („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 51/2009, 30/2010 i 89/2015 - dr. zakon) i Zakon o ulaganjima („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 89/2015 i 95/2018). Naime, članom 4.

Zakona o turizmu, između ostalog, je propisano da je za razvoj turizma značajno planiranje i održivo korišćenje turističkog prostora. Potrebno je, takođe, izvršiti kategorizaciju turističkih mesta i sprovesti politiku dodele podsticajnih mera koje će omogućiti bolji razvoj sektora turizma.

Jedan od predmeta Zakona o regionalnom razvoju je razvrstavanje svih jedinica lokalne samopuprave prema stepenu razvijenosti. Naime, „prema stepenu razvijenosti jedinice lokalne samouprave razvrstavaju se u četiri grupe, i to:

1) u prvu grupu - jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti iznad republičkog proseka;

2) u drugu grupu - jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 80% do 100% republičkog proseka;

3) u treću grupu - jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti u rasponu od 60% do 80% republičkog proseka;

4) u četvrtu grupu - jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti ispod 60% republičkog proseka.“

Kao podgrupa četvrte grupe jedinica lokalnih samouprava po razvijenosti su devastirana područja koja čine jedinice lokalne samouprave čiji je stepen razvijenosti ispod 50% republičkog proseka. Razvrstavanje jedinica lokalnih samouprava prema stepenu razvijenosti je važno zbog podsticanja ravnomernog regionalnog razvoja dodelom većih podsticaja investitorima koji su se opredelili za ulaganja u manje razvijena područja.

Zakon o regionalnom razvoju članom 13. stavom 1. propisuje da Vlada Republike Srbije svake godine, a najkasnije do 31. oktobra za tekuću godinu, usvaja jedinstvenu listu razvijenosti. Godine 2014. poslednji put je usvojena lista donošenjem Uredbe o utvrđivanju jedinstvene liste razvijenosti regiona i jedinica lokalne samouprave za 2014. godinu („Službeni glasnik Republike Srbije, br. 104/2014). Na osnovu ove uredbe jedinice lokalnih samouprava su podeljene u prvu, drugu, treću četvrtu grupu i grupu devastiranih područja.

Ciljevi Zakona o ulaganjima iz 2015. sa izmenama iz 2018. godine „su unapređenje investicionog okruženja u Republici Srbiji i podsticanje direktnih ulaganja radi jačanja ekonomskog i privrednog razvoja, i rasta zaposlenosti“. Jedna od novina koje je doneo ovaj zakon jeste

izjednačavanje statusa domaćih i stranih ulagača, a razlog za donošenje istog je bio i unapređenje postupaka za dodeljivanje podsticaja.

Ovaj zakon je osnov uredbi o dodeljivanju podsticaja u sektoru turizma. Godine 2018. usvojena je Uredba o uslovima i načinu privlačenja direktnih investicija („Službeni glasnik Republike Srbije“, broj 18/2018) koja predstavlja prvi dokument na osnovu kog je država otpočela sa podsticanjem ulaganja u sektoru usluga hotelskog smeštaja na teritoriji jedinica lokalne samouprave na kojima su utvrđena područja banja. Da bi neko područje dobilo status područja banje, potrebno je da budu ispunjeni uslovi koji su propisani Zakonom o banjama („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 80/92, 67/93 - dr. zakoni i 95/2018 –dr. zakon). Naime, područje banje mora da ima organizovanu zdravstvenu zaštitu, prirodan lekoviti faktor koji koristi obučeno osoblje u adekvatnim objektima koji su opremljeni sa uređajima za korišćenje lekovitog faktora u zdravstvene svrhe. Zatim, područje banje mora imati smeštajne kapacitete za boravak posetilaca i na kraju područje banje mora imati uređenu komunalnu infrastrukturu, uređene zelene i rekreacione površine i druge objekte koji služe za lečenje i rekreaciju ljudi koji dolaze na produženu rehabilitaciju ili odmor. Zakon o banjama propisuje i obavezu donošenja odluka kojima se utvrđuje područje banje. Vlada Republike Srbije je na osnovu člana 3. Zakona o banjama donela 28 odluka o utvrđivanju područja banja. Ove odluke su usvojene u periodu od 1996. do 2018. godine.

Uredbom o uslovima i načinu privlačenja direktnih investicija iz 2018. godine je planirano dodeljivanje podsticaja za investicione projekte u područjima banja „čija je minimalna vrednost 2.000.000 evra i kojima se obezbeđuje zapošljavanje najmanje 70 novih zaposlenih na neodređeno vreme povezanih sa investicionim projektom“. Ovo upravo znači da su budući investitori obavezani da pored minimalnog ulaganja u materijalna i nematerijalna sredstva, zaposle lica koja će raditi u turističkim objektima. Takođe, važno je istaći da je predmetnom uredbom predviđena i stimulacija ulaganja u manje razvijena područja, odnosno da će se najviše podsticaja dodeljivati za projekte u devastiranim područjima, a najmanje za investicije koje će se realizovati u jednicama lokalnih samouprava koje su razvrestane u prvu grupu prema stepenu razvijenosti. Ovom merom se podstiče ravnomeran

regionalni razvoj.

Naredne 2019. godine doneta je nova Uredba o određivanju kriterijuma za dodelu podsticaja radi privlačenja direktnih ulaganja u sektoru usluga hotelskog smeštaja („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 33/2019, 42/2019 i 11/22) koja reguliše i bliže „uređuje kriterijume, uslove i način privlačenja direktnih ulaganja u sektoru usluga hotelskog smeštaja u banjskim i klimatskim mestima“. Ovom uredbom je proširen spisak potencijalnih lokacija za direktne investicije. Prethodna uredba je predviđala podsticanje investicija samo u područja banja, dok je u Prilogu 1 uredbe iz 2019. godine navedena lista od 47 banjskih i klimatskih mesta ulaganjem u koja potencijalni investitori mogu da konkurišu za dobijanje podsticaja. Naime, pored 28 mesta koje imaju status područja banja, na ovom spisku se nalazi još 19 banjskih i klimatskih mesta.

Dodeljeni podsticaji u banjskim i klimatskim mestima

Dodeljivanje podsticaja za ulaganja u banjska i klimatska mesta predstavlja jedan od instrumenata razvojne politike. Efekti upotrebe ovog instrumenta su posebno analizirani u ovom radu.

U skladu sa politikom privlačenja direktnih investicija u banjska i klimatska mesta, Ministarstvo privrede je u koordinaciji sa ostalim nadležnim institucijama, a nakon donošenja odgovarajućih uredbi, odpočelo dodelu podsticaja za greenfield i brownfield investicije čija je realizacija planirana u banjskim i klimatskim mestima.

Sektor za investiciona ulaganja u Ministarstvu privrede je nakon stupanja na snagu Zakona o ulaganjima („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 89/2015 i 95/2018), odnosno od decembra 2015. godine počeo da objavljuje podatke o investicionim projektima koji se sufinansiraju sredstvima podsticaja. Zaključno sa februarom 2022. godine potpisano je ukupno 176 ugovora o dodeli sredstava podsticaja sa stranim i domaćim investitorima za projekte koji su se odnosili na različite privredne grane (Ministarstvo privrede, 2022). Među ovim ugovorima, nalazi se 14 ugovora o podsticajima potpisanih između Ministartva privrede i investitora koji su pokazali srpemnost da ulažu u sektor banjskog turizma (Ministarstvo privrede, 2022). Tabela 1 prikazuje spisak

korisnika sredstava, projekte za koja su sredstva podsticaja dodeljena, vrednost ukupne investicije i visinu dodeljenih podsticaja.

Tabela 1: Korisnici državnih podsticaja u sektoru banjskog turizma 2018-2022.

Naziv korisnika sredstava:	**Predmet ugovora:**	**Vrednost investicije (u evrima):**	**Ukupno odobreni podsticaji (u evrima):**
Vita asistent d.o.o. Vrnjačka Banja	Rekonstrukcija hotela „Fontana“ u Vrnjačkoj Banji	7,000,000.00	1,400,000.00
Sport agent d.o.o. Beograd	Izgradnju Sportskog kompleksa Divčibare	7,852,000.00	1,570,400.00
Voda Sinđelić RUC d.o.o. Ždrelo Petrovac	Izgradnja hotelsko-rekreativnog kompleksa „Vrnjačke terme“	5,632,435.00	1,126,487.00
Promont Group d.o.o. Novi Sad	Investicioni projekat koji se odnosi na hotelski kompleks Vrdnička kula u Vrdniku	16,313,460.00	2,631,346.00
Pionir d.o.o. Beograd	Izgradnja hotela Tornik Zlatibor	5,655,026.00	1,131,005.20
Pionir d.o.o. Beograd	Rekonstrukcija hotela „Park“ u Vrnjačkoj Banji	2,511,113.00	502,222.60
PK Trbič-Sunce d.o.o. Sokobanja	Rekonstrukcija, adaptacija i dogradnja Hotela Sunce u Sokobanji	5,000,000.00	1,000,000.00
Tonanti d.o.o. Beograd	Investicioni projekta koji se odnosi na hotelski kompleks Tonanti u opštini Vrnjačka Banja	5,887,336.70	1,177,467.20
Planinka a.d. Kuršumlija	Izgradnja hotela „Bela Jela“ u Lukovkoj Banji	8,185,509.49	1,637,101.90
Millennium resorts d.o.o. Beograd	Ulaganje u izgradnju integrisanog velnes rizorta sa dva hotela i klinikom za tretmane i lake medicinske intervencije u Vranjskoj Banji	65,638,373.00	10,143,837.30
Planinka a.d. Kuršumlija	Kupovina i rekonstrukcija banjskog kompleksa „Žubor“ u Kuršumlijskoj Banji	12,289,684.97	2,457,936.99
TM hospitality d.o.o. Beograd	Izgradnje hotela sa pet zvezdica na Zlatiboru	10,634,200.00	2,126,840.00
Alco Group hoteli d.o.o. Beograd	Izgradnja apartmanskog objekta i dopunskih sadržaja hotela Tornik Zlatibor	6,964,200.00	1,392,840.00
Promont Group d.o.o. Novi Sad	Izgradnja porodičnog hotela sa garažom i pratećim komplementarnim turističkim sadržajima u Vrdniku	24,000,000.00	4,800,000.00
	Ukupno:	**183,563,338.16**	**33,097,484.19**

Izvor: Ministarstvo privrede (2018, 2018a, 2018b, 2018c, 2018č, 2018ć, 2018d, 2019, 2019a, 2021, 2021a, 2021b, 2021c, 2022, 2022a)

U skladu sa Uredbom o uslovima i načinu privlačenja direktnih investicija (2018) zaključeno je osam ugovora o dodeli podsticaja i to četiri za investicije u Vrnjačkoj Banji i po jedan za projekte koji su se odnosili na investicije u jedinicama lokalnih samouprava: Valjevo, Irig, Čajetina i Sokobanja. Preostalih šest ugovora o dodeli podsticaja su zaključeni u skladu sa Uredbom o određivanju kriterijuma za dodelu podsticaja radi privlačenja direktnih ulaganja u sektoru

usluga hotelskog smeštaja (2019) sa ciljem davanja podsticaja za investicije u Kuršumliji (2), Čajetini (2), Vranju i Irigu. Analizom predmetnih ugovora uočeno je da je devet podsticaja dodeljeno investitorima koji su se opredelili za investiranje u banjskim mestima, kao što su: Vrnjačka banja u opštini Vrnjačka Banja, Vrdnik u opštini Irig, Lukovka banja u opštini Kuršumlija, Sokobanja u opštini Sokobanja i Vranjska banja u JLS Vranje, dok je pet podsticaja dodeljeno za investicije u klimatskom mestima: planini Divčibare u JLS Valjevo, planini Zlatibor u opštini Čajetina i Kuršumlijskoj banji u opštini Kuršumlija.

Politika regionalnog razvoja, prema Gnjatović & Stanišić (2019, 117), ima za cilj razvoj svih banjskih i klimatskih mesta, a posebno onih koja se nalaze u najnerazvijenijim jedinicama lokalnih samouprava. Sagledavajući razvijenost JLS u kojima su locirana banjska i klimatska mesta utvrđeno je da je investicionih podsticaja dodeljeno u svim grupama jedinica lokalnih samouprava, s obzirom da devastirana područja predstavljaju podgrupu četvrte grupe jedinica lokalnih samouprava po razvijenosti. Razvrstavanje jedinica lokalnih samouprava u kojima su realizovane ili su u fazi realizacije direktne investicije u smeštajne kapacite u banjskim i klimatskim mestima je prikazano u Tabeli 2.

Tabela 2: Razvrstavanje JLS prema nivou razvijenosti na čijim teritorijama su realizovane ili su u fazi realizacije investicije u sektoru banjskog turizma koje su podstaknute podsticajima, 2018-2022.

Razvijenost:	**Broj dodeljenih podsticaja:**	**Banjska mesta:**	**Jedinice lokalnih samouprava:**
Druga grupa	1	Vranjska banja	Vranje – Branjska Banja
	4	Vrnjačka banja	Vrnjačka Banja
Treća grupa	2	Vrdnik	Irig
	1	Sokobanja	Sokobanja
Devastirana područja	1	Lukovska banja	Kuršumlija
Razvijenost:	**Broj dodeljenih podsticaja:**	**Klimatska mesta**	**Jedinice lokalnih samouprava:**
Prva grupa	1	Klimatsko mesto planina Divčibare	Valjevo
Druga grupa	3	Klimatsko mesto planina Zlatibor	Čajetina
Devastirana područja	1	Klimatsko mesto Kuršumlijska banja	Kuršumlija

Izvor: Ministarstvo privrede (2022), Uredba o utvrđivanju jedinstvene liste razvijenosti regiona i jedinica lokalne samouprave za 2014. godinu (2014)

Najveći broj investicija uz podsticaje je ralizovano u jedinicama lokalnih samouprava koje pripadaju drugoj grupi (Vrnjačka Banja, Čajetina). Pretpostavka je da su se investitori opredeljivali za ova banjska i klimatsa mesta (Vrnjačka Banja i planina Zlatibor) zbog već razvijenog tržišta turističkih proizvoda, dobre putne i komunalne infrastrukture.

Uvidom u sajt Ministarstva privrede i sve zaključene ugovore utvrđeno je da je ukupno odobreno podsticaja u iznosu od 33.097.484,19 evra za projekte koji su realizovani ili će biti realizovani u sektoru banjskog turizma. Vrednost planiranih investicija za projekte koji su pobrojani u Tabeli 1 iznosi 183.563.338,16 evra. Dodeljeni podsticaji su kod najvećeg broja zaključenih ugovora iznosili 20% od vrednosti investicije. Međutim, iznos odobrenih podsticaja kod investicionog projekta koji se odnosi na hotelski kompleks „Vrdnička kula" u Vrdniku je iznosio 16,13% od ukupne investicije, dok kod projekta koji se odnosi na ulaganja u izgradnju integrisanog velnes rizorta sa dva hotela i klinikom za tretmane i lake medicinske intervencije u Vranjskoj Banji učešće podsticaja u ukupnoj investiciji iznosi 15,45%. Uzimajući u obzir ne samo relativno niže procentualno učešće podsticaja u ukupnim investicijama već i relativno veću vrednost ovih projekata u odnosu na vrednost ostalih analiziranih projekata, može se zaključiti da će investitori u nominalnom iznosu iz sopstvenih sredstava najviše uložiti u realizaciju istih.

Analizom predmetnih ugovora utvrđeno je da su dodeljeni podsticaji korišćeni i za greenfield i za brownfield investicije. Naime, greenfield investicije koje su ostvarene zahvaljujući podsticajima koji su odobreni, na osnovu saglasnosti Vlade Republike Srbije, odnose se na izgradnju Sportskog kompleksa Divčibare, hotelsko-rekreativnog kompleksa „Vrnjačke terme", hotela „Tornik" Zlatibor, hotela „Bela Jela" u Lukovkoj Banji u okviru kapaciteta Specijalne bolnice za rehabilitaciju „Prolom Banja", izgradnju integrisanog velnes rizorta sa dva hotela i klinikom za tretmane i lake medicinske intervencije u Vranjskoj Banji, izgradnju hotela visoke kategorije (sa pet zvezdica) na Zlatiboru, zatim izgradnju apartmanskog objekta i dopunskih sadržaja hotela „Tornik" Zlatibor i izgradnju porodičnog hotela sa garažom i pratećim komplementarnim turističkim sadržajima u Vrdniku.

Brownfield investicije koje su podstaknute korišćenjem podsticaja

su: rekonstrukcija hotela „Fontana“, hotela „Park“ i nadogradnja hotelskog kompleksa „Tonanti“ u Vrnjačkoj Banji, rekonstrukcija, adaptacija i dogradnja Hotela „Sunce“ u Sokobanji, zatim investicioni projekat koji se odnosi na hotelski kompleks „Vrdnička kula“ u Vrdniku i kupovinu i rekonstrukciju banjskog kompleksa „Žubor“ u Kuršumlijskoj Banji.

Podsticaji su isplaćivani investitorima u nekoliko tranši, nakon usvajanja pozitivnih revizorskih iveštaja. Devet od 14 ugovora o dodeli podsticaja su uspešno okončani, što govori u prilog činjenici da su odobreni podsticaji pozitivno uticali na povećane smeštajnih kapaciteta u objektima koji su locirani u banjskim i klimatskim mestima, te da je ponuda ugostiteljskih objekata povećana.

Važno je istaći i to da je uslov za dodeljivanje podsticaja i otvaranje novih radnih mesta, te da je ovo pozitivna mera za nova zapošljavanja. Izgradnja novih objekata, kao i adaptacija starih se odvija u nekoliko faza. Prilikom izgradnje upošljava se građevinski sektor. Nakon toga, radna snaga se zapošljava u hotelima i objektima sa pratećim sadržajima i na kraju, kada objekti počnu sa radom, do novih zapošljavanja dolazi i u sektoru poljoprivrede, trgovine i svim ostalim delatnostima koja služe za snabdevanje turizma. Jednom rečju, svaka realizovana investicija u banjskim i klimatskim mestima dovodi do novih ulaganja i novih zapošljavanja (Gnjatović, 2016), pa samim tim i do razvoja čitavog regiona u kom se banjska i klimatska mesta nalaze. U prilog ovome govore i podaci Republičkog zavoda za satistiku prema kojima je poslednjih godina došlo do smanjena stope nezaposlenosti u jednicama lokalnih samouprava u kojima su realizovane direktne investicije uz korišćenje podsticaja. Stopa nezaposlenosti u JLS u kojima su dodeljeni podsticaji za investicije u banjska i klimatska mesta predstavlja odnos broja nezaposlenih lica i broja zaposlenih i nezaposlenih lica u posmatranim godinama.

Tabela 3: Stopa nezaposlenosti u JLS u kojima su dodeljeni podsticaji za investicije u banjska i klimatska mesta 2018-2020.

Razvijenost:	Banjska i klimatska mesta:	JLS:	2018	2019	2020
I grupa:	Klimatsko mesto planina Divčibare	Valjevo	15.21	13.36	12.01
II grupa:	Vranjska banja	Vranjska Banja	/	31.47	29.57
	Klimatsko mesto planina Zlatibor	Čajetina	9.98	8.42	9.14
	Vrnjačka banja	Vrnjačka Banja	28.96	26.10	24.67
III grupa:	Vrdnik	Irig	29.20	26.81	25.96
	Sokobanja	Sokobanja	26.84	26.96	23.54
Devastirana područja	Klimatsko mesto planina Kuršumlijska banja	Kuršumlija	36.90	35.32	35.62
	Lukovska banja				

Izvor: Republički zavod za statistiku (2019, 2020, 2021)

Stopa nezaposlenosti na nivou Republike Srbije, prema podacima Republičkog zavoda za statistiku (2019, 2020, 2021), za 2018. godinu iznosi 20,59, za 2019. godinu iznosi 18,26, dok za 2020. godinu iznosi 18,15. Tabela 3 pokazuje da je u svim posmatranim jedinicama lokalnih samouprava stopa nezaposlenosti u 2020. godini manja od stope nezaposlenosti koja je bila 2018. godine. Ova godina je uzeta kao polazna, zato što je država te godine, na osnovu Uredbe o uslovima i načinu privlačenja direktnih investicija („Službeni glasnik Republike Srbije“, broj 18/2018) počela da dodeljuje podsticaje za investicije u mestima sa statusom područja banja, a zatim, počev od 2019. godine, na osnovu Uredbe o određivanju kriterijuma za dodelu podsticaja radi privlačenja direktnih ulaganja u sektoru usluga hotelskog smeštaja („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 33/2019, 42/2019 i 11/22), u banjska i klimatska mesta, uopšte. Pozitivan uticaj direktnih investicija koje su realizovane očekujemo da će se videti i u narednom periodu.

Zaključak

Republika Srbija je donošenjem zakonskih i podzakonskih akata kojima se reguliše podsticanje direktnih investicija u sektoru turizma, u banjskim i klimatskim mestima, pokazala da je turizam jedna od prioritetnih razvojnih grana.

Greenfield i brownfield investicijama u banjskim i

klimatskim mestima u Republici Srbiji iskoristiće se ekonomski potencijali, povećaće se broj smeštajnih kapaciteta za smeštaj turista i smanjiće se nezaposlenost lokalnog stanovništva. Takođe, razvojem banjskih i klimatskih mesta doći će do razvoja jedinica lokalnih samouprava u kojima su ista locirana i na kraju doćiće do razvoja čitavog regiona koji će dovesti do ravnomernog regionalnog razvoja, a koji predstavlja jedan od glavnih ciljeva kreatora sistemskih rešenja.

Mogući pravci daljih istraživanja jesu analiza uticaja ostala dva odabrana instrumenta politike privlačenja direktnih investicija na dolazak investitora u banjska i klimatska mesta. Odnosno, na koji način stvaranje povoljnog poslovnog ambijenta od strane jedinica loklanih samouprava utiče na privlačenje direktnih investicija i na kraju da li je do sada sprovedena svojinska transformacija banjskih kompleksa u banjskim i klimatskim mestima pozitivno uticala na dolazak novih investitora, razvoj turizma i razvoj čitavog područja u kojima su locirana banjska i klimatska mesta. S obzirom na to da je turizam poslednjih par godina stavljen u fokus kreatora politike razvoja Republike Srbije, potrebno je u narednom periodu vršiti stalnu analizu uticaja mera koje država sprovodi na svim nivoima kako bi se privukle direktne investicije u banjska i klimatska mesta.

Reference

1. Beck, T., Demirgűç-Kunt, A. & Levine, R. (2003). Law, Endowment and Finace, Journal of Financial Economics, 70(1), 131-187.
2. Gnjatović, D. (2016). Državni podsticaji stranim direktnim investicijama kao instrument politike javnih rashoda u Republici Srbiji. R. Kovačević i M. Gligorić, urednici: Strane direktne investicije i privredni rast u Srbiji, Ekonomski fakultet u Beogradu, 131-139.
3. Gnjatović, D. (2018). Priznanje prava svojine na objektima rehabilitacionih centara u banjama i klimatskim mestima Srbije sudskim putem. Bankarstvo, 47 (3), 31-53.
4. Gnjatović, D. & Stanišić, T. (2019). Possibilities of granting regional state aid for direct investment in spa areas i Serbia. Building national economy competitiveness, University of Niš, Faculty of economics, 105-120.
5. Kuswanto, K., Hoen, H.W. & Holzhacker, R.L. (2017). Bargaining between local governments and multinational corporations in a decentralised system of governance: the cases of Ogan Komering Ilir and Banyuwangi

districts in Indonesia, Asia Pacific Jurnal of Public Administration, 39(3), 189-201. Dostupno na: https://doi.org/10.1080/23276665.2017.1368246

6. Linde H. & Marković, I. (2017). Priručnik za dodelu državne pomoći u lokalnoj samoupravi, Stalna konferencija gradova i opština– Savez gradova i opština Srbije, Beograd.
7. Ljubisavljević, T., & Gnjatović, D. (2020). Direct investments in spa tourism of undeveloped rural regions: case study of the municipality of Kuršumlija. Economics of Agriculture, Belgrade, 67(1), 207-222. doi:10.5937/ekoPolj2001207L
8. Ljubisavljević, T., & Leković, M. (2020). Contemporary spa tourism development trends with reference to the Republic of Serbia. 5st International Scientific Conference: Tourism in the Function of the Development of the Republic of Serbia. Tourism and Rural Development, Vrnjačka Banja, University in Kragujevac, Faculty of Hotel Management and Tourism in Vrnjačka Banja (215-230).
9. Milićević S. (2015). Od tradicionalnih banjskih lečilišta do destinacija zdravstvenog turizma, Vrnjačka Banja, Fakultet za hotelijerstvo i turizam.
10. Ministarstvo privrede. (2003). Saopštenje sa 34 javne aukcije održane 21.01.2003. Dostupno na: http://www.priv.rs/Arhiva/631/Saopstenje-sa-34-javne-aukcije-odrzane.shtml pristupljeno: 18.03.2022. godine.
11. Ministarstvo privrede Republike Srbije. (2008). Saopštenje sa 234 javne aukcije održane 05.09.2008. godine u Beogradu. Dostupno na: http://www.priv.rs/Arhiva/6310/Saopstenje-sa-234-javne-aukcije-odrzane.shtml pristupljeno: 18.03.2022. godine.
12. Ministarstvo privrede Republike Srbije. (2015). Banje i specijalne bolnice iz portfolija Agencije za privatizaciju Republike Srbije. Dostupno na: http://www.priv.rs/upload/document/banje_portfolio_ap_2015-04-23_060138.pdf pristupljeno: 16.03.2022. godine.
13. Ministartvo privrede. (2018). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja. Dostupno na: http://privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2018/11/VITA-ASISTENT-Potpisan.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
14. Ministartvo privrede. (2018a). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-09/SPORT-AGENT_ugovor.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
15. Ministartvo privrede. (2018b). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-09/Voda-Sindjelic-Ugovor-Aneks1-web.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
16. Ministartvo privrede. (2018c). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-09/Promont-

Ugovor-2018_aneks1.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.

17. Ministartvo privrede. (2018č). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-09/Hotel-TORNIK-Ugovor_aneks1.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
18. Ministartvo privrede. (2018ć). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja, Aneks 1 i Aneks 2. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2021/03/ALCO-Hotel-Park-Ugovor_aneks1_aneks2.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
19. Ministartvo privrede. (2018d). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja. Dostupno na: http://privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2018/11/PK-Trebic-Sunce-Soko-Banja-2018-Ugovor.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
20. Ministartvo privrede. (2019). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-09/TONANTI-Ugovor_aneks1.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
21. Ministartvo privrede. (2019a). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-09/Planinka-Ugovor-2019_aneks1.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
22. Ministartvo privrede. (2021). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-12/MILLENIUM%20Ugovor%202021_Aneks1.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
23. Ministartvo privrede. (2021a). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-10/Planinka%20K.%20Banja%20Ugovor%202021_aneks1.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
24. Ministartvo privrede. (2021b). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-09/TM-Hospitality-Ugovor-2021.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
25. Ministartvo privrede. (2021c). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2021-10/ALCO%20Group%20Ugovor%202021.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
26. Ministarstvo privrede. (2022). Investicioni projekti koji se sufinansiraju sredstvima podsticaja (ugovori zaključeni nakon stupanja na snagu Zakona o ulaganjima). Dostupno na: https://privreda.gov.rs/ministarstvo/organizaciona-struktura/sektor-za-investiciona-ulaganja pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.
27. Ministartvo privrede. (2022a). Ugovor o dodeli sredstava podsticaja i Aneks 1. Dostupno na: https://privreda.gov.rs/sites/default/files/2022-

02/PROMONT%20II%20ugovor%202022.pdf pristupljeno dana: 17.02.2022. godine.

28. Pešić, M. (2020). Perspektive razvoja zdravstvenog turizma u Ivanjici, Jahorinski poslovni forum 2020, 413-420. Dostupno na: http://jbf.ekofis.ues.rs.ba/images/2020/sessions/session%20tourism,%20services%20and%20sustainable%20growth/9_Pesic.pdf pristupljeno dana: 21.02.2022. godine.
29. Planinka Kuršumlija (2020). Istorit. Dostupno na: http://www.planinka.rs/istorijat.php pristupljeno dana: 15.03.2022. godine
30. Republička direkcija za imovinu i PIO Fond. (2019). Oglas radi otuđenja nepokretnosti banjskog komleksa „Žubor" u Kuršumlijskoj banji putem prikupljanja pismenih ponuda. Dostupno na: http://www.rdi.gov.rs/doc/oglasi/tekst-oglasa-Zubor.pdf pristupljeno: 17.03.2022. godine.
31. Republička direkcija za imovinu i PIO Fond. (2019a). Oglas radi otuđenja nepokretnosti – zemljišta koje čini kat. parc. br. 2041 KO Vranjska banja putem prikupljanja pismenih ponuda. Dostupno na: http://www.rdi.gov.rs/doc/oglasi/tekst-oglasa-Vranjska-banja.pdf pristupljeno: 17.03.2022. godine.
32. Republička direkcija za imovinu i PIO Fond. (2019b). Oglas radi otuđenja nepokretnosti banjskog kompleksa „Zlatar" u Novoj Varoši putem prikupljanja pismenih ponuda. Dostupno na: http://www.rdi.gov.rs/doc/oglasi/tekst-oglasa-23.12zaZlatar.pdf pristupljeno: 17.03.2022. godine.
33. Republički zavod za statistiku (2019). Opštine i regioni u Republici Srbiji (2018). Dostupno na: https://publikacije.stat.gov.rs/G2018/Pdf/G201813045.pdf pristupljeno: 20.02.2022. godine.
34. Republički zavod za statistiku (2020). Opštine i regioni u Republici Srbiji (2019). Dostupno na: https://publikacije.stat.gov.rs/G2020/pdf/G202013047.pdf pristupljeno: 20.02.2022. godine.
35. Republički zavod za statistiku (2021). Opštine i regioni u Republici Srbiji (2020). Dostupno na: https://publikacije.stat.gov.rs/G2021/Pdf/G202113048.pdf pristupljeno: 20.02.2022. godine.
36. Uredba o određivanju kriterijuma za dodelu podsticaja radi privlačenja direktnih ulaganja u sektoru usluga hotelskog smeštaja („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 33/2019, 42/2019 i 11/22).
37. Uredba o planu mreže zdravstevnih ustanova („Službeni glasnik Republike Srbije", br. 5/2020, 11/2020, 52/2020, 88/2020, 62/2021, 69/2021, 74/2021 i 95/2021).

38. Uredba o utvrđivanju jedinstvene liste razvijenosti regiona i jedinica lokalne samouprave za 2014. godinu („Službeni glasnik Republike Srbije, br. 104/2014).
39. Uredba o uslovima i načinu privlačenja direktnih investicija („Službeni glasnik Republike Srbije“, broj 18/2018).
40. Uredba o utvrđivanju jedinstvene liste razvijenosti regiona i jedinica lokalne samouprave za 2014. godinu („Službeni glasnik Republike Srbije, br. 104/2014).
41. Vlada Republike Srbije (2016) Strategiji razvoja turizma Republike Srbije za period 2016-2025 („Službeni glasnik Republike Srbije“ br. 98/2016). Dostupno na: https://mtt.gov.rs/download/3/strategija.pdf Pristupljeno: 12.12.2019.
42. Zakon o banjama („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 80/92, 67/93 - dr. zakoni i 95/2018 –dr. zakon).
43. Zakon o privatizaciji („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 30/2010, 93/2012, 119/2012 i 51/2014).
44. Zakon o regionalnom razvoju („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 51/2009, 30/2010 i 89/2015 - dr. zakon).
45. Zakon o turizmu („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 17/2019).
46. Zakon o ulaganjima („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 89/2015 i 95/2018).
47. Zakon o uslovima i postupku pretvaranja društvene svojine u druge oblike svojine („Službeni glasnik Republike Srbije“, br. 48/91, 75/91, 48/94, 51/94).
48. Živanović, S. (2015). Oblici i trendovi zdravstvenog turizma. Vrnjačka Banja: Fakultet za hotelijerstvo i turizam.

POLICY OF ATTRACTING DIRECT INVESTMENTS IN SPAS AND CLIMATIC PLACES

Spas and climatic places located on the territory of the Republic of Serbia abound in untapped economic potentials. By adopting systemic solutions, through the formulation of appropriate strategies and laws as well as through their implementation, economic policy makers have shown that attracting direct investments in spas and climatic places is important for the development of LAU i.e. the regions in which these places are located. One of the instruments of the policy of attracting direct investments in these LAU are investment incentives. The aim of the paper is to examine the application of the Decree on the conditions and manner of attracting direct investments (2018) and the Decree on determining the criteria for granting incentives to attract direct investments in the hotel accommodation sector (2019).

Keywords: regional development, direct investment, investment incentives, spas and climatic places

STANJE KONKURENCIJE NA DIGITALNIM TRŽIŠTIMA U REPUBLICI SRBIJI

Marija Radulović*

Digitalizacija ekonomije je stvorila nove mogućnosti, ali i dovela do promena, i za kompanije i za potrošače. Pored tradicionalnih, stvorena su nova, digitalna tržišta na kojima se učesnici takmiče jedni sa drugima. Pored toga, omogućeno je učesnicima na tradicionalnim tržištima da prošire svoje poslovanje na digitalna tržišta. Cilj rada je da se ispitaju stavovi i percepcije građana Republike Srbije o stanju konkurencije na digitalnim tržištima. Uzorak čini 259 ispitanika. Deskriptivna analiza je pokazala da većina ispitanika smatra da je kompanijama lakše da počnu poslovanje na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima, kao i da je malim kompanijama lakše da se takmiče sa velikim kompanijama na digitalnim tržištima. Primenom jednofaktorske analize varijanse (ANOVA) je utvrđeno da se mala preduzeća lakše odlučuju da posluju na digitalnim tržištima od ostalih preduzeća i da smatraju da je konkurencija pravičnija na ovim tržištima.

Ključne reči: konkurencija, digitalna tržišta, tradicionalna tržišta

Uvod

Razvoj Interneta i digitalizacija ekonomije pozitivno doprinose kompanijama pomoću digitalnih platformi koje im omogućavaju da prodaju proizvode ili usluge na novim tržištima i kupcima širom sveta. Kroz "digitalni razvoj" razdaljina između ljudi u svetu se smanjila, a Internet je omogućio interakciju pod novim uslovima, na primer putem društvenih medija. Potrošači su takođe dobili veći pristup proizvodima i uslugama. Za kompanije, Internet stvara uslove za brzu ekspanziju, mogućnosti za inovacije i pristup većoj bazi kupaca (OECD, 2018).

Primenom informacione tehnologije i digitalizacijom smanjene su barijere poput geografskog položaja, kulture i jezika (Grochal-Brejdak & Szymura-Tyc, 2013). Međutim, činjenica da su barijere smanjene ne znači

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, email: marijaradulovicvb@gmail.com

da su potpuno nestale ili da je lako upravljati njima. Iako je digitalizacija stvorila povoljnije uslove za trgovinu u vidu lakše i jeftinije komunikacije, jeftinijih troškova i činjenice da učesnici u procesu ne mora uvek fizički da budu prisutni na mestu obavljanja trgovine, ona je takođe dovela do novih barijera i poteškoća na tržištu. Prema tome, pozitivni efekti razvoja Interneta i digitalizacije mogu da izazovu i određene probleme za kompanije kao što su iskorišćavanje dominantne pozicije velikih kompanija koje posluju na digitalnim tržištima ili antikonkurentsko ponašanje dogovaranjem cena i formiranjem kartela kako bi se nove kompanije sprečile da uđu na ova tržišta.

Digitalizacija ekonomije je stvorila nove mogućnosti, ali i dovela do promena, i za kompanije i za potrošaće. Pored tradicionalnih, stvorena su nova, digitalna tržišta na kojima se učesnici takmiče jedni sa drugima. Pored toga, omogućeno je učesnicima na tradicionalnim tržištima da prošire svoje poslovanje na digitalna tržišta. Cilj rada je da se ispitaju stavovi i percepcije građana Republike Srbije o stanju konkurencije na digitalnim tržištima. Prema tome, definisane su sledeće hipoteze istraživanja:

Hipoteza 1.
Manja preduzeća se lakše odlučuju da počnu poslovanje na digitalnim tržištima nego na tradicionalnim tržištima.

Hipoteza 2.
Manja preduzeća smatraju da je konkurencija pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima.

Pored uvodnih i zaključnih razmatranja, rad se sastoji iz tri celine. Prvi deo objašnjava koncept digitalnih tržišta. Drugi deo predstavlja metodologiju i podatke koji su korišćeni u istraživanju. Treći deo predstavlja rezultate istraživanja i diskusiju.

Koncept digitalnih tržišta

Digitalna tržišta su jedna od najvažnijih oblasti interesovanja u ekonomskoj i pravnoj literaturi poslednjih godina, posebno zbog brzog razvoja informacionih i komunikacionih tehnologija koje nije pratio adekvatan razvoj regulative u ovoj oblasti. Postoji nekoliko pokušaja da se jasno definišu digitalna tržišta, koji su pokazali da je teško dati

pravu definiciju, jer bi ona bila previše uska ili bi obuhvatala preširoku lepezu Internet usluga, s obzirom na to da se Internet i digitalizacija brzo razvijaju (Hylton, 2019).

Digitalno tržište se definiše na različite načine. Prema jednoj definiciji digitalno tržište podrazumeva ponudu i potražnju koje nastaju na osnovu digitalnih informacionih i komunikacionih tehnologija, a sučeljavanje ponude i potražnje se odvija na digitalnoj platformi. Sa druge strane, digitalno tržište podrazumeva sučeljavanje ponude i potražnje za digitalnom robom, pravima i uslugama (Lengsfeld, 2019). Osim toga, digitalno tržište se definiše kao proces ljudskog delovanja kroz korišćenje tehnologije, online veza, uređaja i komunikacionih procesa u potrazi za zadovoljenjem potreba (Dewenter, Heimeshoff, & Löw, 2017).

Evropski parlament (2017) je takođe primetio poteškoće da se jasno definiše digitalno tržište, a da se ta definicije može smatrati pravno relevantnom i koja će moći da se primenjuje u dužem vremenskom periodu. Razlog za to je prvenstveno raznolikost koja postoji između postojećih *online* platformi i njihovih oblasti aktivnosti koje se brzo menjaju u digitalnom svetu. Zajedničke karakteristike digitalnih tržišta su da su to multilaterlana tržišta koja omogućavaju direktnu elektronsku vezu za strane koje pripadaju različitim grupama, povezuju različite tipove korisnika, nude *online* usluge prilagođene preferencijama korisnika i na osnovu informacija o klijentima, klasifikuje ili specificira proizvode ili usluge koje treća lica predlažu ili objavljuju na mreži i okuplja nekoliko strana u svrhu prodaje proizvoda ili usluge, pruža uslugu ili razmenjuje ili deli sadržaj, informacije, proizvode ili usluge" (Evropski parlament, 2017).

Digitalna tržišta se takođe definišu kao mesta na kojima se proizvodi i usluge kupuju i prodaju primenom digitalne tehnologije, odnosno tehnologije koja koristi binarni kod za beleženje informacija i omogućava da se takve informacije elektronski prenose preko telekomunikacionih mreža. Prema tome, digitalna tržišta zahtevaju trgovinsko okruženje koje se oslanja na elektronske informacije koje se razmenjuju između korisnika (Nazzini, 2018).

OECD (2018) definiše digitalno tržište kao tržište gde kompanija deluje kao platforma i prodaje različite proizvode različitim

grupama potrošača i potražnja jedne grupe zavisi od potražnje druga grupe. Bitna karakteristika digitalnih tržišta su i takozvani mrežni efekti koji se odnose na sposobnost međusobnog povezivanja korisnika, dobavljača i potrošača proizvoda i usluga. Kako više korisnika komunicira u mreži, stvara se veća vrednost za sve, povećanjem mogućnosti generisanja uspešnih transakcija (npr. Facebook) (Alexiadis, 2017). Mrežni efekti nisu prisutni samo kod digitalnih tržišta, ali su u njima izraženiji nego na tradicionalnim tržištima. Za digitalna tržišta se može reći da ih karakterišu direktni i indirektni mrežni efekti, Direktni mrežni efekti utiču samo na jednu stranu tržišta. Direktni mrežni efekti znače da ako više korisnika počne da koristi platformu, postoji dodatna vrednost za pojedinačnog korisnika.

Indirektni mrežni efekti su od posebnog značaja iz perspektive konkurencije. Oni nastaju kada se broj korisnika na platformi poveća s jedne strane, što platformu čini privlačnijom za korisnike tj. prodavce i oglašivače (Alexiadis, 2017; Graef, 2016). Indirektni mrežni efekti znače da povećan broj korisnika dovodi do povećanja vrednosti za drugu stranu platforme (Eben & Robertson, 2021). Primer je da oglašivači, zbog činjenice da se mnogo korisnika pridružilo Facebook-u, imaju koristi od broja korisnika. Pozitivni indirektni mrežni efekti mogu dovesti do više komplementarnih dobara i usluga na platformi, što povećava njenu vrednost. Mrežni efekti takođe mogu biti negativni, na primer ako veliki broj oglasa na platformi dovede do toga da korisnici napuste platformu (Clements, 2004; Brekke, 2018).

Procesi ulaska i izlaska konkurenata su mnogo brži na digitalnim tržištima nego na tradicionalnim, što generiše stalni pritisak da se pronađe sledeća tehnologija, proizvod ili usluga, koja istiskuje postojeće. To znači da ne mogu da postoje monopolističke kompanije, ali takva pozicija bi mogla biti prilično prolazna, što otežava kompanijama koje se upuštaju u digitalna tržišta da održe svoju poziciju tokom dužeg vremenskog perioda (Nazzini, 2018).

Kao i u slučaju tradicionalnih tržišta i na digitalnim tržištima, kompanija kada uđe na tržište, stvarajući i istiskujući druge konkurente, može iskoristiti svoju dominantnu poziciju da naplaćuje previše visoke cene, što nije dobro za tržište i potrošače. Pored toga, kompanija sa dominantnom pozicijom može da generiše velike baze podataka kupaca

i količine informacija o preferencijama potrošača, koje mogu postati barijere za ulazak drugim kompanijama (Patakyová, 2020). Zakon o digitalnim tržištima (The Digital Markets Act - DMA) je predlog uredbe EU koji razmatra Evropska komisija. Ovaj zakon treba da obezbedi veći stepen konkurencije na evropskim digitalnim tržištima, sprečavanjem velikih kompanija da zloupotrebe svoju tržišnu moć i omogućavanjem novim kompanijama da uđu na tržište (Evropska komisija, 2021).

Metodologija istraživanja i podaci

Istraživanje je sprovedeno na osnovu istraživanja *Competition Law Business Tracking Research* koje je sprovela IFF Research, agencija za istraživanje tržišta iz Velike Britanije, 2021. godine u ime Uprave za konkurenciju i tržišta (Competition and Markets Authority - CMA). Pitanja u upitniku su prilagođena tako da odgovaraju uslovima na tržištu Republike Srbije. Upitnik se sastoji od 12 pitanja koje se odnose na konkurenciju na digitalnim tržištima Republike Srbije, dok se 5 pitanja odnosi na socio-demografske karakteristike ispitanika. Petostepena Likertova skala (1 – potpuno se ne slažem, 5 – potpuno se slažem) je korišćena u istraživanju. U istraživanju su predstavljena samo pitanja koja su neophodna da se odgovori na istraživačka pitanja i potvrde ili odbace hipoteze istraživanja.

Uzorak čini 259 ispitanika; 78 ispitanika koji su zaposleni u mikro preduzećima (30.12%), 83 ispitanika u malim preduzećima (32.05%), 70 u srednjim preduzećima (27.03%) i 28 u velikim preduzećima (10.81%), pri čemu se vodilo računa da svaki ispitanik bude zaposlen u različitom preduzeću (Grafik 1).

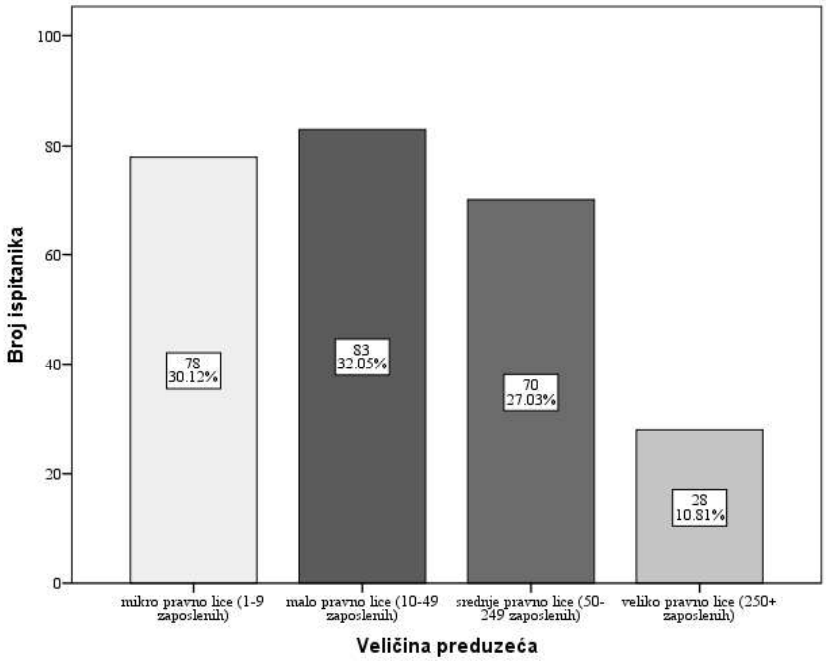
Istraživanje je sprovedeno elektronskim putem u periodu od septembra do decembra 2021. godine na teritoriji Republike Srbije.

Rezultati istraživanja i diskusija

Grafik 2 prikazuje deskriptivnu statistiku za kanale prodaje proizvoda/usluga na digitalnom tržištu. 216 ispitanika koristi društvene mreže (Facebook i Instagram) kao kanal prodaje na digitalnim tržištima, 139 ispitanika proizvode ili usluge prodaje putem domaćih online

platformi za prodaju, 89 prodaje proizvode ili usluge putem sopstvenih Internet stranica (website i webshop), 65 ispitanika koristi strane online platforme za prodaju proizvoda, dok 12 ispitanika koristi druge načine, odnosno kanale za online prodaju (Grafik 2).

Grafik 1 Broj ispitanika prema veličini preduzeća u kome su zaposleni



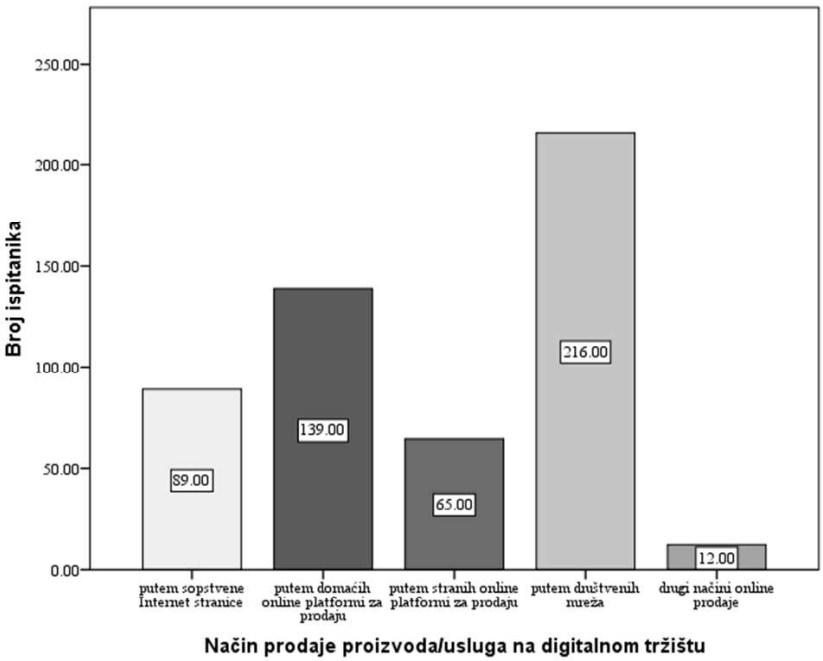
Izvor. Autor u IBM SPSS Statistic v.22

Najveći broj ispitanika kao kanal prodaje na digitalnim tržištima koristi društvene mreže (Facebook i Instagram), pre svega jer sami mogu da upravljaju tim prodajnim kanalom, postavljaju proizvode/usluge, komuniciraju sa kupcima, ne zahteva velike finansijske resurse, i sl. Pored toga, koriste se i domaće online platforme za prodaju i prodaja putem sopstvenih Internet stranica. Sopstvene Internet stranice zahtevaju veća ulaganja, održavanje, zapošljavanje novih radnika, i sl. Od ukupnog broja ispitanika, 13% koristi četiri kanala prodaje proizvoda ili usluga na digitalnim tržištima.

Prema istraživanja *Competition Law Business Tracking Research* koje je sprovela IFF Research, 16% ispitanika je koristilo online platforme za prodaju proizvoda/usluga na digitalnim tržištima, što je manje ispitanika u poređenju sa rezultatima dobijenim u ovom istraživanju

(preko 30% ispitanika). Razlog za ovakve rezultate može da bude i postojanje snažnije regulative o konkurenciji na digitalnim tržištima, kao i primena ovih regulativa.

Grafik 2 Prodaja proizvoda/usluga na digitalnom tržištu



Izvor. Autor u IBM SPSS Statistic v.22

Glavni razlog zbog koga su se preduzeća odlučila za poslovanje na digitalnim pre nego na tradicionalnim tržištima je veće tržište (37.84%), jer smatraju da tradicionalni način poslovanja omogućava pristup manjem broju potrošača, najčešće samo u određenom gradu ili okrugu, dok digitalna tržišta im omogućavaju pristup potrošačima na teritoriji Srbije i šire. Pored toga, kao razlog se navodi i konstantna dostupnost proizvoda/usluga na digitalnim tržištima, što na tradicionalnim tržištima nije moguće, smanjuje se broj zaposlenih (posebno kod preduzeća koja imaju samo jednog zaposelnog koji istovremeno i pruža usluge, odnosno proizvodi proizvode), manja su početna ulganja, i slično.

Tabela 1 Glavni razlog zbog koga ste se odlučili za poslovanje na digitalnim pre nego na tradicionalnim tržištima

Razlog	Broj ispitanika	% ispitanika
Veće tržište	98	37.84
Dostupnost kupcima 24h	67	25.87
Manji broj zaposlenih	29	11.20
Lakša komunikacija sa kupcima	22	8.49
Nisu potrebna prodajna mesta	20	7.72
Manja početna ulaganja	14	5.41
Lakša organizacija poslovanja	9	3.47

Izvor. Autor u IBM SPSS Statistic v.22

Jednofaktorska ANOVA je korišćena da bi se utvrdilo da li se razlikuju stavovi ispitanika o tome da je kompanijama lakše da počnu poslovanje na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima prema veličini preduzeća (mikro, malo, srednje i veliko pravno lice). Rezultati su pokazali da postoje statistički značajne razlike u prosečnim vrednostima stavova ispitanika o tome da je kompanijama lakše da počnu poslovanje na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima prema veličini preduzeća, $F(3, 255) = 61.33$, $p < 0.001$.

Tabela 2 Rezultati jednofaktorske ANOVA

Veličina preduzeća	Broj ispitanika	Prosečna vrednost	F	p
Mikro pravno lice (1-9 zaposlenih)	78	4.36	61.33	< 0.001
Malo pravno lice (10-49 zaposlenih)	83	4.79		
Srednje pravno lice (50-249 zaposlenih)	70	4.14		
Veliko pravno lice (250+ zaposlenih)	28	3.03		

Zavisna varijabla: Kompanijama je lakše da počnu poslovanje na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima

Izvor. Autor u IBM SPSS Statistic v.22

Post hoc poređenja su izvršena korišćenjem Tukey HSD testa. Rezultati su pokazali da postoje statistički značajne razlike u prosečnim stavovima ispitanika o tome da je kompanijama lakše da počnu poslovanje na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima između mikro pravnih lica ($M = 4.36$) i malih pravnih lica ($M = 4.79$), $p < 0.001$; mikro pravnih lica ($M = 4.36$) i velikih pravnih lica ($M = 3.03$), $p < 0.001$;

malih pravnih lica (M = 4.79) i srednjih pravnih lica (M = 4.14) i, $p < 0.001$; i malih pravnih lica (M = 4.79) i velikih pravnih lica (M = 3.03), $p < 0.001$. Osim toga, utvrđeno je da ispitanici zaposleni u malim preduzećima u proseku najviše smatraju da je lakše početi poslovanje na digitalnim tržištima, a zaposleni u velikim preduzećima najmanje (Tabela 2).

Jednofaktorska ANOVA je korišćena da bi se utvrdilo da li se razlikuju stavovi ispitanika o tome da je kompanijama lakše da se takmiče na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima prema veličini preduzeća. Rezultati su pokazali da postoje statistički značajne razlike u prosečnim vrednostima stavovi ispitanika o tome da je kompanijama lakše da se takmiče na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima prema veličini preduzeća, $F(3, 255) = 38.45$, $p < 0.001$.

Tabela 3 Rezultati jednofaktorske ANOVA

Veličina preduzeća	Broj ispitanika	Prosečna vrednost	F	p
Mikro pravno lice (1-9 zaposlenih)	78	4.46	38.45	< 0.001
Malo pravno lice (10-49 zaposlenih)	83	3.54		
Srednje pravno lice (50-249 zaposlenih)	70	2.97		
Veliko pravno lice (250+ zaposlenih)	28	3.10		

Zavisna varijabla: Kompanijama je lakše da se takmiče na digitalnim tržištima nego na tradicionalnim tržištima

Izvor. Autor u IBM SPSS Statistic v.22

S obzirom na to da je izvršena pretpostavka o jednakosti varijanse ($p > 0.05$), post hoc poređenja su izvršena korišćenjem Tukey HSD testa. Rezultati su pokazali da postoje statistički značajne razlike u prosečnim stavovima ispitanika o tome da je kompanijama lakše da se takmiče na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima između mikro pravnih lica (M = 4.46) i malih pravnih lica (M = 3.54), $p < 0.001$; mikro pravnih lica (M = 4.46) i srednjih pravnih lica (M = 2.97), $p < 0.001$; mikro pravnih lica (M = 4.46) i velikih pravnih lica (M = 3.10), $p < 0.001$; i malih pravnih lica (M = 3.54) i srednjih pravnih lica (M = 2.97) i, $p < 0.001$. Osim toga, zaposleni u mikro preduzećima u proseku najviše smatraju da je kompanijama lakše da se takmiče na digitalnim tržištima, dok zaposleni u srednjim preduzećima najmanje (Tabela 3).

Jednofaktorska ANOVA je korišćena da bi se utvrdilo da li se razlikuju stavovi ispitanika o tome da je konkurencija pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima prema veličini preduzeća. Rezultati su pokazali da postoje statističke značajne razlike u prosečnim stavovima građana o tome da je konkurencija pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima prema veličini preduzeća, $F(3, 255) = 37.27$, $p < 0.001$. Post hoc poređenja su izvršena korišćenjem Tukey HSD testa. Rezultati su pokazali da postoje statistički značajne razlike u prosečnim stavovima ispitanika o tome da je konkurencija pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima između mikro pravnih lica ($M = 4.02$) i velikih pravnih lica ($M = 1.57$), $p < 0.001$; velikih pravnih lica ($M = 1.57$) i malo pravnih lica ($M = 4.00$), $p < 0.001$; i velikih pravnih lica ($M = 1.57$) i srednjih pravnih lica ($M = 3.91$), $p < 0.001$. Rezultati jednofaktorske ANOVA su pokazali i da mikro i mala preduzeća u proseku najviše smatraju da je konkurencija pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima, u odnosu na ostala preduzeća.

Tabela 4 Rezultati jednofaktorske ANOVA

Veličina preduzeća	Broj ispitanika	Prosečna vrednost	F	p
Mikro pravno lice (1-9 zaposlenih)	78	4.02	37.27	< 0.001
Malo pravno lice (10-49 zaposlenih)	83	4.00		
Srednje pravno lice (50-249 zaposlenih)	70	3.91		
Veliko pravno lice (250+ zaposlenih)	28	1.57		

Zavisna varijabla: Konkurencija je pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima.

Izvor. Autor u IBM SPSS Statistic v.22

Jednofaktorska ANOVA je korišćena da bi se utvrdilo da li se razlikuju stavovi ispitanika o tome da su lako doneli odluku da posluju na digitalnim tržištima prema veličini preduzeća. Rezultati su pokazali da postoje statističke značajne razlike, $F(3, 255) = 4.44$, $p = 0.005$. Post hoc poređenja su izvršena korišćenjem Tukey HSD testa.

Tabela 5. Rezultati jednofaktorske ANOVA

Veličina preduzeća	Broj ispitanika	Prosečna vrednost	F	p
Mikro pravno lice (1-9 zaposlenih)	78	3.89	4.44	0.005
Malo pravno lice (10-49 zaposlenih)	83	4.49		
Srednje pravno lice (50-249 zaposlenih)	70	3.99		
Veliko pravno lice (250+ zaposlenih)	28	4.04		

Zavisna varijabla: Lako sam doneo/la odluku da poslujem na digitalnim tržištima.

Izvor. Autor u IBM SPSS Statistic v.22

Rezultati su pokazali da postoje statistički značajne razlike u prosečnim stavovima ispitanika između mikro pravnih lica (M = 3.89) i malih pravnih lica (M = 4.49), p = 0.005; malih pravnih lica (M = 4.49) i srednjih pravnih lica (M = 3.99), p = 0.003. Osim toga, utvrđeno je da se mala preduzeća lakše odlučuju da posluju na digitalnim tržištima od ostalih preduzeća (Tabela 5).

Zaključak

Cilj rada je bio da se ispitaju stavovi i percepcije građana Republike Srbije o stanju konkurencije na digitalnim tržištima. Deskriptivnom analizom je utvrđeno da većina ispitanika smatra da je kompanijama lakše da počnu poslovanje na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima, kao i da je malim kompanijama lakše da se takmiče sa velikim kompanijama na digitalnim tržištima. Primenom jednofaktorske analize varijanse (ANOVA) je utvrđeno da postoje statistički značajne razlike u prosečnim stavovima ispitanika o tome da je kompanijama lakše da počnu poslovanje na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima prema veličini preduzeća (mikro, malo, srednje i veliko pravno lice). Utvrđeno je da ispitanici zaposleni u malim preduzećima u proseku najviše smatraju da je lakše početi poslovanje na digitalnim tržištima, a zaposleni u velikim preduzećima najmanje. Na taj način je potvrđena *hipoteza 1* da manja preduzeća se lakše odlučuju da počnu poslovanje na digitalnim tržištima nego na tradicionalnim tržištima. Rezultati

jednofaktorske analize varijanse su pokazali i da mikro i mala preduzeća u proseku najviše smatraju da je konkurencija pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima, u odnosu na ostala preduzeća. Na taj način je potvrđena *hipoteza 2* da manja preduzeća smatraju da je konkurencija pravičnija na digitalnim nego na tradicionalnim tržištima.

Pored toga, u radu je utvrđeno i da se mala preduzeća lakše odlučuju da posluju na digitalnim tržištima od ostalih preduzeća, kao i da zaposleni u mikro preduzećima u proseku najviše smatraju da je kompanijama lakše da se takmiče na digitalnim tržištima, dok zaposleni u srednjim preduzećima najmanje.

Istraživanje sadrži određena ograničenja koja ne umanjuju njegov značaj, već služe kao osnova za buduća istraživanja stanja konkurencije na digitalnim tržištima u Republici Srbiji. Merni instrument korišćen u istraživanju je zasnovan na petostepenoj Likertovoj skali, tako da su odgovori zasnovani na subjektivnoj proceni ispitanika. Međutim, istraživanje je vršeno elektronskim putem i upitnik je bio anoniman, uticaj subjektivnosti je smanjen. Istraživanje je sprovedeno u određenom vremenskom periodu, pa se dobijeni rezultati ne mogu primeniti na duži vremenski period.

Buduća istraživanja o stanju konkurencije na digitalnim tržištima u Republici Srbiji je neophodno sprovesti u više vremenskih perioda kako bi se rezultati uporedili, a zaključci generalizovali. Dorpinos ovog rada se ogleda u tome što je, prema saznanjima autora, ovo jedan od prvih radova koji se bavi ispitivanjem percepcija građana Republike Srbije o stanju konkurencije na digitalnim tržištima i može da pomogne kreatorima regulative u oblasti konkurencije na digitalnim tržištima u sagledavanju stanja na ovim tržištima i kreiranju budućih odluka i propisa u ovoj oblasti.

Reference

1. Alexiadis, P. (2017). Forging a European Competition Policy Response to Online Platforms. *Business Law International*, *18*, 91.
2. Brekke, K. R. (2018). Measuring market power in multi-sided markets. I Rethinking Antitrust Tools for Multi-sided Platforms, 87–97, Preuzeto sa Internet adrese www.oecd.org/competition/rethinking-antitrust-tools-for-multi-sided-platforms.html, pristupljeno 22.03.2022.

3. Clements, M. T. (2004). Direct and Indirect Network Effects: Are They Equivalent?, *International Journal of Industrial Organization*, 22(5), 633–645.
4. Dewenter, R., Heimeshoff, U., & Löw, F. (2017). *Market definition of platform markets*. Preuzeto sa Internet adrese https://www.hsu-hh.de/fgvwl/wp-content/uploads/sites/572/2017/08/hsu-wp-vwl-176.pdf, pristupljeno 20.03.2022.
5. Eben, M., & Robertson, V. H. (2021). Digital Market Definition in the European Union, United States, and Brazil: Past, Present, and Future. *Journal of Competition Law & Economics*. https://doi.org/10.1093/joclec/nhab018
6. Evropska komisija. (2021). Digital Markets Act (DMA). Preuzeto sa Internet adrese https://ec.europa.eu/competition-policy/sectors/ict/dma_en, pristupljeno 22.03.2022.
7. Evropski parlament. (2017). *European Parliament resolution of 15 June 2017 on online platforms and the digital single market (2016/2276(INI)) (2018/C 331/19).* Preuzeto sa Internet adrese https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52017IP0272, pristupljeno 21.03.2022.
8. Graef, I. (2016). EU Competition Law, Data Protection and Online Platforms: Data as Essential Facility (PhD summary). *EU Competition Law, Data Protection and Online Platforms: Data as Essential Facility, Kluwer Law International*.
9. Grochal-Brejdak, M. & Szymura-Tyc, M. (2013). Internationalization Process of E-Commerce Enterprises - Prerequisites, Barriers and Basic Modes. *Journal of Economics & Management*, (13), 39-55.
10. Hylton, K. N. (2019). Digital platforms and antitrust law. *Nebraska Law Review*, *98*, 272.
11. Lengsfeld, J. (2019) *Digital Era Framework*. 2019. Preuzeto sa Internet adrese https://joernlengsfeld.com/url/digital-era-framework-en, pristupljeno 20.03.2022.
12. *Nazzini*, R. (2018). *Online Platforms and Antitrust*: *Where Do We Go from Here*? *Italian Antitrust Review*, 5, 6-7.
13. OECD. (2018). *Maintaining competitive conditions in the era of digitalization*, Preuzeto sa Internet adrese https://www.oecd.org/g20/Maintaining-competitive-conditions-in-era-of-digitalisationOECD.pdf, pristupljeno 25.03.2022.
14. OECD. (2018). Maintaining competitive conditions in the era of digitalization, 2018, Preuzeto sa Internet adrese https://www.oecd.org/g20/Maintaining-competitive-conditions-in-era-of-digitalisationOECD.pdf, pristupljeno 20.03.2022.
15. Patakyová, M. T. (2020). Competition law in digital era–how to define the relevant market?. In *Economics & Management: How to Cope With*

Disrupted Times: Proceedings of the 4th International Scientific Conference EMAN, 171-177.

STATE OF COMPETITION IN DIGITAL MARKETS IN THE REPUBLIC OF SERBIA

The digitalization of the economy has created new opportunities and led to changes and disruptions, both for companies and consumers. In addition to the traditional ones, new, digital markets have been created in which participants compete with each other. Besides, participants in traditional markets have been enabled to expand their business to digital markets. The aim of this paper is to examine the attitudes and perceptions of the citizens of the Republic of Serbia about the state of competition in digital markets. The sample consists of 259 respondents. Descriptive analysis showed that most respondents found it easier for companies to start businesses in digital than in traditional markets and that it was easier for small companies to compete with large companies in digital markets. One-way ANOVA results showed that small companies find it easier to decide to operate in digital markets than other companies and believe that competition is fairer in these markets.

Keywords: competition, digital markets, traditional markets

EFEKTI PANDEMIJE IZAZVANE VIRUSOM COVID-19 NA MEĐUNARODNU TRGOVINU REPUBLIKE SRBIJE

Jelena Živković*

U poslednje dve godine čitav svet se našao u krizi koja je rezultat pandemije izazvane virusom covid-19. Kriza koja je započeta kao zdravstvena kriza vrlo brzo se prenela i na ekonomski sistem, zbog povećanih troškova zdravstvenog sistema, ali pretežno zbog lockdown-a koji je bio prisutan u većini zemalja sveta. Takva situacija je otežala ekonomsko funkcionisanje zemalja, a naročito se odrazila na međunarodne ekonomske odnose. Rad se bavi ispitivanjem trendova međunarodne trgovine Republike Srbije u vreme pandemije, odnosno ispitivanjem kakve su i kolike promene u trgovinskom bilansu Republike Srbije. Međunarodna robna razmena je bila otežana, a robni prioriteti su se promenili, pa je najveća tražnja bila za medicinskom opremom, ali je pitanje kako se to odrazilo na razmenu drugih robnih grupa. Cilj rada je analiza efekata pandemije na međunarodnu trgovinu Republike Srbije kako bi se istražilo kako je globalna vanredna situacija izmenila obim i strukturu izvoza i uvoza.

Ključne reči: pandemija, međunarodna trgovina, uvoz, izvoz, Republika Srbija

Uvod

Globalna pandemija koja se dogodila početkom 2020. godine značajno je izmenila sve globalne tokove. Primarni zadatak je bio zaštititi stanovništvo i usmeriti napore ka sprečavanju daljeg širenja virusa. Države širom sveta su pretrpele ogromne gubitke usled velikih izdataka zdravstvenog sistema, ali onda i zbog zaključavanja, zatvaranja granica i obustave rada i okupljanja građana. To je bio veliki udar na svetsku privredu čija je aktivnost bila usporena i pre toga. Naime, već tokom 2019. godine mogle su se uočiti naznake predstojeće recesije, ali je pandemija dodatno ubrzala njen dolazak. Bruto domaći proizvod na

* Institut za informacione tehnologije Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: jelenazivkovic@uni.kg.ac.rs

globalnom nivou je značajno smanjen, usporeni su međunarodni robni tokovi, sektor usluga je u pojedinim segmentima potpuno kolabirao (kao što npr. turističke usluge), narasla je tražnja za medicinskim i farmaceutiskim proizvodima dok je tražnja za ostalim kategorijama značajno reducirana. Tome treba dodati i činjenicu da je prisutan visok stepen neizvesnosti u pogledu budućih dešavanja i trajanja krize. Svet se našao u velikom problemu gde je trebalo sačuvati živote ljudi, a istovremeno održati ekonomski i finansijski sistem funkcionalnim.

Zemlje u razvoju su se naročito našle u problemu s obzirom na to da njihov ekonomski razvoj počiva većim delom na ekonomskim odnosima sa inostranstvom. Ove zemlje se oslanjaju na strane direktne investicije i izvoz sirovina i primarnih proizvoda. Iz tog razloga je njima bilo teže da pronađu rešenje za novonastalu situaciju jer je proizvodnja širom sveta smanjena što se odrazilo i na uvoz i izvoz. Pri tome, postojali su problemi oko zatvaranja granica i samog transporta robe. Uz to, bilo je neophodno hitno nabaviti medicinsku opremu, farmaceutske proizvode i prateće proizvode koji su neophodni za očuvanje zdravlja stanovništva.

Cilj rada je analiza efekata pandemije na kretanje uvoza i izvoza Republike Srbije. Predmet rada su tokovi međunarodne trgovine Republike Srbije pre i tokom pandemije izazvane virusom COVID-19. Težnja je ispititati kako su pandemija i restriktivne mere koje su primenjene širom sveta uticale na izvoz, uvoz i platni bilans, kao i da li je došlo do promene u geografskoj i robnoj strukturi izvoza i uvoza. Rad se sastoji iz tri dela. Nakon uvodnih napomeni biće reči o specifičnostima novonastale krize i po čemu se ona to razlikuje od prethodnih ekonomskih kriza. U drugom delu govoriće se o uticaju pandemije na ekonomsko stanje svetske privrede, dok je treći do rezervisan za analizu tokova međunarodne trgovine u Republici Srbiji.

Specifičnosti novonastale krize

Poslednje dve godine svet se suočava sa iznenađujućim i nepoznatim izazovom, pre svega, u zdravstvenom smislu. Epidemija uzrokovana virusom COVID-19, koja je delovala lokalno, ubrzo je poprimila razmere pandemije što je dovelo do velikih promena u svetu. Svet se suočava sa izazovima održavanja zdravstvenog sistema i zaštite zdravlja građana. Međutim, mere koje su primenjene u suzbijanju

širenja zaraze izazvale su posledice ekonomskog karaktera. U većini država sveta *lock down* je promenio način funkcionisanja privrede, došlo je do zastoja u trgovini, proizvodnoj industriji, lancima snabdevanja, ali sektor usluga je pretrpeo najveće promene, naročito sektor turističkih usluga usled zabrane kretanja stanovništva među državama. U vanrednoj situaciji promenio se i način obavljanja međunarodne trgovine. Pojavili su se problemi oko logistike izvoza uz istovremenu promenu tražnje domaćih i inostranih potrošača.

Pandemija je uzrokovala veliki pad privredne aktivnosti globalno posmatrano usled gubitka velikog broja ljudskih života, obustavljanja kretanja ljudi i robe i ekonomskih mera za ublažavanje krize koje su poremetile određene delove privrednog sistema. Fokus je bio naravno na održavanju zdravstvenog sistema i nabavci neophodne medicinske opreme. Postojale su brojne prepreke u nabavci lekova, medicinske opreme i hrane, a stanje je dodatno otežano time što su smanjeni državni prihodi koji su potrebni za finansiranje zdravstvenih usluga (Barlow et al., 2021). Međutim, u tom periodu bilo je neizbežno brinuti i o održavanju ekonomija i pomoći privrednim subjektima da prevaziđu period karantina. Pad aktivnosti se tumači kao recesija koja je tolikih razmera da je veća čak i od onih koje su bile izazvane svetskim ratovima, a takođe se upoređuje i sa situacijom iz doba Velike depresije (Tomić et al., 2021, p. 52). Ekonomska recesija izazvana pandemijom je, u stvari, rezultat egzogenog šoka koji se ekonomskim sistemom prenosi od jednog dela privrede na drugi, od jedne države do druge poprimajući globalne razmere (Prašćević, 2020, p. 9).

Stagnacija u ekonomskim tokovima na globalnom nivou je bila prisutna i pre pandemije, međutim ona je dodatno doprinela usporavanju svetske ekonomije. Naime, bile su prisutrne brojne neizvesnosti uzrokovane trgovinskim sukobima između ekonomskih sila, zatim politički odnosi, migraciona kriza i brojni ekološki problemi. Rast svetske privrede je usporen već tokom 2019. godine. Usporen je rast industrijske proizvodnje, a istovremeno su i prognoze međunarodnog kretanja robe i kapitala ukazivale na usporavanje. Tokom druge polovine 2019. godine ojačali su protekcionistički procesi u zemljama širom sveta jer je došlo do velikog umrežavanja među različitim ekonomskim subjektima različtih država što je produbilo globalizacione procese. Pri tome, pretnja od moguće recesije je i dalje bila prisutna.

Nakon izbijanja pandemije, koja se na početku posmatrala kao problem azijskih zemalja i kao kriza zdravstvenog karaktera, jasno je da je to situacija sa kojom se svet prvi put suočava i da zemlje moraju da pronađu načine kako da pomognu svom zdravstvenom sistemu i sačuvaju zdravlje građana, a da istovremeno održe ekonomije. Nastala je opasnost pojave recesije koja će biti specifična po faktorima koji je izazivaju. Govori se o tome da li se pojedini aspekti novonastale krize mogu poistovetiti sa onima sa kojima se svet ranije suočavao. Postoje ekonomisti koji sadašnju krizu smatraju tzv. Crnim labudom (Eroğlu, 2021; Kanniah et al., 2020). Naime, radi se o konceptu koji je u ekonomskoj teoriji definisan od strane ekonomskog teoretičara Nassima Nicholasa Taleba 2007. godine. Pojam „Crni labud" odnosi se na događaj koji karakteriše retkost u svom pojaviljivanju, izuzetno veliki uticaj i značajni efekti na ekonomiju uz postojanje mogućnosti retrospektivne predvidljivosti (Taleb, 2016). Kriza izazvana pandemijom virusa COVID-19 ispunjava navedene uslove, baš kao i kriza koja se proširila globalnom ekonomijom 2008. godine. Ovakvi događaji uglavnom nastaju nenadano i svet ih dočekuje nespreman jer je pažnja uglavnom usmerena na ekonomske, društvene i političke probleme tekuće prirode. Iz tog razloga posledice ovakvih dešavanja mogu biti dalekosežne, sa izrazitim negativnim efektima na ekonomsku održivost (Munitlak Ivanović & Vujić, 2021, p. 120). Sličnost novonastale krize sa onima iz ranijih godina, kao što je svetska ekonomska kriza iz 2008. godine je činjenica da se njene efekti ispoljavaju u talasima. Takav efekat se ogleda u tome što se problemi jednog sektora prenose na druge uz brz prenos krize između zemalja širom sveta. Takođe, doći će do porasta nezaposlenosti gde preti opasnost pojave masovne nezaposlenosti širom sveta, s tim da će afrički kontinent biti najmanje pogođen ovim izazovima zbog slabijeg učešća u međunarodnim ekonomskim odnosima. Sličnost sa prethodnim krizama ogleda se i u neophodnosti brzog delovanja i preduzimanja državnih mera sa akcentom na ublažavanje negativnih efekata pandemije. Osim na rešavanju trenutnih problema, bitno je da se istovremeno imaju u vidu i dugoročni efekti krize i odgovori na njih (OECD, 2020, p. 8).

Specifičnost krize izazvane pandemijom virusa COVID-19 je njen nastanak odnosno sam njen uzrok. Radi se o problemu koji ugrožava zdravlje ljudi i samim tim iziskuje velike troškove proizvodnje i nabavke lekova i medicinske opreme. Po procenama Svetske banke

predviđa se da će do 2026. godine državna potrošnja da raste uz padove u pojedinim godinama kao u 2021. i 2022. godini u 126 zemalja sveta. Istovremeno, očekuje se da će državna potrošnja po glavi stanovnika pasti do 2026. godine ispod nivoa koji je bio pre pandemije u 52 zemlje. Kako bi zdravstvena potrošnja u ovim zemljama rasla po stopama pre pandemije, one sa niskim prihodima moraće u proseku da udvostruče svoje izdatke za zdravstvo sa 10% pre pandemija na 20% u 2026. godini, a za zemlje sa srednje niskim prihodima sa 8,1% pre panndemije na 13,5% u 2026. godini. Podaci, takođe, pokazuju da većina zemalja sa nižim prihodima neće moći da finansira nabavku vakcina protiv virusa COVID-19 kako bi se zaustavila pandemija, a naročito neće biti spremne za dodatna ulaganja u zdravstvo (*From Double Shock to Double Recovery*). Pored toga, usled zatvaranja zemalja i skraćivanja radnog vremena, povećava se nezaposlenost, smanjuje potrošnja, usled čega su ugroženi lanci snabdevanja i pogođeni su mnogi sektori među kojima najviše turizam. Treba pronaći načine za održavanje pogođenih industrija, ali i pronaći nove načine svakodnevnog funkcionisanja građana (OECD, 2020, p. 8). Još jedna specifičnost krize nastale usled pandemije koja je značajno razlikuje od Svetske ekonomske krize je i to što su u vreme Svetske ekonomske krize nastajali poremećaji na strani agregatne ponude, a sada se javlja smanjenje agregatne tražnje. Poremećaji i šokovi na strani tražnje su naročito nepovoljni za zemlje u razvoju jer razvoj ovih privreda se uglavnom zasniva na izvozu sirovina i usluga, što je videćemo najviše pogođen sektor (Beraha & Jovićić, 2021, p. 109).

S obzirom na to da je kriza nastala kao rezultat zdravstvenih uzorka, realno je očekivati teške ekonomske posledice. Potpuni ekonomski oporavak je moguć tek onda kada širenje virusa bude pod kontrolom i kada se ekonomije mogu potpuno otvoriti i u pogledu kretanja robe, kapitala, ali i stanovništva. Čak iako se pojedini makroekonomski parametri vraćaju na nivo pre pandemije, nije moguće reći da se svetska ekonomija oporavila jer je opasnost i dalje prisutna. Ekonomije su sada prilagođene na drugačiji princip funkcionisanja, tako da je to iskorak ka nekom novom sistemu gde će fokus biti na razvoju tehnologija, razvijanje sektora proizvodnje organske hrane, turizmu, zdravstvu i farmaciji i energetici (Savić et al., 2021, p. 244). Svebuhvatno sagledavanje posledica pandemije izazvane virusom COVID-19 nije moguće s obzirom na to da pandemija i dalje traje. Procenjuje

se da se ispoljavaju i kratkoročni i drugoročni efekti koji će se osećati i u narednim godinama. Naime, ako imamo u vidu da se pandemija javlja u talasima i to ne uvek istovremeno u svim zemaljama, a uz razlike među zemljama, oporavak će se događati u različito vreme (Gruszczynski, 2020).

COVID-19 i ekonomsko stanje u svetu

Novonastala situacija je takva da se nije ni slutilo da može doći do problema toliko velikih razmera i u relativno kratkom roku. Međutim, uskoro je došlo do toga da se sve mora zatvoriti što se, uz povećane troškove koje države imaju, negativno odrazilo na ekonomsko stanje globalno posmatrano. Inače stagnantna privredna aktivnost je dodatno usporena. Ekonomski kanali kojima se kriza prenosila su: smanjenje na strani potrošnje proizvoda i usluga, šokovi nastali na finansijskim tržištima sa efektima na realni sektor i poremećaji u lancima snabdevanja potrošača (Carlsson-Szlezak et al., 2020). Razmere šokova sa kojima se suočava svetska privreda u vidu pada bruto domaćeg proizvoda, povećanja nezaposlenosti i teškoća obavljanja međunarodne trgovine ne mogu se još uvek precizno evaluirati s obzirom na to da pandemija još uvek traje i nije poznato kada će se završiti, a tu je i otežavajuća okolnost mutiranja virusa što će zahtevati dodatne izdatke za istraživanje i razvoj, proizvodnju i logistiku vakcina. Ipak, svet se u ovoj situaciji nalazi već skoro dve godine, pa je korisno posmatrati kakvi su efekti krize do sada i šta se može učiniti po pitanju podsticanja ekonomskog rasta i unapređenja međunarodne trgovine.

U aprilu 2020. godine Međunarodni monetarni fond (*International Monetary Fund-IMF*) prognozirao je veliki pad privredne aktivnosti u 2020. godini gde će postojati negativna stopa rasta od čak -3%. Prognoze su isticale da se najveći pad može očekivati u razvijenim ekonomijama (-6,1%) gde će najteže biti pogođene SAD i evropske države. Ovakvim prognozama projektovan je oporavak u 2021. godini koji bi se ogledao u rastu globalnog autputa po stopi od 5,8%. Međutim, ipak predviđeni rast u većini zemalja ne bi bio dovoljan da se nadoknadi gubitak iz prethodne godine, osim u slučaju nastajućih tržišta i ekonomija u razvoju (IMF, 2020, p. 7). Prognoze su formirane na osnovu pretpostavke da će se pandemija smiriti već krajem 2020. godine što se nije dogodilo.

Najnovije prognoze MMF-a su prikazane u Tabeli 1. Predviđa se da će se pozitivne stope rasta BDP-a u 2022. godini nastaviti. Ipak, one će za sve regione biti niže nego u 2021. godini, osim u slučaju pojedinačnih zemalja kod kojih se mogu očekivati veće stope rasta (Nemačka, Španija, Japan). Može se reći da je rast u prvom kvartalu 2021. godine bio u skladu sa očekivanjima. Čak su stope rasta BDP-a u ovom periodu bile više nego što je projektovano što ukazuje na činjenicu da se ekonomska aktivnost prilagođava trajanju pandemije i svim ograničenjima koja su prisutna u tekućim ekonomskim politikama. Rezultati u drugom kvartalu 2021. godine bili su opterećeni povećanim brojem zaraženih naročito u zemljama u razvoju što je preko povećanih troškova i smanjenih investicija znatno uticalo na globalni autput. Glavni uzrok ovakvim trendovima jeste i vakcinacija koja se većom brzinom sprovodi uglavnom u razvijenim zemljama, dok većina tržišta u nastajanju i zemlje u razvoju imaju velike poteškoće u nabavci vakcina, snabdevanjem njima i izvoznim ograničenjima. MMF predviđa pozitivne stope rasta BDP-a u svim regionima i za 2023. godinu s tim što će one biti nešto niže nego one u 2022. godini (IMF, 2022, p. 5).

Tabela 1. Godišnje promene BDP i projekcije budućih promena na globalnom nivou

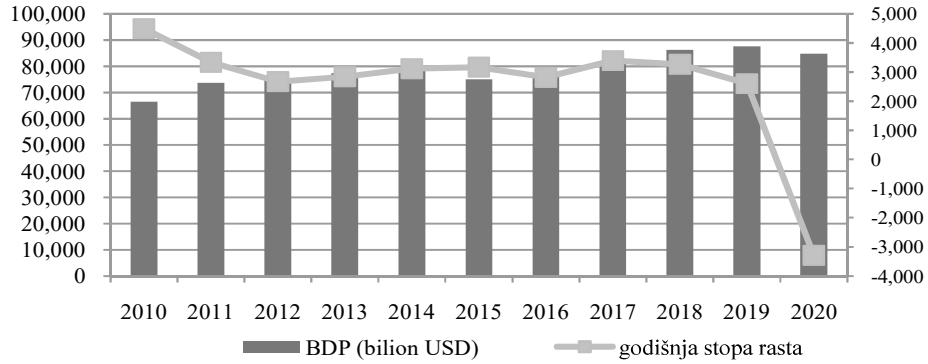
			Projekcije	
	2020.	**2021.**	**2022.**	**2023.**
Globalni autput	**–3.1**	**5,9**	**4,4**	**3,8**
Razvijene ekonomije	**–4.5**	**5,0**	**3,9**	**2,6**
SAD	–3.4	5,6	4,0	2,6
Evro zona	–6.4	5,2	3,9	2,5
Nemačka	–4.6	2,7	3,8	2,5
Francuska	–8.0	6,7	3,5	1,8
Italija	–8.9	6,2	3,8	2,2
Španija	–10.8	4,9	5,8	3,8
Japan	–4.5	1,6	3,3	1,8
Ujedinjeno Kraljevstvo	–9.4	7,2	4,7	2,3
Kanada	–5.2	4,7	4,1	2,8
Druge razvijene ekonomije	–1.9	4,7	3,6	2,9
Nastajuća tržišta i ekonomije u razvoju	**–2.0**	**6,5**	**4,8**	**4,7**
Azija	–0.9	7,2	5,9	5,8
Kina	2.3	8,1	4,8	5,2
Indija	–7.3	9,0	9,0	7,1
ASEAN-5	–3.4	3,1	5,6	6,0
Evropa	–1,8	6,5	3,5	2,9

			Projekcije	
	2020.	**2021.**	**2022.**	**2023.**
Rusija	–2,7	4,5	2,8	2,1
Latinska Amerika i Karibi	–6,9	6,8	2,4	2,6
Brazil	–3,9	4,7	0,3	1,6
Meksiko	–8.2	5,3	2,8	2,7
Srednji istok i Centralna Azija	–2.8	4,2	4,3	3,6
Saudijska Arabija	–4.1	2,9	4,8	2,8
Subsaharska Afrika	–1.7	4,0	3,7	4,0
Nigerija	–1.8	3,0	2,7	2,7
Južna Afrika	–6.4	4,6	1,9	1,4
Nastajući tržišta i zemlje sa srednje niskim prihodom	–2.2	6,8	4,8	4,6
Zemlje u razvoju sa niskim prihodom	0.1	3,1	5,3	5,5

Izvor: IMF (2022). World Economic Outlook Update, January 2022: Rising Caseloads, A Disrupted Recovery, and Higher Inflation, p. 5.

Kada se govori o kretanju BDP-a na svetskom nivou Slika 1 pokazuje da je do 2015. godine postojao rast globalnog BDP-a koji se nakon 2015. godine nastavio. Međutim, već 2020. godine kada je nastupila svetska pandemija došlo je do pada globalnog autputa, gde vidimo da je stopa rasta najviše pala u čitavoj poslednjoj deceniji. Dostignut je pad svetskog BDP-a od -3,293%. Zabrinjavajuć podatak je da je stopa rasta vrlo brzo ušla u zonu negativnih vrednosti, iako se tokom dužeg vremenskog perioda kretala relativno stabilno na nivou od oko 3% u proseku. Kao što se može videti, iznos BDP-a u 2020. godini premašuje iznose koji su bili prisutni pre 2017. godine, ali predstavlja pretnju za svetsku ekonomiju jer se pad dogodio brzo, neočekivano i usled okolnosti koje nije moguće držati pod kontrolom.

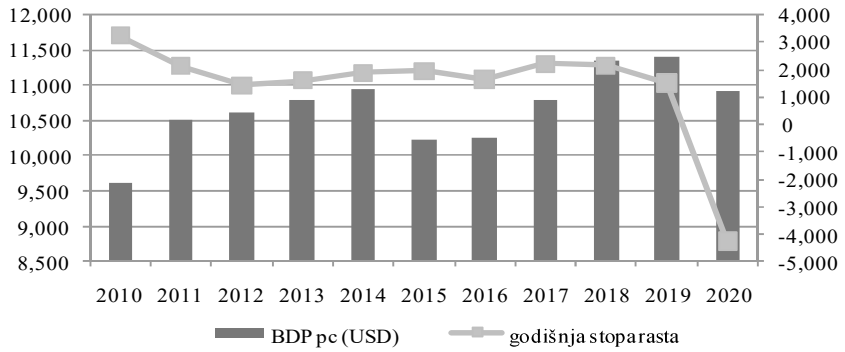
Slika 1. BDP i njegove stope rasta na svetskom nivou u periodu od 2010. do 2020. godine



Izvor: Autor na osnovu podataka Svetske banke

Sa BDP-om po stanovniku je drugačija situacija što se tiče kretanja njegovog iznosa. Od 2015. do 2017. godine iznos je bio niži od proseka za posmatrani period, dok je najviši iznos dostignut 2019. godine od 11.397,086 dolara. Međutim, već u 2020. godini smanjio se na nivo od 10.918,723 dolara, što predstavlja pad od 4,268%. Ovo je takođe jedina godina u poslednjoj deceniji kada je zabeležena negativna stopa rasta BDP-a po stanovniku. Zatvaranje država, kao i nemogućnost neometanog obavljanja delatnosti odrazilo se na čitavu svetsku privredu i to kroz različite kanale.

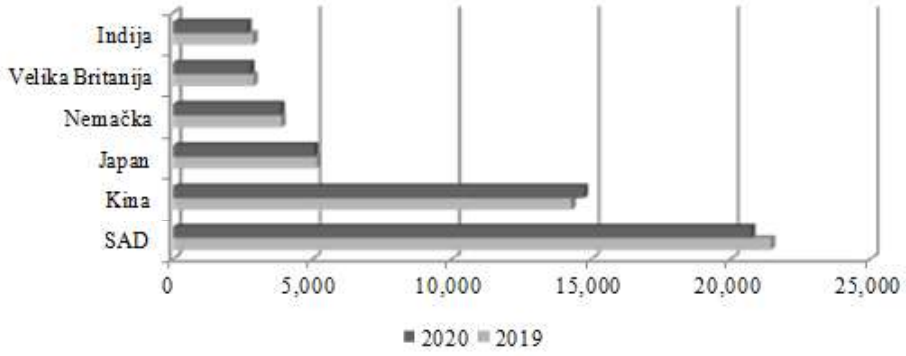
Slika 2. BDP po stanovniku i njegove stope rasta na svetskom nivou u periodu od 2010. do 2020. godine



Izvor: Autor na osnovu podataka Svetske banke

Na Slici 3 je prikazan BDP (izražen u USD najvećih ekonomija sveta u 2019. i 2020. godini. Sve države bez obzira na veličinu i ekonomsku snagu su pretrpele velike gubitke, što se odražava i na ukupni autput. Većina svetskih ekonomija je u 2020. godini koja je godina početka pandemije, zabeležila značajno smanjenje BDP-a. Najveće smanjenje je zabeleženo u SAD-u. Interesantan podatak je da je u Kini postignuto povećanje BDP-a u 2020. godini u odnosu na 2019. godinu od 2,3% uprkos činjenici da je pandemije krenula upravo iz ove zemlje. Naime, Kina je prva zemlja koja je uvela *lock-down*. Odgovor na pitanje šta je dovelo do povećanja može se potražiti u činjenici da je Kina jedan od nekoliko proizvođača vakcina protiv virusa COVID-19. U izveštajima kineskog Državnog saveta za statistiku navodi se da je to najsporiji godišnji ekonomski rast od 1974. godine.

Slika 3. Bruto domaći proizvod najvećih ekonomija sveta u 2019. i 2020. godini



Izvor: Autor na osnovu podataka Svetske banke

Kada se govori o spoljnoj trgovini, odnosno tokovima robe i usluga, kompanijama, ali i krajnjim potrošačima je pandemija donela visok nivo neizvesnosti u pogledu isporuke robe, ali i troškova. Preduzeća širom sveta su morala da primene nove strategije kako bi se prilagodile novim uslovima poslovanja. Naime, procenjuje se da se tokom 2020. godine dogodio najveći pad bruto domaćeg proizvoda i međunarodne trgovine od Drugog svetskog rata. Procenjuje se da se pad industrijske proizvodnje u 2020. godini može porediti sa onim koji se dogodio tokom Svetske ekonomske krize. Međutim, za razliku od tadašnjih trendova, reklo bi se da se u ovoj krizi oporavak dešava znatno brže, pa

je tako obim međunarodne trgovine veći u 2021. godini. Uprkos ne tako optimističnim prognozama koje se tiču obima uvoza i izvoza na globalnom nivou, tokovi spoljnotrgovinske razmene su se iznenađujuće brzo vratili na nivo pre pandemije.

Tabela 2. Spoljnotrgovinska razmena u svetu-kvartalni podaci

	Izvoz (milion USD)	Uvoz (milion USD)
Q1 2019	4.587.154	4.685.918
Q2 2019	4.719.032	4.811.395
Q3 2019	4.677.991	4.815.369
Q4 2019	4.791.321	4.859.216
Q1 2020	4.285.893	4.450.920
Q2 2020	3.716.014	3.820.391
Q3 2020	4.486.131	4.528.823
Q4 2020	4.940.729	4.966.065
Q1 2021	5.001.857	5.080.985
Q2 2021	5.450.619	5.516.189
Q3 2021	5.565.318	5.645.748

Izvor: Svetska trgovinska organizacija https://stats.wto.org/ (preuzeto 21.03.2022. godine)

Drastičan pad spoljnotrgovinske razmene dogodio se u prvom kvartalu 2020. godine, a zatim se nastavio i u drugom kvartalu 2020. godine (Tabela 1). Pad je bio osetan i kada je reč o izvozu i kada je reč o uvozu, pa je tako izvoz pao za oko 10,5% u prvom kvartalu 2020. godine u odnosu na poslednji kvartal 2019. godine, a onda se pad od 13,3% nastavio i u drugom kvartalu. Nešto manji pad uvoza od izvoza dogodio se u prvom kvartalu 2020. godine. Stopa rasta uvoza bila je negativna i iznosila je -8,4% dok je u drugom kvartalu iste godine stopa rasta oko -14%. Već u trećem kvartalu 2020. godine došlo je do porasta spoljnotrgovinske razmene i ona se vraća na nivo pre pandemije i čak nakon toga nastavlja da raste. Ovaj rast se može pripisati činjenici da su se kompanije uglavnom prilagodile novonastaloj situaciji, kao i same države prilikom obavljanja spoljnotrgovinske razmene. Ovde se, pre svega, misli na logistiku i proces otvaranja i zatvaranja granica. Rast u četvrtom kvartalu 2020. godine može se pripisati proizvodnji i široj upotrebi vakcina protiv virusa COVID-19. Reč je o ogromnoj količini vakcina velike vrednosti tako da je to doprinelo i rastu uvoza i izvoza na globalnom nivou. Retki su sektori koji nisu pretrpeli pad izvoza i uvoza. Jedan od njih je proizvodnja medicinskih proizvoda što je i očekivano s ozbirom na zdravstvenu ugroženost globalnog stanovništva. Takođe rast uvoza i izvoza je bio prisutan i u tekstilnoj industriji. Ova industrija

je imala rast spoljne trgovine od čak 16 %. Naime, to je opet povezano na neki način sa medicinskom opremom i zaštitom stanovništva. Takođe, došlo je do porasta uvoza i izvoza kancelarijske i telekomunikacijske opreme, što je i razumljivo jer se većina poslova obavljala od kuće posredstvom savremenih telekomunikacionih sredstava. Najveći pad spoljne trgovine zabeležen je u sektoru automobilske industrije gde su postojali veliki zastoji u proizvodnji, a situaciju je dodatno otežala slaba tražnja u 2020. godini. Spoljnotrgovinska razmena hrane i pića je uspela da se održi na visokom nivou, pa je tako u četvrtom kvartalu 2020. godine zabeležen rast uvoza i izvoza hrane i pića od 16,3%. (WTO, 2021, p. 13).

Pri tome, u izveštajima Svetske trgovinske organizacije navodi se da je sektor razmene usluga mnogo više pogođen nego robna razmena. Spoljnotrgovinska razmena uslugama je opala za oko 30% u drugom kvartalu 2020. godine, odmah nakon proglašenja pandemije, dok je za robni sektor taj pad bio 23%. Najviše štete pretrpele su turističke i ugostiteljske usluge. Otkazani su brojni aranžmani širom sveta, hoteli, restorani, avionski saobraćaj je bio blokiran, a onda nakon ponovnog pokretanja letova umanjen. O tome koliko je pogođen ovaj sektor najbolje govori podatak da su smanjeni troškovi turista za oko 81% u drugom kvartalu 2020. godine dok je pad transportnih usluga iznosio 29%. Ono što je specifično za sektor usluga je činjenica da se taj gubitak ne može nadoknaditi. Dok je robu moguće skladištitii i odložiti njenu isporuku, sa većinom usluga to nije moguće.

Uticaj pandemije na spoljnotrgovinsku razmenu Srbije sa svetom

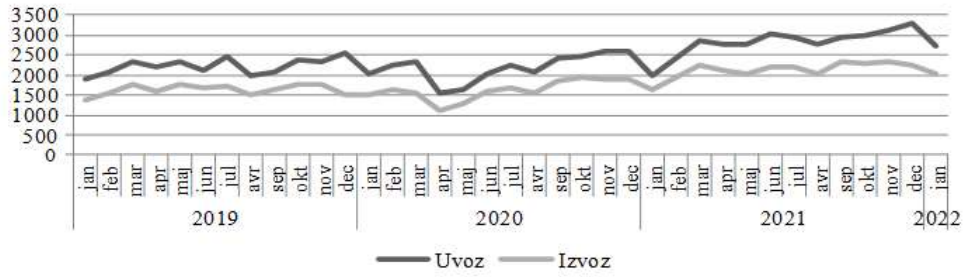
Region Zapadnog Balkana je naročito pogođen ekonomskim šokovima izazvanim pandemijom. Mere za suzbijanje širenja virusa izazvale su smanjenje tražnje, a to je posledično uticalo na smanjenje izvoza u čitavom regionu. Istovremeno, bio je smanjen obim javnih i privatnih insvesticija, kao i stranih direktnih investicija i priliva iz inostranstva. Sve to čini prosečno oko 10% BDP-a zemalja Zapadnog Balkana, pa se čitava situacija negativno odrazila i na ekonomski rast ovih zemalja. Ipak, po podacima Svetske banke (World Bank, 2021) može se reći da se zemlje Zapadnog Balkana brzo oporavljaju od

recesionih šokova. Relativno brzo su postignuti rezultati koji su znatno bolji od predviđenih. Ublažavanje restriktivnih mera za suzbijanje širenja zaraze povećalo je tražnju, uticalo je na pokretanje turističkih usluga, a ponovo su se otvorile izvozne mogućnosti, pa su unapređene i ukupne performanse zemalja Zapadnog Balkana u 2021. godini. Srbija je kao i većina zemalja sveta preduzela različite mere u cilju suzbijanja pandemije virusa COVID-19. Naime, sprovođeni su *lock-down*, kao i ograničenje kretanja što je uticalo na potrošnju. Takođe, zabrana okupljanja više osoba u istom prostoru uticala je i na organizaciju proizvodnih procesa, što je izazvalo značajne gubitke. Naravno, postojali su određeni državni podsticaji za pomaganje privrednicima u nadoknadi gubitaka i održavanju poslovanja. Međutim, imajući u vidu globalnu situaciju, jasno je da se zemlje u razvoju, kao što je i Republika Srbija, suočavaju sa dodatnim izazovima. Zaključavanje je dovelo do pada privredne aktivnosti, do smanjenja proizvodnje, pada tražnje za proizvodima i uslugama, što je posledično uticalo i na nivo zaposlenosti.

Vrednost izvoza Republike Srbije u 2020. godini smanjena je za 2,8% u odnosu na 2019. godini. Najveći pad od 5,0% je zabeležen u izvozu sektora prerađivačke industrije na koju odlazi 89,9% ukupnog izvoza Srbije. Međutim, u istom periodu je došlo do porasta izvoza u sektoru poljoprivrede, šumarstva i ribarstva od 19,8%. Ipak, ovaj porast nije naročito značajan s obzirom na činjenicu da izvoz ovog sektora čini 7,5% ukupnog izvoza Srbije u 2020. godini Kada je reč o robnom uvozu Republike Srbije, on je smanjen za 3,8% u odnosu na 2019. godinu. Uvoz prerađivačke industrije se smanjio za 1,5% što čini najveći deo srpskog uvoza (78,1%).

Na Slici 4 prikazano je kretanje vrednosti izvoza i uvoza Srbije u periodu od januara 2019. godine do januara 2022. godine. Kao što se može videti na grafikonu, izvoz i uvoz Republike Srbije uglavnom prati isti obrazac kretanja. Kada govorimo o uticaju pandemije na međunarodnu trgovinu, to se osetilo odmah nakon proglašenja pandemije u martu 2020. godine tako da je u martu i aprilu značajno smanjen obim spoljnotrgovinske razmene Srbije sa svetom. Iako su prognoze renomiranih svetskih organizacija bile pesimistične, izvoz i uvoz su se brzo vratili na predpandemijski nivo, a već godinu dana kasnije, u martu 2021. godine, vrednost i uvoza i izvoza pre pandemije je čak i premašena.

Slika 4. Izvoz i uvoz Republike Srbije u periodu od januara 2019. do januara 2022. godine (u milionima USD)



Izvor: Autor na osnovu podataka RZS https://data.stat.gov.rs/Home/Result/1702?languageCode=sr-Latn (preuzeto 22.03.2022 godine)

Tokom 2021. godine robni izvoz je porastao za 29,1% i to najviše zahvaljujući izvozu prerađivačke industrije. Narodna banka Srbije procenjuje da bi ovaj rast izvoza bio još veći da nije bilo poremećaja u globalnom lancu vrednosti. Izvoz usluga je porastao za 26% u 2021. godini u odnosu na prethodnu godinu i to zahvaljujući informaciono-komunikacionim uslugama i turističkim uslugama koje su se potpuno oporavile i koje su se vratile na nivo pre pandemije. Naime, turizam u Srbiji se tokom 2020. godine zasnivao samo na domaćim turistima i to u periodima kada je bilo dozvoljeno putovati. Tokom 2021. godine restriktivne mere su relaksirane, pa se su se oporavku pridružili i strani turisti. Prognoze Narodne banke Srbije idu u pravcu daljeg povećanja izvoza čija će vrednost već u 2024. godini biti dva puta veća u odnosu na vrednost izvoza u 2020. godini, a takav trend će se nastaviti i u narednim godinama. U januaru 2022. godine izvoz robe Republike Srbije porastao je za 35,2% u odnosu na isti period prethodne godine zahvaljujući izvozu prerađivačke industrije i rudarstva. Takođe, zabeležen je i veliki rast izvoza usluga od čak 32,6% u poređenju sa januarom 2020. godine.

Slični trendovi i prognoze se javljaju u pogledu uvoza. U martu i aprilu 2020. godine dogodio se najveći pad uvoza što je i razumljivo s obzirom na dešavanja u svetu. Pad uvoza robe i usluga u Srbiji je ispratio pad uvoza na globalnom nivou. Međutim, već za par meseci rast uvoza dovodi uvoz na nivo iz 2019. godine. Uprkos usporenoj privrednoj aktivnosti tokom 2019. godine, ovaj period uzimamo kao reper za nivo makroekonomskih varijabli pre izbijanja pandemije. Dalje, tokom

narednih meseci postojale su blage oscilacije u kretanju uvoza Republike Srbije. Godišnji rast izvoza u 2021. godini u odnosu na prethodnu godinu je 25,4% i to uglavnom zbog rasta uvoza energenata, naravno uz rast uvoza opreme. Robni uvoz povećan za 49,6% u januaru 2022. godine u odnosu na januar 2021. godine, ali treba biti oprezan prilikom tumačenja ovog rasta i uzeti u obzir činjenicu da je došlo do velikog rasta cena energenata na svetskom tržištu koji imaju vellko učešće u ukupnom uvozu Republike Srbije. Prognoze Narodne banke Srbije su takve da će doći do velikog porasta uvoza Srbije do 2025. godine. Po ovim procenama uvoz će da raste brže nego izvoz (NBS, 2022, p. 11). U januaru 2022. godine deficit spoljnotrgovinske razmene iznosi 713,7 miliona dolara što je povećanje za 127,4% u odnosu na isti period prethodne godine. Pri tome, pokrivenost uvoza izvozom je smanjena u odnosu na prethodnu godinu sa 84,1% u januaru 2021. godine na 73,9% u januaru 2022 godine.

Tabela 3. Izvoz, uvoz, saldo i pokrivenost uvoza izvozom Republike Srbije u periodu od januara 2019. godine do januara 2022. godine

		Izvoz	Uvoz	Saldo	Pokrivenost uvoza izvozom (%)
2019.	jan	1365,6	1914,3	-548,7	71,33678
	feb	1533,4	2067,6	-534,2	74,16328
	mar	1760,0	2333,3	-573,3	75,42965
	apr	1592,8	2214,8	-622,0	71,91620
	maj	1763,9	2331,7	-567,8	75,64867
	jun	1681,9	2122,5	-440,6	79,24146
	jul	1744,2	2452,0	-707,8	71,13377
	avg	1508,7	1985,2	-476,5	75,99738
	sep	1657,0	2079,8	-422,8	79,67112
	okt	1785,2	2369,6	-584,4	75,33761
	nov	1745,6	2315,6	-570,0	75,38435
	dec	1494,9	2544,2	-1049,3	58,75717
2020.	jan	1498,3	2010,6	-512,3	74,52004
	feb	1630,4	2234,2	-603,8	72,97467
	mar	1543,5	2348,2	-804,7	65,7312
	apr	1104,2	1545,6	-441,4	71,44151
	maj	1280,4	1656,1	-375,7	77,31417
	jun	1577,7	2020,7	-443,0	78,07690
	jul	1685,2	2255,8	-570,6	74,70520
	avg	1552,6	2084,1	-531,5	74,49738
	sep	1863,7	2422,1	-558,4	76,94563
	okt	1950,6	2458,9	-508,3	79,32815
	nov	1905,0	2607,2	-702,2	73,06689
	dec	1909,1	2589,7	-680,6	73,71896

		Izvoz	Uvoz	Saldo	Pokrivenost uvoza izvozom (%)
2021.	jan	1655,7	1969,6	-313,9	84,06275
	feb	1920,8	2429,7	-508,9	79,05503
	mar	2261,1	2859,2	-598,1	79,08156
	apr	2100,5	2778,9	-678,4	75,58746
	maj	2013,5	2747,0	-733,5	73,29814
	jun	2189,5	3007,0	-817,5	72,81344
	jul	2195,9	2925,3	-729,4	75,06581
	avg	2043,0	2757,5	-714,5	74,08885
	sep	2324,7	2930,6	-605,9	79,32505
	okt	2292,0	3003,3	-711,3	76,31605
	nov	2317,5	3110,3	-792,8	74,51050
	dec	2249,2	3278,7	-1029,5	68,60036
2022.	jan	2017,0	2730,7	-713,7	73,86384

Izvor: Autor na osnovu podataka RZS https://data.stat.gov.rs/Home/Result/1702?languageCode=sr-Latn (preuzeto 22.03.2022 godine)

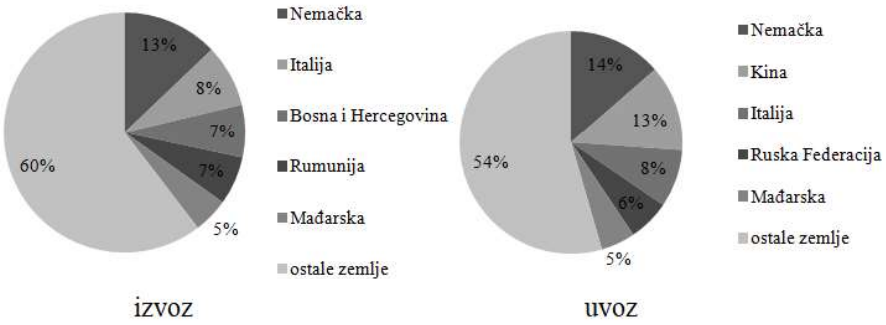
Izvoz proizvoda prerađivačke industrije čini oko 88,2% ukupnog izvoza Republike Srbije. U 2021. godini, prerađivačka industrija je zabeležila rast izvoza od 24,5% u odnosu na 2020. godinu. Od 23 oblasti prerađivačke industrije, čak u 20 oblasti je zabeležen kumulativni rast i one učestvuju sa oko 85,2% u ukupnom izvozu. Najveću vrednost izvoza postiže prehrambena industrija koja ostvaruje kumulativni rast od 26,6%, ali je učešće u ukupnom izvozu nepromenjeno u odnosu na prethodnu godinu i iznosi 10,5%. Povećano učešće u ukupnom izvozu beleži i izvoz osnovnih metala. Takođe, kumulativni rast od 24,8% postoji i kod izvoza električne opreme uz smanjenje učešća u ukupnom izvozu za 0,1 procentni poen. u odnosu na 2020. godinu. Uprkos kumulativnom rastu, smanjenje učešća u ukupnom izvozu beleže i izvoz proizvoda od gume i plastike. Uvoz prerađivačke industrije u 2021. godini je porastao za 23,2% u odnosu na prethodnu godinu zahvaljujući rastu uvoza hemikalija i hemijskih proizvoda (23,1%). Povećano učešće u ukupnom uvozu imaju uvoz osnovnih metala i uvoz električne opreme.

Rast u izvozu 2021. godine u odnosu na 2020. godinu beleže i poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo, međutim uz smanjeno učešće u ukupnom izvozu. Izvoz poljoprivredne proizvodnje, lova i uslužnih delatnosti, koje učestvuju sa 97,8% u izvozu celog sektora, je porastao za 2,5% zahvaljujući kumulativnom rastu izvoza žita, uljarica, žbunastog i jezgrastog voća. Nepovoljniji rezultat je zabeležen u izvozu jabučastog i koštičavog voća. Što se tiče uvoza, zabeležen je rast od 14,6% uz smanjenje učešća u ukupnom uvoza sa 2,8% na 2,5%. Porastao je

uvoz žita, uljarica, povrća, korenastih i krtolastih biljaka i tropskog i suptropskog voća. Smanjenje uvoza od 10% postoji kod uvoza duvana i od 6% kod uvoza agruma. Iako ima malo učešće u ukupnom izvozu od samo 3,8% u sektoru rudarstva je registrovan kumulativni rast izvoza od 434,3% u odnosu na 2020. godinu. Porastao je izvoz ruda metala. Uvoz je takođe porastao za 34,1% u 2021. godini u odnosu na prethodnu godinu i to najvećim delom zbog porasta uvoza nafte i prirodnog gasa što čini oko 74,2% uvoza čitavog sektora (RZS, 2022, pp. 34–40).

Srbija je na početku pandemije najveći deo spoljne trgovine obavljala sa zemljama sa kojima ima potpisane sporazume o slobodnoj trgovini. Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije su zemlje Evropske unije čija razmena čini 61,4% ukupne razmene Srbije, a zatim i zemlje članice CEFTA. Zemlje CEFTA su naročito značajne za izvoz nafte i naftnih derivata gvožđa i čelika, kao i poljoprivrednih proizvoda, električne energije i električnih mašina i aparata. Najvažnije zemlje koje su Republici Srbiji izvozni partneri jesu Nemačka, Italija, Bosna i Hercegovina, Rumunija i Mađarska, dok Srbija najviše uvozi robu i usluge iz Nemačke, Kine, Italije, Ruske Federacije i Mađarske (Slika 5). Kao najvažniji spoljnotrgovinski partner Republike Srbije izdvaja se Nemačka, kao i u ranijim godinama, tako da se može proceniti da u ovom segmentu nije došlo do promene. Izvoz Srbije u Nemačku čini oko 13% ukupnog izvoza Srbije, dok uvoz iz Nemačke čini oko 14% ukupnog uvoza Republike Srbije.

Slika 5. Najvažnije zemlje izvozni i uvozni partneri Republike Srbije u 2020. godini



Izvor: Autor na osnovu podataka RZS

Zaključak

Pandemija izazvana virusom COVID-19 dovela je svetsku ekonomiju u do sada nepoznatu situaciju. Naime, došlo je do recesionih kretanja, ali je kriza specifična po mnogo čemu. Prvo, uzrok je karakterističan jer se radi o bolesti, a primarni cilj je očuvanje života i zdravlja stanovništva. Drugo, specifične su i mere koje su u tom cilju preduzete, a ovde se pre svega misli na zaključavanje i ograničavanje kretanja stanovništva. To u savremenom globalizovanom svetu izaziva velike gubitke. Dogodio se ogroman pad bruto domaćeg proizvoda na globalnom nivou, kakav nije zabeležen od Drugog svetskog rata, a veliko smanjenje obima pretrpela je i međunarodna trgovina. Smanjenje su osetile i razvijene zemlje i zemlje u razvoju. Značajno je smanjen obim izvoza i uvoza u svetu, a prognoze renomiranih međunarodnih institucija o daljem razvoju nisu bile preterano optimistične.

Kao što se može videti iz prezentiranih podataka, već na početku pandemije u martu 2020. godine došlo je do značajnog smanjenja obima međunarodne trgovine. Pogođen je i proizvodni sektor, ali isto tako i sektor usluga koji je pretrpeo nenadoknadive gubitke. Međutim, uprkos prognozama da će oporavak sporo teći, on se dogodio brže nego što se očekivalo. Naime, već nakon nekoliko meseci, vrednost uvoza i izvoza vratila se na nivo koji je postojao pre pandemije, a ubrzo nakon toga je čak i prisutan rast. Došlo je do male izmene robne strukture s obzirom na činjenicu da su se države fokusirale na obezbeđenje medicinske opreme, a reducirana je međunarodn trgovina onih proizvoda za kojima je tražnja najviše smanjena u ovom periodu, kao što je npr. automobilska industrija.

Republika Srbija, kao zemlja u razvoju nije uspela da izbegne gubitke koji su zahvatili čitav svet. Zemlja na takvom stupnju razvoja koja je inače opterećena raznim ekonomskim problemima, dodatno se našla u problemu oko nabavke respiratora, vakcina, ali i zbog toga što je smanjena inostrana tražnja za ključnim izvoznim proizvodima naše zemlje. Prognoze međunarodnih institucija za oporavak i vraćanje na prethodno stanje zemalja Zapadnog Balkana su bile takve da se nije očekivalo da se one brzo vrate u pređašnje stanje. Međutim, oporavak međunarodne trgovine se vidno popravio za nekoliko meseci nakon velikog pada. Konkretno, videli smo da Republika Srbija beleži

rast uvoza i izvoza u januaru 2022. godine. Može se primetiti da su i izvoz i uvoz znatno veći u odnosu na godinu pre izbijanja pandemije, s tim što je rast uvoza brži od rasta izvoza pa je prisutan i rastući deficit u platnom bilansu. Najvažniji spoljnotrgovinski partneri su i dalje ostali isti. To su zemlje članice Evropske unije i zemlje članice CEFTA. Treba imati u vidu, naravno, da je pandemija još uvek u toku i da je i dalje prisutna opasnost, pa nije sigurno da li će se ovakvi trendovi nastaviti ukoliko dođe do pogoršanja globalne zdravstvene situacije.

Zahvalnica

Rad je rezultat istraživanja koje finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije po ugovoru br. 451-03-68/2022-14/200378.

Reference

1. Barlow, P., van Schalkwyk, M. C., McKee, M., Labonte, R., & Stuckler, D. (2021). COVID-19 and the collapse of global trade: Building an effective public health response. *The Lancet Planetary Health*, *5*(2), 102–107.
2. Beraha, I., & Jovićić, E. (2021). Uticaj pandemije COVID-19 na spoljnotrgovinsku razmenu između Kine i zemalja Zapadnog Balkana. In *Makroekonomska stabilnost i unapređenje konkurentnosti zemalja Zapadnog Balkana* (pp. 107–123). Institut ekonomskih nauka.
3. Carlsson-Szlezak, P., Reeves, M., & Swartz, P. (2020). Understanding the Economic Shock of Coronavirus. *Harvard Business Review*, 1–19.
4. *From Double Shock to Double Recovery: Health Financing in the Time of COVID-19*. (n.d.). [Text/HTML]. World Bank. Retrieved December 12, 2021, from https://www.worldbank.org/en/topic/health/publication/from-double-shock-to-double-recovery-health-financing-in-the-time-of-covid-19
5. Gruszczynski, L. (2020). The COVID-19 Pandemic and International Trade: Temporary Turbulence or Paradigm Shift? *European Journal of Risk Regulation*, *11*(2), 337–342. https://doi.org/10.1017/err.2020.29
6. IMF. (2020). *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*. International Monetary Fund. https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020
7. IMF. (2022). *World Economic Outlook Update, January 2022: Rising*

Caseloads, A Disrupted Recovery, and Higher Inflation. International Monetary Fund. https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/01/25/world-economic-outlook-update-january-2022

8. Munitlak Ivanović, O., & Vujić, M. (2021). Posledice delovanja Covid-19 na ekonomski sektor i životnu sredinu. *Ecologica*, *28*(101), 118–124. https://doi.org/10.18485/ecologica.2021.28.101.18
9. NBS. (2022). *Macroeconomic Development in Serbia*. National Bank of Serbia.
10. OECD. (2020). *COVID-19 and international trade: Issues and actions*. OECD. https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/
11. Prašćević, A. (2020). Ekonomski šok pandemije Covid 19 – Prekretnica u globalnim ekonomskim kretanjima (Economic Shock Of The Covid-19 Pandemic—A Turning Point In Global Economic Developments). *Ekonomske Ideje i Praksa*, *37*(1), 7–22.
12. RZS. (2022). *Trendovi-IV kvartal 2021.* Republički zavod za statistiku.
13. Savić, N., Lazarević, J., Vjetrov, A., & Marinković, E. (2021). Serbian economy recovery in the post COVID-19 era: Cluster approach. *Ekonomika Preduzeca*, *69*(3–4), 243–259. https://doi.org/10.5937/EKOPRE2103243S
14. Taleb, N. N. (2016). *Crni labud: Uticaj krajnje neverovatnih zbivanja* (5. izdanje). Heliks. https://www.heliks.rs/crni_labud.php
15. Tomić, M., Antonijević, M., & Pejović, B. (2021). Uticaj pandemije COVID-19 na kretanje SDI-iskustva Srbije. *Ekonomske Ideje i Praksa*, *42*, 47–72.
16. World Bank. (2021). *Western Balkans Regular Economic Report No.20, Greening the Recovery* (No 20). World Bank.
17. WTO. (2021). *World Trade Statistical Review 2021*. World Trade Organization
18. www.stat.gov.rs
19. www.stats.wto.org

EFFECTS OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE FOREIGN TRADE OF THE REPUBLIC OF SERBIA

The world has had a crisis because of a pandemic caused by the covid-19 virus in the last two years. The crisis that started as a health crisis quickly spread to the economic system. Transmission occurred through the increased health care costs, but mostly due to the lockdown in most countries. Such a situation has obstructed the economic functioning of countries and has particularly affected international economic relations. The paper deals with the foreign trade trends of the Republic of Serbia during the global pandemic. The subject is to analyse what kind of changes there are in the Serbian balance of trade. International trade was challenging, and commodity priorities changed, so the most demanded was medical equipment, but the question is how this affected the exchange of other commodity groups. The paper aims to analyze the effects of the pandemic on the foreign trade of the Republic of Serbia. The aim is to investigate how the global state of emergency has changed the scope and structure of exports and imports.
Keywords: pandemic, foreign trade, import, export, Republic of Serbia

UTICAJ PANDEMIJE COVID-19 NA ORGANIZACIONE PROMENE U PREDUZEĆIMA

Aleksandar Štajn*

Iako su razlozi za sprovođenje organizacionih promena različiti, one najčešće predstavljaju odgovor na uočenu pretnju iz okruženja. Pandemija KOVID-19 stvorila je krizu bez presedana, prouzrokujući drastične poremećaje u kompanijama širom sveta. Ovaj rad ima za cilj da, na osnovu pregleda dostupne literature i rezultata relevatnih istraživanja, sistematizuje dosadašnja iskustva u vezi sa uticajem pandemije koronavirusa na organizacione promene, te da na bazi istraživačkih pitanja, kroz empirijsko istraživanje sprovedeno među menadžerima u tri kompanije otkrije uticaj pandemije na organizacione promene u Srbiji. U radu će biti iznete preporuke u vezi sa metodologijom prevazilaženja otpora promenama i najefikasnijim modelima organizacionih promena posmatrajući ih kao alat za poboljšanje organizacionih performansi preduzeća u vreme upravljanja krizom. Rad će tretirati organizacione promene i kao dugoročnu posledicu pandemije, s obzirom na prirodu ove krize koja je uticala na većinu korporativnih funkcija ali i na mogućnost nastanka nove krize u skorijoj budućnosti. S tim u vezi rad donosi i odgovor na pitanje u vezi sa dugoročnošću promena i nakon prestanka pandemije.

Ključne reči: organizacione promene, pandemija KOVID 19, otpor promenama, upravljanje krizom, modeli organizacionih promena

Uvod

Pandemija COVID-19 stvorila je krizu bez presedana, u smislu obima i društvenih, ekonomskih i ekoloških implikacija (Boiral, et al., 2021). Ova pandemija izazvala je drastične poremećaje u kompanijama širom sveta. Neizvesnost koju je sa sobom donela, uticala je na fizičko i mentalno zdravlje i zaposlenih i lidera u organizacijama, u svim privrednim granama. Pored uticaja na ljude, posebno na žrtve sa teškim

* Biznis inovacioni centar Kragujevac, e-mail: astajn@gmail.com

simptomima i preopterećene zdravstvene sisteme, politike ograničenja i zaustavljanje ekonomskih aktivnosti u većini industrijalizovanih zemalja doveli su do ekonomske krize čija se ozbiljnost često poredi sa onom iz 1929. godine (Boiral, et al., 2021).

Pandemija je postavila različite barijere koje primoravaju lidere da pronađu nove metode i prilagode se okolnostima. Tehnološki napredak omogućio je rad na daljinu koji je za određene profesije i pozicije ukinuo ograničenje fizičkog prisustva na radnom mestu. Shodno tome, sa usvojenim naredbama o ostanku kod kuće, organizacije su bile prinuđene da ponovo procene da li njihova kultura i tehnologije na radnom mestu mogu uspešno da podrže prelazak na rad na daljinu sa punim radnim vremenom (Mercedes & Burrell, 2021).

Pandemija koronavirusa primorala je svaku industriju da krene u nepoznato. Štaviše, pandemija je stvorila endemsku situaciju neizvesnosti i konfuzije u vezi sa rizicima za zaposlene, merama i najboljim praksama koje organizacije treba da usvoje, pritiscima stejkoldera, potencijalom za nove talase zaražavanja i prognoziranih trajnih promena navika potrošača (Boiral, et al., 2021). U tom smislu, iako se možda čini da brendiranje poslodavaca u trenutku ovako velike krize nije prioritet, kompanije trenutno moraju da poštuju, štite i čak poboljšavaju svoju reputaciju, kako interno, tako i eksterno (Bucata, 2021).

Iako COVID-19 nije uključivao krizu za sve organizacije, često je izazivao ogromne organizacione promene i imao značajan uticaj na unutrašnje procese organizacija (Heide & Simonsson, 2021). Hajd i Simonsson podsećaju da su organizacije morale da pronađu nove načine komunikacije, vođenja i organizovanja kada su zaposleni počeli da rade od kuće. Neke organizacije su morale da isporuče nove proizvode i usluge, a neke da otpuštaju zaposlene. Stoga je u mnogim organizacijama pandemija uključivala neočekivane situacije ispunjene složenošću i nejasnoćama.

Dosadašnja istraživanja pokazuju da se autori slažu da je epidemija koronavirusa primorala lidere da sprovedu inicijative za promene kako bi odgovorili na društvene potrebe javne bezbednosti, bezbednosti zaposlenih na radnom mestu i marketinga svojih proizvoda, te kako bi

„preživeli" novonastalu krizu (Heide & Simonsson, 2021; Fusch, et, al., 2020; Amis & Janz, 2020).

Organizacione promene

U literaturi ne postoji sveobuhvatna definicija organizacionih promena. Stojanović – Aleksić navodi da se pod organizacionim promenama podrazumeva „promena u okviru bilo kog elementa organizacionog sistema kojom se podstiče fukcionisanje koje je na višem nivou konzistentnosti sa zahtevim okruženja" (Stojanović-Aleksić, 2007).

Bauer i Erdogan organizacionu promenu predstavljaju kao kretanje organizacije iz jednog stanja u drugo i može imati mnogo oblika (Bauer & Erdogan, 2012).

S obzirom da se pod promenom podrazumeva razlika stanja jedne pojave u dve vremenske tačke, Stojanović – Aleksić smatra da intenzitet, način i uticaj sprovođenja promena na organizaciju može biti ekstremno različit od slučaja do slučaja, pa se i organizacione promene mogu klasifikovati na različite načine (Stojanović-Aleksić, 2007).

Kao indikatore organizacionih promena, Bauer i Erdogan apostrofiraju organizacijski rast i loše performanse preduzeća, dok Stojanović – Aleksić navodi da kriza predstavlja osnovni generator organizacionih promena i inicirana je promenama u okruženju, kao i procesima u samoj organizaciji.

Otpor promenama

Neuspeh sprovođenja promena može uticati na sposobnost kompanije da preživi kriznu stuaciju u kojoj se našla. Bez obzira na to, zaposleni nisu uvek naklonjeni promenama.

Prema istraživanju iz 2007. godine koje je sprovelo Društvo za upravljanje ljudskim resursima (SHRM), otpor promenama jedan je od dva glavna razloga zašto napori da se promena sprovede, ne uspevaju (Bauer & Erdogan, 2012).

Na osnovu pregleda literature i sprovedenih istraživanja (Fusch, et. al., 2020; Calder, 2013; Bauer & Erdogan, 2012; Mercedes & Burrell, 2021; Fakhro 2021; Waddell & Sohal, 1998) može se izvesti zaključak da

sledeći faktori utiču na javljanje otpora promenama u organizacijama:

Promena remeti navike ljudi.
Promena neizbežno donosi osećaj neizvesnosti.
Strah od neuspeha
Strah od gubitka moći i uticaja.
Istorija neuspešnih promena.

Iako klasična teorija organizacije smatra otpor izvorom sukoba nepoželjnim i štetnim za organizaciju, postavlja se pitanje da li otpor zaista, u svim situacijama, predstavlja negativnu silu (Waddell & Sohal, 1998; Bauer & Erdogan, 2012).

Waddell i Sohal dolaze do rezultata istraživanja koji pokazuje da je otpor promenama postao prepoznat kao ono što on zaista jeste: kompleksan, višestruki fenomen koji je uzrokovan nizom faktora. Štaviše, počeo je da se formira konsenzus mišljenja da, suprotno klasičnoj teoriji, otpor (i sukob koji on može izazvati) možda nije neprijatelj promena. Umesto toga, postoji jak slučaj koji sugeriše da otporu ne treba pristupiti suprotstavljeno, jer može da igra korisnu ulogu u naporima zasprovođenje organizacionih promena (Waddell & Sohal, 1998).

U skladu sa tim, autori pronalaze da otpor igra ključnu ulogu u uticaju na veću stabilnost organizacije. Dok pritisak iz spoljašnjeg i unutrašnjeg okruženja i dalje podstiče promene, otpor je faktor koji može uravnotežiti ove zahteve sa potrebom za konstantnošću i stabilnošću (Waddell & Sohal, 1998).

Planiranje i efikasno sprovođenje promena

Prema Bauer i Erdogan, jedan od najkorisnijih okvira za planiranje i efikasno sprovođenje promena jeste trostepeni model planirane promene Kurta Levina, koga čine faze „odmrzavanja", promene i „ponovnog zamrzavanja".

Pretpostavlja se da će sprovođenje promena u organizaciji naići na otpor. Stoga bi izvođenje promene bez prethodne pripreme verovatno dovelo do neuspeha. Umesto toga, organizacije bi ovaj proces trebalo da započnu fazom odmrzavanja, odnosno obezbeđivanjem da članovi

organizacije budu spremni i prijemčivi za promene. Nakon toga sledi promena, odnosno izvršenje planiranih promena. Konačno, ponovno zamrzavanje uključuje obezbeđivanje da promena postane trajna i da nove navike, pravila ili procedure postanu norma (Bauer & Erdogan, 2012). Može se zaključiti da ovaj model odgovara paradigmi ekvilibrijuma, odnosno prekinute ravnoteže, u kome se smenjuju periodi promena i stabilnosti.

Upravo prema kriterijumu uključenosti u proces promena i spremnosti članova organizacije da se proces promena pokrene i realizuje, može se posmatrati i Koterov proces promene u osam sledećih faza:

1. Razvijanje svesti o neophodnosti promena.
2. Formiranje koalicije za realizaciju promena.
3. Određivanje vizije i strategije promena.
4. Komuniciranje plana promene.
5. Uklanjanje prepreka za promene.
6. Ostvarivanje malh pobeda.
7. Konsolidovanje postignutog stanja i nastavak daljih promena.
8. Usađivanje novih pristupa u kulturu kompanije (Kotter, 2012).

Kao treći, trebalo bi pomenuti ADKAR model organizacionih promena. Naziv ovog modela je akronim, sastavljen od početnih slova engleskih termina Awareness (svesnost), Desire (želja), Knowledge (znanje), Ability (sposobnost) i Reinforcement (pojačanje). Hiatt (2006) ga definiše kao model za promene u biznisu, javnom sektoru i zajednici. Ovaj model se fokusira na principe promena koji su efikasni i na individualnom nivou, ali su su dizajnirani i tako da mogu da se primenjuju na veliku grupu ljudi ili čak na celu organizaciju.

Pri praktičnoj implementaciji navedenih modela u organizacijama, postavlja se pitanje koji će od njih dati najbolje rezultate. Ukoliko se upotrebe ova tri navedena modela, jedan od metoda procene njihove efikasnosti može biti zasnovan na vertikalnoj putanji promena. Tako se može pretpostaviti da će Koterov model biti efikasniji ukoliko promena kreće odozgo na dole, s obzirom da je usmeren uglavnom na menadžment višeg nivoa.

Sa druge strane, Levinov i ADKAR model su korisni u situacijama u kojima je otpor promenama snažan. Svakako, prilikom implementacije bilo kog od pomenuta tri modela neophodno je aktivno učešće članova organizacije u kojoj se promena sprovodi.

Pored ova tri modela, Dunphy i Stace su izneli situacioni ili nepredviđeni model promene, koji naglašava činjenicu da organizacije treba da menjaju svoje strategije promena u skladu sa promenama u okruženju da bi se došlo do „optimalnog uklapanja" (Dunphy & Stace, 1993).

Organizacione promene i pandemija COVID-19

Pandemija COVID-19 prouzrokovala je da odluke svetskih političkih i zdravstvenih vlasti budu usmerene na potpunu promenu, do tada uobičajenog, svakodnevnog ponašanja, što je, naravno, uticalo i na preispitivanje organizacione politike u brojnim preduzećima

Veličina pandemije podstakla je poslovne lidere da brzo sprovedu inicijative za promene kako bi odgovorili na društvene potrebe javne bezbednosti, bezbednosti zaposlenih na radnom mestu i marketinga svojih proizvoda, kako bi preživeli krizu (Fusch, et. al., 2020). Fusch naglašava da su organizacione promene tokom pandemije COVID-19 ključne, pozivajući se na Međunarodnu organizacija rada (International Labour Organization) koja procenjuje da će 436 miliona kompanija doživeti značajan poremećaj poslovanja koji će dovesti do promena, napominjući da je oko 68% ukupne svetske radne snage, uključujući 81% poslodavaca i 66% samozaposlenih bilo pogođeno preporučenim ili obaveznim zatvaranja radnih mesta.

U studiji koja istražuje odnos pandemije, organizacionih promena i stilova liderstva u švedskim privatnim kompanijama, Fakhro izdvaja sledeće odgovore na krizu:

- rad na daljinu
- osnaživanje timova i promena hijerarhijskog reda
- ograničičenje proizvodnih dana na ponedeljak, utorak i sredu, na 72 sata dnevne i noćne smene
- stvaranje stabilne infrastrukture i bezbedne komunikacione platforme svim članovima tima.

– skraćivanje radnog vremena na 60%, uključujući i rad na daljinu.

U studiji koja predstavlja svojevrsnu sistematizaciju dosadašnjih saznanja o organizacionom odgovoru na novonastalu krizu, Boiral i saradnici tipologizuju četiri međuzavisne teme: identifikaciju rizika, planiranje organizacionih odgovora, upravljanje ljudskim resursima i primenu bezbednosnih mera, koje preporučuju različite javne organizacije.

Analizom sadržaja, Boiral i saradnici identifikuju sledeće probleme koje je proizveo negativni uticaj krize:

– otpuštanja u većini poslovnih sektora
– prekid lanca snabdevanja i problemi sa zalihama, koje su prouzrokovale nestabilnosti dobavljača i iznenadna neravnoteža između ponude i potražnje za određenim proizvodima
– smanjenje zarada
– nedostatak radne snage u sektorima koji su uvećali proizvodnju i prodaju svojih proizvoda
– izostajanje sa posla
– nedostatak sezonskih radnika usled zatvaranja granica, naročito u sektoru poljoprivrede.

S obzirom da je kriza uticala na sve organizacione aktivnosti, autori pronalaze da je 89% studija pomenulo barem jednu organizacionu praksu koja je uspostavljena za upravljanje pandemijom, a koja se može nazvati organizacionom promenom (Boiral & al, 2021). Ove promene se mogu grupisati u pet glavnih tema, kao što su: menadžment ljudskim resursima, društvena i ekološka odgovornost organizacija, reorganizacija poslovanja, upravljanje zdravstvenim aspektima i specifične mere upravljanja krizama, a među njima se izdvajaju:

– formiranje jedinice za pomoć i psihološku podršku zaposlenima
– uspostavljanje rada na daljinu
– smanjenje radnog vremena
– promene u poslovnim modelima (promena ciljne grupe potrošača, usmerenost na lokalne kupce)
– diversifikacija dobavljača
– povećanje zaliha strateških proizvoda kako bi se ograničio rizik od prekida lanca snabdevanja

- medicinske mere (socijalno distanciranje, podela zaštitnih maski, čišćenje radnih prostora, zabrana spoljnih posetilaca, postavljanje interne laboratorije za brzo testiranje zaposlenih)
- formiranje kriznog odeljenja
- formiranju krizne jedinice koja okuplja glavne lidere i predstavnike funkcija kompanije (ova krizna jedinica pruža globalniji pogled na situaciju i daje veći legitimitet donetim odlukama)
- restruktuiranje i prilagođavanje poslovanja novim potrebama koje su rezultat pandemije (Boiral, et al., 2021).

D'Auria i De Smet dodaju i značaj formiranja mreže timova. Mreža timova sastoji se od veoma prilagodljivog skupa grupa, koje su ujedinjene zajedničkom svrhom i rade zajedno na sličan način na koji pojedinci u jednom timu sarađuju. Tokom krize, mreža timova sprovodi aktivnosti i van uobičajenog poslovanja (D'Auria & De Smet, 2020).

Deloit (Deloitte), vodeći globalni pružalac usluga revizije, konsaltinga, finansijskog savetovanja, savetovanja o riziku, porezu i sl., u svom dokumentu „Combating COVID-19 with an agile change management approach" („Borba protiv Kovida 19 agilnim pristupom upravljanja promenama"), smatra da postoji potreba da organizacije i rukovodstvo aktiviraju svoje planove za kontinuitet poslovanja i razmotre primenu agilnog pristupa upravljanja promenama kako bi izgradile organizacionu otpornost i prevazišle krizu koju je pandemija sa sobom donela (Deloitte, 2020). Deloit ističe dve ključne preporuke, a to je formiranje centralne jedinice za reagovanje i uspostavljanje jasne i konzistentne komunikacione strategije.

Metodologija istraživanja

Predmet istraživanja određen je činjenicom da je pandemija COVID-19 uticala na zdravstvene, ekonomske i socijalne aspekte života, menjajući životne i poslovne navike društava i pojedinaca širom sveta, ostavljajući za sobom širok spektar posledica.

Osnovni cilj istraživanja je bio da se utvrdi da li su lideri pod uticajem pandemije i njenih posledica bili primorani da promene i način rukovođenja i da li je ova pandemija uticala da preduzeća uđu u proces nekog oblika organizacionih promena.

Na osnovu predmeta i ciljeva istraživanja, kao i pregledane dostupne literature, sprovedeno empirijsko istraživanje je trebalo da odgovori na sledeća istraživačka pitanja:

Da li je je pandemija COVID-19 prouzrokovala promene u stilu liderstva kod domaćih rukovodilaca?

Koji tip liderstva domaći rukovodioci smatraju najpodesniji u kriznim situacijama, kakva je pandemija COVID-19?

Da li je pandemija COVID-19 prouzrokovala organizacione promene u domaćim preduzećima?

Ukoliko je pandemija COVID-19 prouzrokovala organizacione promene u domaćim preduzećima, od čega su se te promene sastojale?

Da li će organizacione promene koje su podstaknute pandemijom COVID-19 nastaviti da se primenjuju i nakon prestanka pandemije?

Empirijski deo istraživanja sproveden je metodom anketiranja za čije potrebe je kreiran anketni upitnik koji se sastojao od 28 pitanja koja su se odnosila na sledeće faktore:

F1: Stil liderstva pre i tokom pandemije

F2: Organizacione promene motivisane pandemijom

F3: Dugoročna primena preduzetih organizacionih promena

Anketirano je ukupno 28 menadžera u tri organizacije, od kojih se prva bavi proizvodnjom građevinskog materijala, druga je proizvodna firma svetskog brenda u oblasti gaziranih osvežavajućih pića, koja u Srbiji posluje u oblasti distribucije, a treća kompanija se bavi proizvodnjom autokomponenti koje izvozi na inostrana tržišta.

Kada je u pitanju starosna dob anketiranih, devet ispitanika je staro između 25 i 34 godine, 12 ima između 35 i 44 godine, šestoro anketiranih između 45 i 54 godine, te samo jedan menadžer ima preko 55 godina

Pitanja u anketnom upitniku su bila zatvorenog tipa i postavljena su u sledećim formatima:

Likertova skala,

„da-ne“ pitanja,

pitanja sa više ponuđenih odgovora.

Prikupljanje podataka izvršeno je elektronskim putem,

popunjavanjem anketnog upitnika na platformi „Google Forms“ (link https://forms.gle/dFHFGT9Mat7gKWPKA)

Podaci dobijeni istraživanjem obrađeni su u programu IMB SPSS Statistics.

Rezultati istraživanja

Odogovri na prva dva pitanja pokazuju da u redovnim okolnostima 35,7% anketiranih menadžera preferira transakcioni stil liderstva, a da je najveći broj onih koji nemaju izražen stav, dok je za vreme pandemije 78,6% ispitanih negovalo transakcioni stil, čime se može zaključiti da su ispitanici skloni transakcionom liderstvu u vreme krize.

Tabela 1: Sklonost ka transakcionom liderstvu

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	7	25.0	25.0	25.0
	3.00	11	39.3	39.3	64.3
	4.00	8	28.6	28.6	92.9
	5.00	2	7.1	7.1	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Tabela 2: Stav prema transakcionom liderstvu za vreme pandemije

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	7.1	7.1	7.1
	3.00	4	14.3	14.3	21.4
	4.00	8	28.6	28.6	50.0
	5.00	14	50.0	50.0	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Takođe, anketrani menadžeri izjašnjavali su se i prema stavu o transformacionom stilu liderstva tokom pandemije. Predstavljena tabela pokazuje da su se ispitanici u najvećoj meri (96,4%) složili sa idejom korišćenja ovog stila liderstva.

Tabela 3: Transformaciono liderstvo u vreme krize

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3.00	1	3.6	3.6	3.6
	4.00	3	10.7	10.7	14.3
	5.00	24	85.7	85.7	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Analizom odgovora na pitanje koje je glasilo: „Pojava pandemije uticala je na promenu mog stila liderstva“, dolazi se do zaključka da je svega 35,7% (10 od 28) ispitanika saglasno sa ovom konstatacijom.

Tabela 4: Promena stila liderstva tokom pandemije

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	5	17.9	17.9	17.9
	2.00	7	25.0	25.0	42.9
	3.00	6	21.4	21.4	64.3
	4.00	10	35.7	35.7	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Tabela br. 5 pokazuje da je 42, 9% ispitanih menadžera saglasno da je pandemija pokrenula organiazcione promene u njihovim kompanijama, a 28,6% isptanih se ne slaže sa ovom tvrdnjom. Interesantan je visok procenat anketiranih (28,6%) koji nema jasan stav po ovom pitanju.

Tabela 5. Organizacione promene izazvane pandemijom

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	3	10.7	10.7	10.7
	2.00	5	17.9	17.9	28.6
	3.00	8	28.6	28.6	57.1
	4.00	11	39.3	39.3	96.4
	5.00	1	3.6	3.6	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Sledeće pitanje se odnosilo na tip sprovedenih organizacionih promena koje su se desile u organizaciji kao posledica pandemije Kovid-19. Ispitanici su pored opredeljivanja za promene u strukturi, stvaranje novih timova, stvaranje novih lidera, promene u zalihama, mogli da

odaberu i opciju ništa od navedenog.

Naredna tabela pokazuje distribuciju izabranih odgovora, analizom sa višestrukim odgovorima u programu IBM SPSS Statistics.

Tabela 6: Tip sprovedenih organizacionih promena

		Responses		Percent of Cases
		N	Percent	
tip_promene	struktura	3	7.9%	10.7%
	novi timovi	4	10.5%	14.3%
	novi lideri	5	13.2%	17.9%
	zalihe	14	36.8%	50.0%
	ništa od navedenog	12	31.6%	42.9%
Total		38	100.0%	135.7%

Izvor: Autor

Može se primetiti da je u čak 31,6% slučajeva izabrana poslednja opcija, a najviše puta je odabrana opcija promena na zalihama (36,8%), što je i očekivano, s obzirom na zatvaranje granica i probleme u distribuciji materijala potrebnog za proizvodnju.

Na pitanje koje je glasilo „Da li je tokom pandemije došlo do promena u lancu snabdevanja?“, 67,9%ispitanika je odgovorilo potvrdno, dok je 32,1% odgovorilo negativno.

Tabela 7: Promene u lancu snabdevanja pod uticajem pandemije

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	da	19	67.9	67.9	67.9
	ne	9	32.1	32.1	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Tabela koja sledi pokazuje da je među menadžerima koji su potvdili da je bilo promena u lancu snabdevanja, samo jedan iz kompanije koja se bavi distribucijom pića, što može opravdati činjenicom da kompanija ima sopstvenu punionicu u Grčkoj, da su njihovi proizvodi (za razliku odostale dve kompanije) ograničenog roka trajanja, te da zbog blizine punioce i urednog snabdevanja nije imala ovu vrstu problema.

Od anketiranih menadžera iz preduzeća za proizvodnju autokomponenti, ni jedan menadžer nije odabrao negativan odgovor, što se može obrazložiti činjenicom da veliki deo potrebnog materijala za proizvodnju, u kompaniju stiže iz Kine, u kojoj je pandemija i buknula i

koja je sprovela najstrože mere zatvaranja u prvim mesecima krize.

Tabela 8: Promene u lancu snabdevanja u pojedinačnim kompanijama

			promene		Total
			da	ne	
Kompanija	Građevinski materijal	Count	9	2	11
		% within pand_snabd	47.4%	22.2%	39.3%
	Distribucija pića	Count	1	7	8
		% within pand_snabd	5.3%	77.8%	28.6%
	Autokomponente	Count	9	0	9
		% within pand_snabd	47.4%	0.0%	32.1%
Total		Count	19	9	28
		% within pand_snabd	100.0%	100.0%	100.0%

Izvor: Autor

Sledeći set pitanja odnosio se na rad na daljinu i na eventualne probleme u komunikaciji sa zaposlenima, u organizovanju posla i efikasnosti onlajn obavljanja radnih zadataka. Ispitanici su izražavali saglasnost sa datom konstatacijom na petostepenoj Likertovoj skali.

Dobijeni rezultati su pokazali da se 89,3% menadžera izjasnilo da su njihovi zaposleni tokom lokdauna prešli na rad na daljinu, a da je od ukupnog broja ispitanika, 35,7% njih nailazilo na probleme komunikaciji sa zaposlenima. Veći procenat ispitanika (60,7%) se složio sa konstatacijom da je radni proces i izvršavanje planiranih zadataka teže kontrolisati u virtuelnm okruženju nego uživo, a više od poolovine (53,6%) se nije složilo sa konstatacijom da rad od kuće utiče na pad poverenja između menadžera i zaposlenih. Većina ispitanika, njih 57,1%, izjasnila se da nisu bili u prilici da grade timove kroz rad na daljinu.

Odgovorima na sledeće pitanje trebalo je utvrditi da li je pandemija uticala na promene u procesu proizvodnje i na koji način. Kao što pokazuje Tabela br. 9, 62,1% ispitanika je odgovorilo da pandemija nije uticala na proizvodni proces, dok je 20% anketrianih menadžera svojim zaposlenima obezbedilo skraćeno radno vreme, a 13,8% menadžera je ograničilo rad na određene dane u toku nedelje.

Tabela 9: Promene u procesu proizvodnje

		Responses		Percent of Cases
		N	Percent	
tip_promene[a]	ograničenje na određene dane u toku radne nedelje	4	13.8%	14.3%
	manji broj smena	1	3.4%	3.6%
	skraćeno radno vreme	6	20.7%	21.4%
	ništa od navedenog	18	62.1%	64.3%
Total		29	100.0%	103.6%

Izvor: Autor

Sledeća tabela predstavlja raspodelu odgovora na konstataciju da se održavanje fizičke distance, kao jedne od mera prevencije, odražava na efektivnost i efikasnost zaposlenih u neproizvodnim delovima kompanije, a na osnovu rezultata se može primetiti da čak 64% ispitanika nema jasan stav povodom ove tvrdnje, te da se tek 17,9% slaže sa ovom konstatacijom.

Tabela 10: Uticaj fizičke distance na efektivnost i efikasnost zaposlenih

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.00	2	7.1	7.1	7.1
	2.00	3	10.7	10.7	17.9
	3.00	18	64.3	64.3	82.1
	4.00	4	14.3	14.3	96.4
	5.00	1	3.6	3.6	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Svi ispitani menadžeri potvrdili su da su tokom pandemije svojim zaposlenima organizovali onlajn obuke, a kada je u pitanju otpuštanje zaposlenih tokom pandemije, primećuje se da menadžeri u velikoj meri nisu bili prinuđeni da otpuštaju svoje zaposlene (92,9%).

Tabela 11: Otpuštanje zaposlenih za vreme pandemije

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	da	2	7.1	7.1	7.1
	ne	26	92.9	92.9	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Pitanjem „Da li Vas je pandemija motivisala da menjate postojeći

hijerarhijski red osnaživanjem timova?“, želelo se ispitati da li je pandemija uticala na lidere da se okrenu agilnom liderstvu. Kao što tabela pokazuje, većuna lidera (60,7%) nije se odlučila na ovaj način motivisanja zaposlenih, dok je 40,3% odgovorilo potvrdno na ovo pitanje.

Tabela 12: Promena hijerarhijskog reda osnaživanjem timova

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	da	11	39.3	39.3	39.3
	ne	17	60.7	60.7	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

S obzirom da su u radu navedene preporuke iz inostrane literature za formiranje centralnog međufunkcionalnog tima koji bi olakšao funkcionisanje organizacije tokom kriza kakva je pandemija COVID-19, ispitanicima je postavljeno pitanje „Da li ste izgradili međufunkcionalni centralni tim za reagovanje koji čine stručnjaci iz funkcionalnih celina preduzeća?

Tabela 13: Međufunkcionalni tim za reagovanje

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	da	14	50.0	50.0	50.0
	ne	14	50.0	50.0	100.0
	Total	28	100.0	100.0	

Izvor: Autor

Rezultati pokazuju da je podjednak broj menadžera odgovorio pozitivno i negativno.

Poslednja dva pitanja trebalo je da istraže da li su kompanije i pre pandemije uvele određene promene koje su kasnije sprovedene tokom pandemije, kao i da se otkrije da li će se neke od uvedenih promena tokom pandemije primenjivati i nakon proglašenja njenog prestanka. Ispitanici su mogli da odaberu više odgovora, a ponuđeni su: rad na daljinu, eukacija i seminari na daljinu, održavanje fizičke distance u zatvorenom prostoru, korišćennje skrambordova, menjanje organizacije kroz osnaživanje timova i ništa od navednog.

Tabela 14: Promene pre pandemije

		Responses		Percent of Cases
		N	Percent	
mere_koje_su_korišćene_pre_pandemije	rad na daljinu	5	12.5%	17.9%
	edukacije i seminari na daljinu	11	27.5%	39.3%
	održavanje fizičke distance u zatvorenom prostoru	7	17.5%	25.0%
	menjanje hijerarhije kroz osnaživanje timova	8	20.0%	28.6%
	Ništa od navedenog	9	22.5%	32.1%
Total		40	100.0%	142.9%

Izvor: Autor

Tabela 15: Promene posle pandemije

		Responses		Percent of Cases
		N	Percent	
mere_koje_će_se_koristiti_posle_pandemije	rad na daljinu	18	36.0%	64.3%
	edukacije i seminari na daljinu	19	38.0%	67.9%
	održavanje fizičke distance u zatvorenom prostoru	4	8.0%	14.3%
	menjanje hijerarhije kroz osnaživanje timova	5	10.0%	17.9%
	Ništa od navedenog	4	8.0%	14.3%
Total		50	100.0%	178.6%

Izvor: Autor

Prva tabela pokazuje da su menadžeri pre pandemije u nekim slučajevima dozvoljavali rad na daljinu (12;5%), a da su kao pogodnost koristili onlajn edukaciju i seminare za zaposlene (27,5). Takođe, 22,5% menadžera se opredelilo za odgovor „Ništa od navedenog".

Druga tabela donosi podatke da će menadžeri nastaviti da koriste onlajn edukacije i seminare (38%), kao i rad na daljinu (36%) što ukazuje na porast u odnosu na prvo pitanje. Takođe, ništa od navedenog neće koristiti samo 8% ispitanih, što je manje u odnosu na isti odgovor u pitanju koje se odnosilo na stanje pre pandemije, čime se može zaključiti

da će pandemija u ova dva slučaja imati uticaj i na poslovanje nakon proglašenja njenog prestanka.

Diskusija rezultata

S obzirom da je većina ispitanika (78,6%) odgovorila da se slaže sa konstatacijom koja je ukazivala na neophodnost transakcionog stila liderstva za vreme krize poput pandemije COVID-19, a da je u isto vreme 96,4% anketiranih saglasno sa stavovima koji potvrđuju upotrebu transformaciong liderstva za vreme pandemije, može se pretpostaviti da menadžeri praktikuju oba stila lidertsva u zavisnosti od konkretne situacije. S obzirom da je samo samo 35,7% njih direktno odgovorilo da je pandemija promenila njihov način vođstva, može se zaključiti da pandemija kod većine anketiranih nije uticala na promenu stila liderstva. Ispitanici su saglasni da je transakcioni stil rukovođenja najpodesniji za upravljanje zaposlenima i organizacijom za vreme kriza poput pandemije COVID -19.

Ukupno 42,9% ispitanih menadžera se direktno saglasilo sa konstatacijom da je pandemija izazvala organizacione promene u njihovim kompanijama, a procenat anketiranih od 28,6% koji nemaju jasan stav po ovom pitanju. ukazuje da su sprovedene promene bile verovatno inkrementalne i da ih menadžeri zapravo nisu percipirali kao organizacione promene, što se pokazalo i sledećim rezultatima. Naime, 31,6% ispitanika se izjasnilo da se u njihovoj kompaniji nije desio ni jedan tip promene, što znači da je 68,4% anketiranih odabrao bar jedan tip promene, što je znatno više od prvobitnih 42,9%, čim se može potvrditi prethodna pretpostavka. Ako se uzme u obzir da ni jedan menadžer iz kompanije koja distribuira osvežavajuća pića nije odabrao ni jednu ponuđenu promenu, može se pretpostaviti i da je pokretanje bilo kog tipa organizacione promene tokom pandemije bilo uslovljeno i vrstom bazične aktivnosti preduzeća.

S obzirom na pomenute rezultate, te da je 67,9% ispitanika odgovorilo da je tokom pandemije došlo do promene u lancu snabdevanja, a da je 89,3% anketiranih potvrdilo da su zaposleni u neproizvodnim delovima komapnije prešli na rad na daljinu, može potvrditi da je pandemija COVID-19 prouzrokovala organizacione

promene u domaćim preduzećima, a da većina anketiranih menadžera (62,1%) smatra da sam proces proizvodnje nije pretrpeo promene.

Odgovorom na poslednje pitanje: „Da li će organizacione promene koje su podstaknute pandemijom COVID-19 nastaviti da se primenjuju i nakon prestanka pandemije?“ trebalo je ispitati koje će se sprovedene organizacione promene koristiti i nakon prestanka pandemije.

Dobijeni odgovori pokazuju da će i nakon prestanka pandemije domaći rukovodioci u najvećoj meri obezbediti zaposlenima rad na daljinu (64,3%) i onlajn obuke i seminare (67,9%), čime se može pretpostaviti da pandemija nije uticala samo na konkretne organizacione promene, već i na promenu kulture kompanija, naročito ako se ovi rezultati uporede sa tabelom koja pokazuje primenu ponuđenih opcija pre izbijanja pandemije, kao i podatak da se više od polovine menadžera ne slaže sa konstatacijom da rad od kuće utiče na pad poverenja između menadžera i zaposlenog, uprkos tome što je 35,7% njih imalo problema u komunikaciji tokom rada na daljinu, a 60,7% smatra da se radni proces i izvršavanje planiranih zadataka teže kontrolišu u virtuelnm okruženju nego uživo.

Zaključak

U trenutku pisanja ovog rada, iako se mere za suzbijanje virusa uveliko ublažavaju, a brojevi novih slučajeva smanjuju, Svetska zdravstvena organizacija još uvek nije proglasila prekid pandemije COVID-19. Paralelno sa ovom situacijom, nova kriza u vidu rusko-ukrajinskog rata, pored ogromnih ljudskih žrtava, proizvodi privredne i ekonomske posledice u čitavom svetu. Već više od dve godine svet živi u vanrednim okolnostima, a ako se na sve ovo dodaju i prognoze da ćemo se u budućnosti suočiti sa još strašnijim virusom od COVID-19, pretpostavka je da će opstati one organizacije koje će na vreme prepoznati nadolazeće promene i kao odgovor na njih prilagoditi im se i promeniti same sebe.

Iako je pojava pandemije koronavirusa označena krizom bez presedana u novijoj istoriji i iako su multidisciplinara istraživanja na ovu temu još uvek u početnim fazama, na osnovu dostupnih studija može se zaključiti da je pandemija prouzrokovala promene u velikom broju

organizacija, usmerivši lidere istovremeno u dva pravca: da transakcionim stilom zadrže stabilnost i jasan kurs kompanije, a da agilnim pristupom vođstvu, jasnom i iskrenom komunikacijom dopru do svakog pojedinačnog zaposlenog i pomognu mu da bez većih posledica prođe kroz period lične i poslovne neizvesnosti.

Empirijsko istraživanje u ovom radu pokazalo je da domaći lideri tokom kriznog perioda pandemije nisu bitnije menjali ustaljeni način vođstva, te da su pribegavali i transakcionom i transformacionom liderstvu.

Može se zaključiti da je u sve tri posmatrane kompanije, ne u istom obimu, došlo do određenih organizacionih promena koje je izazvala pandemija koronavirusa. Ove promene su po svojoj prirodi najčešće bile inkrementalne, pa jedan deo njih i nije bio percipiran kao stvarna promena.

Za ovaj rad je značajno to što je evidentirano da će kompanije u budućnosti, u regularnim uslovima, nastaviti sa praksom rada na daljinu, što se može smatrati promenom kulture kompanije kao promenom višeg stepena.

S obzirom na aktuelnost teme i na činjenicu da je naučna obrada ovog pitanja tek na početku, dobijeni rezultati istraživanja mogu da posluže istraživačima i kompanijama kao osnova za sledeće, obimnije analize organizacionih promena, načina rukovođenja i korporativnog ponašanja tokom pandemije, koje će doprineti uspešnijem odgovoru preduzeća na sve izvesnije krize koje nas čekaju u budućnosti.

Literatura

1. Amis, J. M., and Janz, B. D. Leading Change in Response to COVID-19. *The Journal of Applied Behavioral Science, Vol. 56(3),* 272– 278.
2. Bauer, T., and Erdogan, B. (2012). *An Introduction to Organizational Behavior*. New York: FlatWorld Knowledge Inc.
3. Boiral, O., Brotherton, M-C., Rivaud, L., and Guillaumie, L. (2021). Organizations' Management of the COVID-19 Pandemic: A Scoping Review of Business Articles. *Sustainability, 13*, 1-20.
4. Bucaţa, G. (2021). Consideration on the Covid-19 Pandemic and the New Challenges of Organizational Management. *Scientific Bulletin Vol. XXVI, No.*

2(52), 98 – 108.

5. Calder, A. M. (2013). *Organizational Change: Models for Successfully Implementing Change*. Logan : Utah State University.
6. De Smet, A., Lurie, M., St George, A. (2018*). Leading agile transformation: The new capabilities leaders need to build 21st-century organizations*, McKinsey & Company
7. Deloitte. (2020). *Combating COVID-19 with an agile change management approach*.
8. Dunphy, D. and Stace, D. (1993). The strategic management of corporate change. *Human Relations*, *Vol. 46 No. 8*, 905-920.
9. Fakhro, I. (2021). *Leadership Contribution to Organizations During Pandemic Disruption – A case Study of Private Swedish Organizations*. Uppsala: Swedish University of Agricultural Sciences.
10. Fusch, G. E., Ness, L., Booker, J. M., and Fusch, P. I. (2020). People and Process: Successful Change Management Initiatives. *Journal of Social Change Volume 12, Issue 1*, 166–184.
11. Heide, M. and Simonsson, C. (2021). What was that all about? On internal crisis communication and communicative coworkership during a pandemic. *Journal of Communication Management Vol. 25 No. 3*, 256-275
12. Hiatt, J. M. (2006). *ADKAR: a model for change in business, government and our community.* Fort Collins: Prosci Research.
13. Kotter, J. P. (2012). *Leading Change*. Boston: Harward Business Review Press.
14. Mercedes, D'A., and Burrell D. N. (2021). Managerial adaptability and business strategic change in age of COVID-19, *PSU Research Review.*
15. Stojanović-Aleksić, V. (2007). *Liderstvo i organizacione promene*. Kragujevac: Ekonomski fakultet.
16. Waddell, D., and Sohal, A. S. (1998). Resistance: a constructive tool for change management. *Management Decision 36/8*, 543–548.

THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMICS ON ORGANIZATIONAL CHANGES IN COMPANIES

Although the reasons for implementing organizational changes are different, they most often represent a response to the perceived threat from the environment. The COVID-19 pandemic has created an unprecedented crisis, thus causing drastic disruptions in companies around the world. Based on a review of available literature and the results of relevant research, this paper aims to systematize previous experiences related to the impact of the coronavirus pandemic on organizational changes, and to discover the impact of the pandemic on organizational changes in Serbia through empirical research conducted among managers in three companies on the basis of research questions.The paper will present recommendations regarding the methodology of overcoming resistance to changes and the most effective models of organizational changes, viewing them as tools to improve the organizational performance of companies in times of crisis management. The paper will also discuss organizational changes as a long-term consequence of the pandemic, given the nature of this crisis, which has not only affected most corporate functions, but also the possibility of a new crisis in the near future.In this regard, the paper provides an answer to the question related to the long-term changes even after the end of the pandemic.

Keywords: organizational change, COVID-19 pandemic, resistance to changes, crisis management, organizational change models

MERENJE VREDNOSTI GLOBALNIH BRENDOVA – PRIMER KOMPANIJE „CRH“

Igor Milojević*

Konkurentska prednost preduzeća može se obezbediti brendiranjem preduzeća i proizvoda, što impliira siguran rast i razvoj. Kako bi se taj cilj ostvario, neophodno je utvrditi vrednost brenda primenom neke od različitih metodologija. Postoje dve grupe metoda za vrednovanje brenda i to: metode utvrđivanja finansijske vrednosti i metode koje vrednovanje baziraju na ponašanju potrošača. Posmatrajući i analizirajući globalno tržište, zaključeno je da nije dovoljno razvijena svest menadžmenta o upravljanju i vrednovanju brendova. Cilj naučnog rada je izračunavanje i teorijsko sagledavanje metodologija vrednovanja brenda na bazi finansijskih pokazatelja, i na bazi percepcija i očekivanja potrošača. Ovim radom bi se doprinelo, povećanju značaja strategije vrednovanja brenda i na taj način kapitalizovala vrednost brenda i samog preduzeća.

Ključne reči: vrednost brenda, vrednovanje brenda, metod, CRH, gudvil

Uvod

Potrošači su danas visoko obrazovani, aktivni, informisani, inicijatori dijaloga i komunikacije „od usta do usta“, i više nego ikada orijentisani na dobijanje najviše moguće vrednosti za svoj novac, uz sve veću preokupiranost izgradnjom sopstvenog, jedinstvenog identiteta i imidža u društvu. U masi raznolike ponude proizvoda i usluga, oni se neminovno usmeravaju ka traženju brendova koji će integrisati sve njihove zahteve i zadovoljiti ih uz najviši mogući nivo satisfakcije. Zato se brend koncept smatra fundamentalnim elementom marketing miksa, svake uspešne kompanije.

U savremenoj ekonomiji znanja, finansijska imovina gubi na značaju, dok tzv. „neopipljiva imovina“, koja najvećim delom nije prikazana u bilansu stanja preduzeća, dobija presudnu ulogu, posebno kada je u

* Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: igor996pn@gmail.com

pitanju uticaj na tržišnu vrednost preduzeća. Brend kao nematerijalna imovina preduzeća, osim što omogućava sticanje konkurentske prednosti, omogućava i očuvanje te prednosti, jer može biti barijera za konkurente na određenim tržištima. Reč je o moćnom sredstvu za stvaranje lojalnih potrošača.

Globalni i opšteprihvaćen brend je oličenje filozofije, vrednosti i kulture koje postoje u kompaniji. On prevazilazi fizičku formu proizvoda i funkcioniše na nivou emotivnih i psiholoških stanja. Kreiranje globalno uspešnog brenda je složen, kapitalno intenzivan i dugotrajan proces (Grubor, 2010, 9) Međutim, jednom prihvaćen brend znači poklonjeno poverenje potrošačima, koji su spremni da učine dodatni napor zarad kupovine omiljenog brenda, što ujedno implicira jačanju lojalnosti te grupe kupaca.

Brend je značajan deo nematerijalne imovine preduzeća, a njena vrednost utiče na vrednost preduzeća (Krstić, 2009, 52). S obzirom na značajan jaz između tržišne i knjigovodstvene vrednosti savremenih uspešnih preduzeća, javlja se potreba za utvrđivanjem vrednosti nematerijalne aktive.

Prilazi merenju vrednosti brenda se mogu podeliti u dve veće grupe – prvi, teže da utvrde vrednost brenda na bazi prinosne, troškovne i tržišne metode i, drugi, pristupi koji su usmereni na percepcije potrošača, uključuju direktne i indirektne metode. Za jednoznačno utvrđivanje vrednosti brenda, treba imati u vidu njen multidimenzionalni karakter, što zahteva sveobuhvatni pristup – kako finansijska merila, tako i merila koja uvažavaju percepcije potrošača.

Rad se sastoji iz dva dela. U prvom delu rada koji obuhvata pregled literature, biće ukazano na značaj brenda u međunarodnom marketingu, važnost vrednovanja brenda u savremenoj ekonomiji, na ključne metode vrednovanja brenda i na prednosti i nedostatke tih metoda. Drugi deo rada odnosiće se na merenje vrednosti brenda multinacionalne kompanije „CRH”, primenom finansijske metode. U okviru ovog dela, biće predstavljene ključne informacije o samoj kompaniji. Nakon toga, biće ukazano na tok merenja finansijske vrednosti brenda posmatrane kompanije, kao i iznošenje rezultata merenja.

Značaj brenda u međunarodnom marketingu

Globalni brend koji poseduje reputaciju dobro je poznat na svetskom tržištu, vezuje se za visok kvalitet i vrednost, uz kreiranje visoke satisfakcije potrošača (Grundey, 2009, 12), koja u većini slučajeva rezultira lojalnošću. U odnosu na intenzitet konkurencije i raznovrsnu ponudu u okviru svake industrije, kao i distancu na relaciji kompanija – potrošač, brend je najbitnije sredstvo u razvijanju odnosa poverenja, pozitivnih emocija i otklanjanja rizika prilikom kupovine. Zato je brend postao integralni deo međunarodne marketing strategije i neizostavni element superiornog nastupa na tržištu.

U holističkom smislu predstavlja sinergetski efekat svih marketing napora (Wong & Merrilees, 2007, 391). Još jedan od razloga koji idu u prilog navedenoj tvrdnji jeste činjenica da je brend jedinstvena tržišna oznaka koja ima globalni karakter, što znači da njegova vrednost ne zavisi od vremena i prostora primene (Rakita, 2009). Jednom kreiran brend uvek asocira na određene proizvode, usluge, kompanije, zemlje – on je marketinški izraz za dobro diferenciran proizvod i superiornu vrednost.

Napredak na globalnom tržištu znači biti prepoznatljiv i preferiran. Zato se danas brend, zajedno s potrošačima kao spoljnim faktorom, smatra najvrednijom neopipljivom imovinom kompanije.

Takođe, brendovi unose senzaciju i kvalitet na tržište, određuju globalne tokove proizvoda, ljudi i događaja. Jedinstvenom ponudom i pouzdanim kvalitetom, brendovi omogućavaju prodaju u globalnim okvirima po premijumskim cenama, i to uz niže troškove marketinga, posebno kada je reč o globalno prepoznatljivim brendovima. Brend omogućava niže troškove reklame usled lakše komunikacije sa potrošačima, koji više veruju u kvalitet prepoznatljivog brenda. Sve to vodi ponovljenim kupovinama i privrženosti potrošača određenom brendu i proizvođaču. Na ovaj način se stvaraju dugoročni i profitabilni odnosi sa potrošačima, što predstavlja važnu odrednicu finansijskih performansi preduzeća.

Značaj brenda rastao je uporedo sa svim aktuelnim kretanjima i trendovima na tržištu, što ga je danas učinilo sastavnim delom mnogih kultura. Bez obzira na to što i dalje postoje potrošači koji su

cenovno usmereni pri donošenju odluka o kupovini, pa su samim tim i manje skloni da budu lojalni pojedinim brendovima, činjenica je da je „svet danas nezamisliv bez brendova i da niko nije imun na brendove“, u potpunosti (Filipović, 2008). Zato se danas oblast brend menadžmenta izučava s podjednakom pažnjom kao i svaki drugi deo organizacije.

Važnost vrednovanja brenda u savremenoj ekonomiji

Potreba da se iskaže vrednost brendova se javlja osamdesetih godina prošlog veka, kada je usled velikog broja transakcija preuzimanja preduzeća, bilo neophodno proceniti ukupnu vrednost preduzeća koje će biti predmet kupoprodaje. Tu se misli i na opipljivu i na neopipljivu imovinu preduzeća. Tada su mnoge konsultantske kuće i marketinške agencije kao i instituti, razvili određene modele vrednovanja brendova (Krstić & Popović, 2011, 238): Equity Engine™ koji je razvio Research International, Equity Builder koji je razvila konsultantska grupa Ipsos, Winning BrandsTM metodologija kuće ACNielsen. Mnoge kompanije u ovom periodu uočavaju važnost jakog brenda za poboljšanje poslovnih performansi preduzeća. Od poznatog brenda, koristi ostvaruju gotovo sve interesne grupe – potrošači, zaposleni i investitori.

Sve do tih osamdesetih godina prošlog veka, dominantnu ulogu u imovini preduzeća, još uvek je imala opipljiva imovina, dok je dvadeset godina kasnije, neopipljiva imovina činila najveći deo tržišne vrednosti. Jedan od ključnih razloga ovih promena je veća pravna zaštita intelektualne svojine. Neka istraživanja ukazuju da materijalna imovina čini samo 10% ukupne imovine preduzeća (Roberta & Evangelista, 2008, 69). Tendenciozno praćeno, iz godine u godinu, stvorila se potreba da se značajna razlika koja postoji između iskazane knjigovodstvene vrednosti imovine preduzeća i stvarne imovine preduzeća (koja uključuje i “nevidljivu“ imovinu), što preciznije izmeri i na neki način prikaže pored bilansno iskazanih sredstava preduzeća.

Brend ima važan uticaj na finansijske performanse preduzeća (Dorović, 2015, 252). To je iz razloga što brend ostvaruje cenovnu, količinsku i prihodnu premiju, utiče na povećanje vrednosti preduzeća, kao i likvidnosti preduzeća i povećava potencijal finansijskog zaduženja preduzeća. Cenovna premija proizilazi iz mogućnosti da se naplati viša cena za brendirane proizvode, usled diferenciranosti ponude i

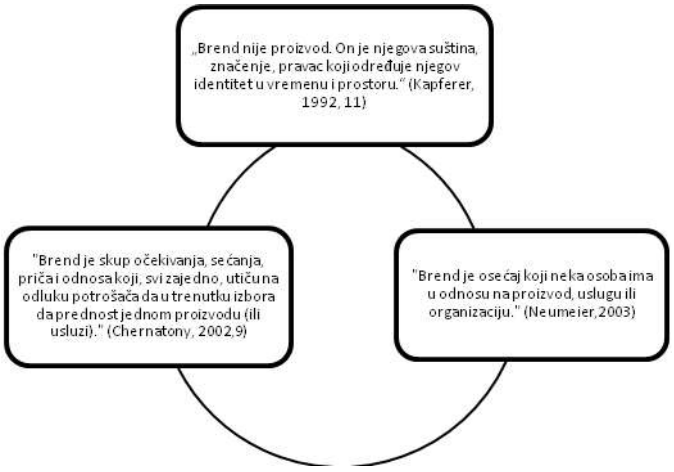
prestiža, koji pruža određen brend, zbog čega su kupci spremni da plate više. Takođe, s obzirom da snažni brendovi stvaraju lojalne potrošače, preduzeće može ostvariti količinsku premiju. Sve ovo dovodi do prihodne premije. U slučaju brendiranih proizvoda, menja se pregovaračka snaga preduzeća, usled čega se poboljšavaju likvidne mogućnosti preduzeća. U savremenim razvijenim tržišnim privredama, mnoge banke prihvataju i brendove kao kolateral. Može se zaključiti da postoji niz koristi za savremena preduzeća da utvrde i iskažu vrednost brenda, jer u krajnjem, to dovodi do poboljšanih poslovnih performansi.

Ne postoji univerzalna metodologija za utvrđivanje vrednosti marke, procena te vrednosti je strateško pitanje za preduzeće (Marinković, 2015, 79). U cilju uspešnog upravljanja portfoliom brendova, mora se utvrditi koliko svaki brend doprinosi vrednosti preduzeća i kakva je perspektiva rasta tog preduzeća.

Brend kao izvor dodatne vrednosti

Brendovi imaju moć da pokreću tražnju, motivišu zaposlene, pružaju sigurnost poslovnim partnerima i osiguravaju finansijska tržišta (Haigh, 2012, 1). O vrednosti brenda govore brojne definicije i objašnjenja (slika 1.), koje ukazujuju na neprocenjivu vrednost koja je sposobna da ih generiše za sve zainteresovane strane.

Slika 1. Različita shvatanja pojma „brend“



Kao izvor dodatne vrednosti, brend se najčešće analizira iz perspektive kompanija i potrošača (tabela 2). Ostvarivanje interesa jedne strane, ne znači prepreku za drugu stranu da istovremeno uživa koristi koje vrednost brenda pruža, što znači da koncept brenda omogućava obostrano povoljnu situaciju („win-win“) za sve uključene strane. Prema tom odnosu i na osnovu analize liste najvrednijih svetskih brendova kompanije „Interbrand“, potvrđuje da su najuspešnije one kompanije koje ostvaruju globalno prisustvo na tržištu sa globalnim brendovima.

Tabela 1. Značaj brenda sa aspekta potrošača i kompanija

Značaj brenda	
Aspekt potršača	Aspekt kompanija
Oznaka porekla	Finansijska vrednost
Obećanje proizvođača	Izvor konkurentske prednosti / olakšano diferenciranje
Dodeljivanje odgovornosti konkretnom proizvođaču	Pravna zaštita jedinstvenih obeležja biznisa
Smanjivanje rizika u kupovini	Sredstvo izgrađivanja odnosa sa potrošačima / lojalnost
Garancija kvaliteta	Tržišna atraktivnost / pregovaračka moć
Olakšan izbor / brža identifikacija	Mogućnost ekstenzije brenda
Ušteda vremena i napora u kupovini	Olakšano tržišno identifikovanje, rukovanje i praćenje
Emotivni podsticaj	Efektivnija tržišna komunikacija
Status u društvu / pripadnost određenoj grupi	

Izvor: (Kapferer, 2008; Veljković, 2010; Kotler & Keller, 2012)

Obeležja vrednosti brenda

Prilikom strateškog pozicioniranja brenda u međunarodnom marketingu potrebno je da brend prođe kroz četiri faze, tj. da stekne sledeća obeležja i poslovne kvalitete (Rakita, 2009, 498):

1. Identitet brenda (engl. *brend identity*) – koncepcijsko i kreativno rešenje imena i pratećih vizuelnih i estetskih elemenata konkretnog brenda, kojim se obezbeđuje identifikacija i prepoznatljivost na tržištu;
2. Imidž brenda (engl. *brand image*) – slika ili predstava koja se formira na tržištu o firmi, poslovnom modelu ili konkretnom proizvodu/usluzi;
3. Gudvil brenda (engl. *brand goodwill*) – reputacija ili dokazana,

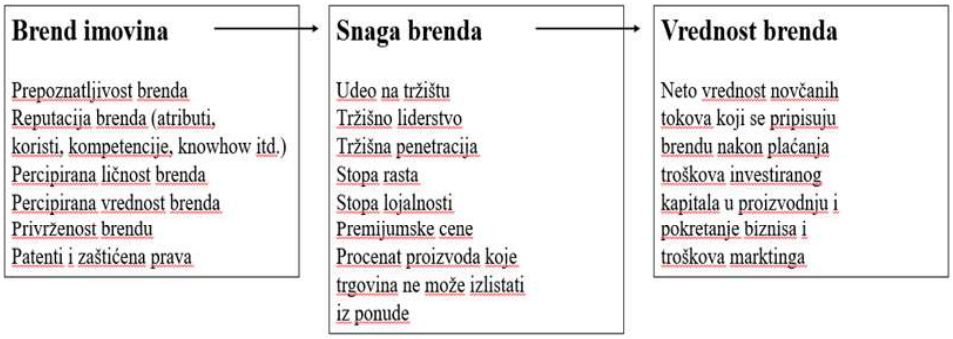
priznata i merljiva tržišna vrednost konkretnog brenda;

4. Imovinska vrednost brenda (engl. *brand equity*) – prinosna i dokazana zarađivačka sposobnost brenda, na podlozi kontrolisanog zavidnog nivoa tržišnog učešća i respektabilnog broja lojalnih potrošača.

Radi detaljnijeg pojašnjavanja pojma, imovinska vrednost brenda, a kao posledica postojanja različitih definicija, koncepata, merila i komentara stručnjaka, pravi se razlika između pojmova:

- Brend imovina (engl. brand asset) – izvor uticaja koji se vezuju za brend (svesnost/prepoznatljivost, imidž, vrsta veze s potrošačima) i patente;
- Snaga brenda (engl. brand strenght) – rezultati i kompetitivni indikatori koje donosi vrednost (tržišno učešće, liderstvo, premijum cene i sl.);
- Vrednost brenda (engl. brand value) – sposobnost brenda da generiše profit.

Slika 2. Od prepoznatljivosti do finansijske vrednosti brenda



(Kapferer, 2008, 14)

Potrebno je naglasiti potrebu za razgraničavanjem pojmova „vrednost brenda“ (brand value) i „kapital brenda“ (*brand equity*). Reč je o dva različita koncepta. Smatra se da koncept *brand equity* uključuje tri dimenzije: svesnost brenda, lojalnost i percipirani kvalitet. To znači da ovaj pristup uključuje samo subjektivne dimenzije brenda. Sa druge strane, kapital brenda bazira se na perspektivi potrošača, dok se koncept vrednosti brenda zasniva na perspektivi preduzeća. Iako su dva odvojena koncepta, između njih postoji uzročno-posledična veza.

Dok *brand equity* posreduje između marketinških aktivnosti preduzeća i ostvarenih rezultata, *brand value* predstavlja finansijsku vrednost brenda i istovremeno ishod upravljanja *brand equity* (Raggio & Leone, 2007, 389). Dodatno, u literaturi se pojavljuje i pojam „tržišna vrednost brenda“ i definiše se kao „vrednost brenda, utemeljena na nivou odanosti, poznatosti, doživljenoj vrednosti, jakim asocijacijama koje brend izaziva, i ostaloj imovini poput patenata, zaštitnih znakova i odnosa u kanalima.“ (Kotler, Wong, Saunders & Armstrong, 2006, 556)

U ovom delu, koji detaljno obrađuje obeležja brenda kao i faze razvoja istog, važno je istaknuti dominantne motive potrošača za kupovinu razvijenih, brendiranih proizvoda. Posmatrajući globalno tršište, izdvajaju se sledeći motivi: međunarodna prepoznatljivost; rasprostranjenost i dostupnost ovih proizvoda na brojnim tržištima; vrhunski kvalitet; sklonost potrošača ka sofisticiranim, modernim i prestižnim proizvodima (Filipović & Šapić, 2020) .

Metode za vrednovanje brenda

Za utvrđivanje vrednosti brenda, postoje jasno definisane metodologije koje se mogu podeliti u dve grupe – metodologije koje polaze od percepcije potrošača i metodologije koje nastoje da utvrde finansijsku vrednost brenda. Prve se zasnivaju na korisnosti koju imaju potrošači pri korišćenju određenog proizvoda, dok se druge oslanjaju na kapitalizaciju vrednosti brenda. Ipak, ove dve podele nisu nezavisne, imajući u vidu da je korisnost koju potrošači imaju od upotrebe brendiranog proizvoda važna determinanta finansijske vrednosti brenda, što ukazuje da se moraju uzeti u obzir i finansijske i nefinansijske karakteristike brenda (Jovanović, Ranđelović & Petrović, 2020, 50).

Tabela 2. Metodologije za utvrđivanje vrednosti brenda

VREDNOST BRENDA SA ASPEKTA POTROŠAČA	Direktni pristup
	Indirektni pristup
FINANSIJSKA VREDNOST BRENDA	Prinosni metodi
	Troškovni metodi
	Tržišni metodi

Izvor: autor rada

U naučnoj literaturi, koja obrađuje temu „Brand Management”, možemo primetiti veći broj različitih metoda za izračunavanje vrednosti brenda, u okviru imovinske strukture preduzeća. Naime, pored autora koji su definisali razne metode, postoje metode za izračunavanje vrednosti brenda koje su razvile svetski poznate marketinške konsultantske kuće, koje imaju sve učestaliju primenu u praksi.

Direktni i indirektni pristup utvrđivanju vrednosti brenda

Vrednost brenda sa aspekta potrošača podrazumeva efekat koji brend ima na ponašanje potrošača. Reč je o vrednosti koja je određena aktivnostima potrošača odnosno, uticajem poznatog brenda na ponašanje potrošača.

Polazeći od stanovišta da je vrednost brenda za potrošače: „set percepcija, stavova, znanja i ponašanja potrošača koji za rezultat ima povećanje korisnosti i omogućava brendiranom proizvodu veći obim prodaje ili veće marže u odnosu na one koji bi se mogli ostvariti bez brenda“, sve metode za određivanje vrednosti brenda za potrošače mogu se podeliti u dve grupe (Christodoulides & Chernatony, 2010, 48):

1. Metodi utvrđivanja vrednosti brenda koji su zasnovni na istraživanju percepcija potrošača (*direktni pristup*);
2. Metodi utvrđivanja vrednosti brenda zasnovani na istraživanju ponašanja (aktivnosti) potrošača koje su posledica njihovih percepcija (*indirektni pristup*).

Tabela 3. Dimenzije koristi brenda za potrošače

Korisnost brenda za potrošače	Atributi proizvoda/usluge	Atributi brenda
Funkcionalne	Opipljivi atributi ponude koji zadovoljavaju potrebe za upravljanjem fizičkim okruženjem potrošača (npr. udobnost, trajnost i dr.)	Odgovor na funkcionalne/praktične potrebe potrošača. Iako su povezane sa opipljivim karakteristikama ponude, potrošači ih cene zbog asocijacije sa markom (npr. garancija)
Simboličke	Opipljivi atributi ponude koji zadovoljavaju potrebe za upravljanjem socijalnim i psihološkim okruženjem potrošača (npr. stil, moda, dizajn)	Odgovor na potrebe pojedinca koje proističu iz socijalne ili psihološke sredine (npr. Mogućnost prenošenja željenih impresija o sebi drugima, iskazivanje ličnosti

Izvor: Krstić, Đukić & Popović, 2014, 21

Direktni pristup za merenje vrednosti brenda bazira na koristima koje potrošači ostvaruju od upotrebe određenog brenda. Oni smatraju da je reč o simboličkim i funkcionalnim koristima korisnika i/ili potrošača od brendiranog proizvoda. Ovo su, naime, ex-ante koristi, odnosno koristi pre kupovine, i ex-post koristi odnosno koristi koje ostvaruje potrošač nakon kupovine određenog brenda (Tabela 3.) (Vázquez, Del Rio & Iglesias, 2002, 28).

S druge strane, indirektne metode nastoje da utvrde vrednost brenda na osnovu aktivnosti potrošača, koje proizilaze iz njihove percepcije. Vrednost brenda može utvrditi na osnovu sledećih grupa merila (Lehmann, Keller & Farley, 2008, 42-44):

1. Razumevanje brenda – prisustvo brenda na tržištu, svesnost potrošača o brendu, znanje potrošača o brendu;
2. Komparativne prednosti brenda – ugled i performanse brenda, konkurentska prednost i prihvatljivost brenda, diferenciranost brenda;
3. Interpersonalni odnosi – inovativnost brenda, usluge, brižnost, prestiž;
4. Istorija brenda – nasleđe i nostalgija;
5. Vezanost za brend – doslednost, istrajnost i postojanost potrošača, aktivnosti potrošača;
6. Preferencija – povezivanje, lojalnost, namera potrošača, stav o brendu, mogućnosti proširenja brenda, dobijena vrednost u odnosu na utrošeni novac;
7. Ostali indikatori – poverenje u brend, preporuka brenda, relevantnost brenda, ambijent, kvalitet brenda.

U navedene metode se ubraja BAV (Brand Asset Valutor) metodologija za vrednovanje brenda. Reč je o metodologiji koja uvažava stav da se vrednost brenda procenjuje na osnovu svesnosti potrošača o postojanju brenda, percepcija i preferencija potrošača i frekventnosti korišćenja brenda (Krstić & Popović, 2011, 248). Reč je o globalnoj studiji u okviru koje se ispituju stavovi više od 500.000 potrošača o 44.000 brendova na osnovu 80 indikatora. Svi ovi indikatori podeljeni su u 4 grupe odnosno, tzv. „stubove kapitala brenda“ – 1. diferenciranost (unikatnost, ponuđena vrednost, moć određivanja više cene, inovativnost i dinamizam); 2. relevantnost (prikladnost, pogodnost,

važnost brenda za potrošače); 3. poštovanje (poštovanje,percipirani kvalitet, pouzdanost); i 4. znanje (svesnost potrošača o postojanju brenda, upoznatost potrošača sa brendom). Vrednost brenda se ocenjuje na osnovu odgovora potrošača na određena pitanja ili davanjem ocena na skali, pri čemu se utvrđuje da li određen brend poseduje navedene atribute i sagledava se broj ispitanika koji daju potvrdan odgovor za navedena merila u ukupnom broju ispitanika.

Pomenute dve grupe metoda za određivanje vrednosti brenda za potrošače imaju određene prednosti i nedostatke jedni u odnosu na druge. Naime, osnovna prednost indirektnih metoda je to što istražuju aspekte ponašanja potrošača, a ponašanje (aktivnosti) je kredibilnija osnova za donošenje zaključaka, od stavova koji se koriste u direktnim metodima. Potrošači, naime, mogu tvrditi nešto ali se ponašati sasvim suprotno od te tvrdnje. Ipak, ne treba zanemarivati ni značaj direktnih metoda jer oni, u kombinaciji sa indirektnim, pružaju informacije o motivima koji pokreću ponašanje potrošača (Krstić, Đukić & Popović, 2014, 25).

Finansijsko utvrđivanje vrednosti brenda

Finansijska perspektiva brenda bazirana je na finansijskim pokazateljima, odnosno na utvrđivanju vrednosti brenda kao dela vrednosti preduzeća, pa se zbog toga metode koje teže izračunavanju finansijske vrednosti marke nazivaju – metode za utvrđivanje vrednosti brenda sa aspekta preduzeća. Pri finansijskom vrednovanju brenda, neophodno je sagledati potencijalne koristi koje preduzeće ima od određene brenda, ali i neophodna ulaganja u brend. Pristupi koji se bave ovim aspektom brenda jesu: prinosni, troškovni i tržišni.

U okviru prinosnog pristupa mogu se razlikovati sledeće metode za izračunavanje vrednosti brenda (Popović, Krstić & Milovanović, 2015, 18):

1. Metod premijumskog obima prodaje, koji ističe da brend utiče na povećani obim prodaje i veće tržišno učešće;
2. Metod procene budućeg dobitka od brenda predviđa procenu udela dobitka od određenog brenda u ukupnom dobitku preduzeća;
3. Metod premijumske cene vrši diskontovanje budućih premijumskih

prihoda od brendiranog proizvoda;
4. Metod podele dobitka utvrđuje udeo dobitka brenda u poslovnom dobitku na osnovu ponašanja potrošača;
5. Metod inkrementalnog novčanog toka sagledava razliku između novčanih tokova od brendiranog proizvoda i sličnog nebrendiranog proizvoda;
6. Metod dodatnog dobitka utvrđuje rezidualne buduće dobitke nakon oduzimanja delova dobitka ostvarenih na osnovu korišćenja ostalih sredstava preduzeća;
7. Metod oslobađanja od plaćanja tantijema izračunava sadašnju vrednost ušteda, koje preduzeće ostvaruje zato što ne mora da plaća licencu za korišćenje imena brenda koju već poseduje.

Troškovni pristup polazi od troškova koje preduzeće ima pri razvoju neke marke, kako bi se utvrdila vrednost te marke. Ovde se razlikuju četiri modela:

1. Model troškova zamene brenda – polazi od verovatnoće tržišnog uspeha brenda;
2. Model konverzije – utvrđuje stopu poznatosti brenda koju bi trebalo generisati da bi se dostigao trenutni obim prodaje;
3. Model vrednovanja brenda na bazi akumuliranih troškova – utvrđuje agregatnu vrednost svih marketing troškova koji su vezani za taj brend;
4. Model vrednovanja potrošačkih preferencija – posmatra dinamiku stope poznatosti brenda.

Ipak, neki od ovih modela teško su primenjivi u praksi, imajući u vidu da je teško proceniti sve troškove koje je preduzeće imalo u vezi sa stvaranjem određenog brenda, posebno kada je reč o veoma starim brendovima (Rakita & Mitrović, 2007, 230). Nemogućnost da se precizno utvrde navedeni troškovi, kao i da ne postoji direktna veza između sredstava investiranih u razvoj, a naročito kreiranje brenda i njene trenutne vrednosti, predstavljaju ključne nedostatke objašnjenih modela troškovnog pristupa.

Primenom tržišno zasnovanih metoda, vrednost brenda se određuje na osnovu korišćenja informacija o cenama po kojima su na otvorenom tržištu vršene kupoprodajne transakcije sličnih brendova. Za primenu tržišnog koncepta potrebno je da budu ispunjeni sledeći uslovi: a)

brend koji se vrednuje nije jedinstven i b) postoje podaci o sličnim transakcijama. Međutim, u praksi ovi uslovi najčešće nisu ispunjeni, što dodatno otežava ili onemogućava primenu ovih metoda. Najpoznatiji metod iz ove grupe je *metod merenja vrednosti brenda na osnovu cene akcija* preduzeća. U osnovi ovog metoda je shvatanje da cena akcija preduzeća može, do određene mere, poslužiti kao osnova za procenu finansijske vrednosti brenda jer sadrži procene buduće uspešnosti preduzeća, koja obuhvata i tržišni uspeh njegovih brendova (Simon & Sullivan, 1993, 34). Međutim, ono što predstavlja najveći nedostatak ovog metoda, dolazi do izražaja kod preduzeća koja imaju više brendova, kod preduzeća čiji su brendovi u različitim fazama životnog ciklusa, ili se prodaju na različitim tržištima. Sem toga, ovaj metod pretpostavlja visoku efikasnost tržišta i uključenost svih relevantnih informacija u cenu akcija, što je u realnosti retkost (Popović, Krstić & Milovanović, 2015, 21).

Interbrand metodologija utvrđivanja vrednosti brenda

Najpoznatija metodologija za utvrđivanje vrednosti brenda jeste Interbrand metodologija. Pre svega teži da utvrdi finansijske koristi koje preduzeće ima od jednog brenda, reč je o sveobuhvatnom pristupu u vrednovanju brenda, istoimene konsultantske kuće iz SAD.

Metodologija konsultantske firme Interbrand se zasniva na posmatranju celokupnog kontinuiranog toka investiranja u brend i upravljanja njim kao nematerijalnom imovinom. U osnovi ove metodologije je shvatanje da je osnova vrednosti brenda njegova ekonomska korist, pa se ta vrednost definiše kao neto sadašnja vrednost (diskontovanih) očekivanih prinosa brenda na bazi određene diskontne stope. Kada je u pitanju prinos brenda, on se izračunava množenjem nematerijalnog prinosa sa ulogom brenda koji proizilazi iz različitih faktora na strani tražnje, a zatim se utvrđuje u kojoj meri brend utiče na svaki od njih. S druge strane, diskontna stopa će biti niža što je brend snažniji i zavisi od sledećih faktora: stabilnost brenda, liderska pozicija, tržište, geografska raspostranjenost, rast, podrška i pravna zaštita. To znači da od navedenih faktora ujedno zavisi i rizik brenda, koji se ocenjuje u okviru analize snage brenda. Diskontna stopa se zasniva na riziku državnih obveznica i riziku određenog brenda preduzeća (Gluhović, 2019, 68).

Pre svega, neophodno je na osnovu finansijske prognoze projektovati prinos od određenog brenda. Vrednost u monetarnom izrazu se utvrđuje na osnovu prihoda od prodaje brendiranog proizvoda, što će biti umanjeno za direktne i indirektne troškove preduzeća. Finansijski rezultati se predviđaju za period od 5 do 10 godina, a cilj je da prinosi od brenda prevazilaze neophodne troškove. Bazira se na konceptu dodate ekonomske vrednosti. Nakon toga, vrši se procena vrednosti brenda.

Cilj procene vrednosti brenda je utvrđivanje procenta prinosa od brenda u prinosu nematerijalnih dobara preduzeća. Ocena uloge brenda, odnosno njene snage, zasnivaju se na sledećim aktivnostima: sagledavanje glavnih pokretača tražnje za određenim brendom, ocena važnosti pojedinačnih faktora tražnje i odnosa između njih, ocena efikasnosti brenda, merenje percepcije brenda, procena ukupne vrednosti uloge brenda za svaki faktor, sinteza svih faktora u cilju izračunavanja ukupne vrednosti uloge brenda.

Na kraju, izračunavanje vrednosti brenda kompanije, zasniva se na diskontovanju toka gotovine. Izračunava se neto sadašnja vrednost brenda, pri čemu važnu i krucijalnu ulogu ima diskontna stopa (Jovanović, Ranđelović & Petrović, 2020, 54).

Osnovne prednosti Interbrand metodologije se ogledaju u činjenici da se procedure na kojima se ona temelji, smatraju standardnim u praksi menadžmenta, ali i u finansijskoj i marketinškoj teoriji. Metod je potpuno transparentan, prilikom njegove primene se uzimaju u obzir svi relevantni finansijski pokazatelji, i zbog toga je opšte prihvaćen. Vrednost marke se sagledava u odnosu na celokupnu vrednost kompanije, pa se vrednovanje brenda uklapa u strategijsko razmišljanje i korporativno upravljanje zasnovano na vrednosti.

Osnovna slabost ovog pristupa imanentna je većini sličnih metoda u marketingu, a odnosi se na veliki upliv subjektivnih spoznaja i procena. To podrazumeva arbitrarnost stručnjaka prilikom procene snage brenda koja direktno utiče na vrednost brenda. Još jedan bitan nedostatak ove metodologije je u činjenici da nije primenljiva u svim industrijskim granama, odnosno kategorijama proizvoda i usluga (Krstić & Popović, 2011, 244).

Prednosti i nedostaci metoda merenja utvđivanja vrednosti brenda

Kako bismo razumeli u potpunosti primenljivost navedenih metoda za utvrđivanje vrednosti brenda, neophodno je ukazati na njihove prednosti i nedostatke u praktičnoj primeni tj. na konkretnom primeru. Prilikom analiziranja ove teme, zaključujemo da ne postoji bolji ili lošiji pristup u izračunavanju vrednosti brednova. Izbor metoda zavisi od toga na koji način kompanija želi da utvrdi vrednost brenda, da li je to na osnovu stavova potrošača o brendu ili na osnovu raspoloživih finansijskih pokazatelja koji nastaju u poslovanju.

Grupu metoda za vrednovanje brenda sa aspekta potrošača, karakteriše da je osnovna prednost zasnovanost na aktuelnim i relevantnim empirijskim podacima, odnosno rezultatima marketing istraživanja. Ova istraživanja su usmerena na identifikaciju raznih aspekata korisnosti za potrošače. Međutim, kako se uglavnom koristi tehnika anketiranja, mora se uzeti u obzir i činjenica da prilikom ispitivanja, potrošači mogu iskazivati stavove koji ne odražavaju njihovo stvarno mišljenje već ono što oni smatraju poželjnim ili ispravnim. Još jedna prednost metoda za određivanje vrednosti brenda za potrošače je njihova interdisciplinarnost koja se ogleda u integrisanju znanja kognitivne psihologije, sociologije, statistike, ponašanja potrošača, ekonomike informacija i drugih oblasti. Osnovni nedostatak ovih metoda je nemogućnost izolovanja uticaja brenda od ostalih uticaja na odluke potrošača o kupovini, tako da oni ne ukazuju na direktnu vezu marketing indikatora i finansijskih performansi brenda. Dodatni problem je pomenuta separabilnost brenda – kompleksnost odvajanja vrednosti brenda od vrednosti samog proizvoda ili usluge, koja je u osnovi nekih od metoda iz ove grupe, i problemi arbitrarnosti i subjektivnosti ocenjivača prilikom definisanja dimenzija vrednosti brenda za potrošače (Krstić, Đukić & Popović, 2014, 25).

Sa druge strane, metodi za izračunavanje finansijske vrednosti brenda omogućavaju kvantifikovanje odnosno finansijsko izražavanje vrednosti i pružaju značajne informacije o vezi finansijskih performansi preduzeća i vrednosti njihovih brendova. Simultano korišćenje svih pomenutih metoda pruža dragocene podatke vezane za širok spektar aspekata upravljanja brendom: od neophodnih investicija do

potencijalnih kretanja vrednosti cena i zarada od brenda, a ukazuje i na odnose brenda sa ostalim elementima nematerijalne imovine (Popović, Krstić & Milovanović, 2015, 22). Osnovni nedostatak metodologije finansijskog vrednovanja brenda je, kao i metodologija određivanja vrednosti brenda za potrošače, esencijalno jednodimenzionalna, a služi za merenje vrednosti brenda koja je multidimenzionalni konstrukt (Christodoulides & Chernatony, 2010, 48). Ovi metodi, za razliku od direktnih i indirektnih metoda, ne omogućavaju uvid u izvore stvaranja vrednosti brenda, pa je njihov doprinos upravljanju brendom ograničen. Determinante na kojima se bazira izračunavanje finansijske vrednosti brenda, su takođe diskutabilne. Trenutna cena i obim prodaje su rezultat prethodno sprovedenih marketing i ostalih poslovnih aktivnosti, i ne mogu adekvatno odslikati vrednost brenda koji bi trebao da bude orijentisan na budućnost, a ne na prošlost (Popović, Krstić & Milovanović, 2010, 22).

Što se tiče „*Interbrand*" metodologije izračunavanja vrednosti brenda, kao jedne od najcitiranijih metodologija, mogu se istaći sledeće prednosti kao što su: koriste se standardne finansijske i menadžment formule i procedure; vrednost brenda se sagledava u odnosu na vrednosti kompanije; odlikuje je potpuna transparentnost. Sa druge strane, nedostaci su: veliki upliv subjektivnih spoznaja i procena stručnjaka Interbrand-a; kompleksnost postupaka određivanja adekvatne diskontne stope, kao i prosečne stope kapitala; pitanje relevantnosti kriterijuma za određivanje vrednosti brenda (dimenzija snage brenda) (Krstić & Popović, 2011, 253).

Metodologija

Kako bi se izračunao vrednost brenda, istraživanje je sprovedeno na primeru multinacionalne kompanije "CRH". S obzirom da je preduzeće "CRH" akcionarsko društvo, u ovom radu će se za izračunavanje vrednosti brenda kompanije koristiti finansijski metod, zbog toga što za razliku od direktnih i indirektnih metoda, baziranih na stavovima potrošača o njihovim percepcijama o posmatranom brendu, ono omogućuje utvrđivanje vrednosti brenda na osnovu raspoloživih podataka iz različitih izvora, koji su dostupni široj populaciji. Postoje brojni finansijski metodi za utvrđivanje vrednosti brenda, ali

za analizu ovog konkretnog primera će biti korišćena: nematerijalna imovina (gudvil i druga nematerijalna imovina). Upoređivaće se vrednosti ove kategorije u 2018., 2019. i 2020. godini. Finansijski podaci koji predstavljaju osnov istraživanja prikupljeni su sekundarno sa oficijalnog sajta kompanije „CRH“, koji pruža javno raspoložive finansijske izveštaje. Specifičnost ovog istraživačkog dela rada se odnosi na metodologiju izračunavanja vrednosti brenda posmatrane kompanije, naime, zbog nedostupnosti podataka za izračunavanje vrednosti brenda na osnovu metoda koji su obrađeni u teorijskom delu rada, ovaj rad će se zasnivati na iznose gudvila, kao računovodstvenoj kategoriji, koji u kompaniji "CRH" predstavlja finansijsku vrednost brenda.

Rezultati i diskusija

Osnovni podaci o „CRH“ kompaniji

„CRH“ je matično društvo „CRH Group“, međunarodne grupe sa sedištem u Irskoj, koja proizvodi raznovrsne građevinske materijale. To je najveće društvo za građevinske materijale u Severnoj Americi, regionalni lider u Evropi i sve je aktivnije na tržištu Kine i Indije. CRH snabdeva građevinski materijal za širok spektar građevinskih aktivnosti – za izgradnju temelja, ramova i krovova, za opremanje enterijera i poboljšanje spoljašnje sredine, za radove na licu mesta i infrastrukturne projekte. Njihovi materijali i proizvodi se intenzivno koriste u ovim oblastima. „CRH” je prisutan u 37 zemalja širom sveta, na oko 4000 lokacija i zapošljava više od 93000 ljudi. U tih 37 zemalja, posebno mesto zauzima Srbija i njena fabrika cementa u Popovcu. Naime, domaća kompanija „Moravacem” je u sastavu „CRH“ grupe od 2015. godine. Cementara „Moravacem” smeštena je u centralnoj Srbiji, u selu Popovac, blizu Paraćina, 160 km južno od Beograda. Godišnji kapaciteti cementare su 1350000 tona cementa i veziva. Sa tri fabrike betona blizu Beograda, u Krnjači, Dobanovcima i u Zemunu, „Moravacem” je prisutna i na tržištu gotovog betona.

Ono što je interesantno u istorijatu fabrike cementa u Popovcu, to je integracioni proces preuzimanja kompanije “Moravacem” od strane „CRH“ grupe. U periodu od 2003. godine do 2015. godine, fabrika cementa u Popovcu je bila u vlasništvu švajcarske multinacionalne kompanije „Holcim“. Nakon sprovedenog globalnog spajanja između dveju najuspešnijih kompanija iz oblasti građevinarstva, francuskog „Lafarge“ i švajcarskog „Holcim“, zakon o zaštiti konkurencije je uslovio ove dve kompanije da prodaju određeni deo svojih akcija i filijala grupaciji „CRH“, kako jednostavno ne bi mogli da formiraju monopolsku tržišnu strukturu, na globalnom nivou. Kao rezultat uspešnog procesa akvizicije, kompanija „Moravacem“ u Srbiji danas uspešno posluje. Ona proizvodi šest vrsta cementa: za individualnu gradnju, dve klase čvrstoća cementa za fabrike betona, cement za visoke performanse, cement za proizvodnju suvih maltera i građevinskih lepkova i sulfatno-otporni cement niske toplote hidratacije. Osim toga, u ponudi ima i veziva i betone različitih marki.

Finansijsko utvrđivanje vrednosti brenda kompanije „CRH“

U teoriji i praksi koriste se brojni pristupi, odnosno metode finansijskog vrednovanja brendova koje prvenstveno zavise o njihovim teorijskim ili praktičnim ishodištima. Naime, pitanjem vrednovanja brenda bave se brojni pojedinci, skupovi naučnika, konsulstanstka kuća, međunarodna regulatorna tela, itd.

Sprovođenjem istraživanja na ovu temu, autor rada se upoznao sa činjenicom da kompanija „CRH“ izračunava finansijsku vrednost svog brenda, na globalnom novu, na osnovu iskazanog gudvila, u javno publikovanim finansijskim izveštajima. Što se tiče iznosa i

strukture gudvila u posmatranoj kompaniji, zaključujemo da se ona menja iz godine u godinu u zavisnosti od integracionih procesa spajanja i preuzimanja kompanija kao i prodajom delova svoje imovine (kompanija unutar grupacije). Sa aspekta strukture, gudvil pripada računovodstvenoj kategoriji Nematerijalna imovina, dok takođe unutar te kategorije nalazi se i Ostala nematerijalna sredstva, koja se odnose na različite računovodstvene klase, kao što su:

- Marketing: Robni žigovi; Ključni vizuali; Kompanijski žig; Sertifikatske oznake; Dizajn ambalaže (džak); Intelektualna prava na reklamne poruke i vizuale.
- Kupac: Baza kupaca; Poslovna knjiga o evidentiranim porudžbinama, prodajama i isporukama proizvoda kupcima; Kupoprodajni ugovori.
- Ugovori: Ugovori o licenciranju za razne programe; Ugovori o lizingu teretnih i službeno-putničkih vozila; Dozvole za izgradnju; Ugovori o radu; Ugovori o eksploataciji rude; Vladine dozvole; Sertifikati o smanjenju emisije CO2; Patenti; Proizvodno-kompijuterski softveri.

Ostala nematerijalna sredstva se u ovoj kompaniji amortizuju na proporcionalnoj osnovi i igraju važnu ulogu u formiranju vrednosti brenda. Uopšteno govoreći, nematerijalna sredstva sa određenim rokom trajanja se amortizuju u periodima od prve do desete godine, u zavisnosti od prirode nematerijalnog sredstva. Promene u očekivanom veku trajanja se obračunavaju promenom perioda ili primenom metoda amortizacije prema potrebi, na projektovanoj osnovi.

Tabela 4. Nematerijalna imovina kompanije „CRH“ u periodu od 2018. godine do 2020. godine

CRH	Gudvil ($ mlrd.)		Ostala nematerijalna sredstva				Ukupno	Δ (%)
Godina	Iznos	Δ (%)	Marketing kl. ($ mil.)	Kupac kl. ($ mil.)	Ugovor kl. ($ mil.)	Δ (%)		
2018	8,116	17.54%	76	217	24	2.59%	8,433	16.90%
2019	8,094	-0.27%	84	236	20	7.26%	8,434	0.01%
2020	9,032	11.59%	87	240	14	0.29%	9,373	11.13%

Izvor: Godišnji izveštaji kompanije „CRH“ za period od 2018. do 2020. godine[1]

[1] https://www.crh.com/investors/annual-reports#2018 (02.03.2022.)

Na osnovu raspoloživih godišnjih izveštaja kompanije „CRH“ možemo utvrditi koliko iznosi finansijska vrednost njihovog brenda, za svaku posmatranu godinu. Uvidom u tabelu 4., zapaža se da je gudvil, odonosno vrednost brenda u 2018. godini iznosio 8,116 milijardi dolara, što u odnosu na prethodnu godinu (2017.) predstavlja rast od 17.54%. Taj, prilično uvećan rast, može se objasniti najobimnijom akvizicijom kompanije "CRH" u vrednosti od 2,6 milijardi evra, nad fabrikom cementa „Suwannee American Cement Company“ u Teksasu, u Americi. Ovom poslovnom aktivnošću, kompanija "CRH" je stekla već izgrađenu reputaciju ove kompanije, koja je do tada imala tradiciju dugu 20 godina. Na ovaj način, do tada najuticajnija kompanija u proizvodnji čelika i stakla, „CRH“ je postala vodeći brend u proizvodnji cementa i betona u srednjem i južnom delu Severne Amerike. Pored dominantnog integracionog procesa u 2018. godini, važno je spomenuti i akvizicije koje su bile sprovedene u Evropi, kao što je preuzimanje čeličana u Finskoj i prodaja 165 maloprodajnih objekata franšiznog brenda „Gamma" u iznosu od 510 miliona dolara.

U 2019. godini, situacija je nešto drugačija i prilično se razlikuje od dinamike poslovnih aktivnosti u 2018. godini. Naravno, to zaključujemo na osnovu podatka da je gudvil u ovoj godini za nijansu manji u odnosu na prošlu, za 0,27% i da iznosi 8,094 milijardi dolara. Ovo se može objasniti restruktuiranjem i revitalizacijom sprovedene akvizicije u prethodnoj godini, što se može zaključiti da su investicije u osnovna sredstva u ovoj godini veća za 5%. Iz tabele 4., evidentno je da su ostala nematerijalna sredstva u 2019. godini pokazala blago rastući trend i na osnovu njih dolazimo do saznanja da je matična kompanija svoj fokus usmerila ka pripremi i realizaciji marekting srategije nove kompanije u sastavu „CRH" grupe. Kako u sprovođenju marketing aktivnosti, ističe se i sklapanje novih ugovora sa kupcima i razvijanje prodajno-administrativne politike u novopridruženoj kompaniji.

U poslednjoj posmatranoj godini, finansijska vrednost kompanije „CRH“ dostigla je svoj maksimum u iznosu od 9,032 milijarde evra. Sa jedne strane, rast gudvila ne implicira rast vrednosti brenda ove kompanije, zato što je u toj godini ostvaren ukupak prihod od prodaje određenih filijala u svetu, u iznosu više od 500 miliona dolara, dok je sa druge strane sprovela više od 17 akvizicija i uložila 406 miliona dolara za njeno intenzivnije prisustvo na svim tržištima u svetu i u

različitim segmentima građevinarstva. Najveći broj tih akvizicija sproveden je u Americi i najznačajnija je preuzimanje kompanije „Barriere Construction“ u oblasti infrastrukture (asfaltiranja) u Južnoj Luizijani, u Americi. Pomenuta kompanija ima veoma dugu tradiciju u građevinarstvu i smatra se prvom kompanijom koja je proizvela asfalt u saveznoj državi Luizijana. Pored toga, američka divizija za građevinske materijale u kompaniji „CRH", realizovala je još 6 akvizicija u Americi i Kanadi, u ukupnoj vrednosti od 163 miliona dolara. Divizija građevinskih materijala u Evropi finansirala je 4 akvizicije u vrednosti od 250 miliona dolara i u svom vlasništvu uvrstila snažne brendove poput: „Eqiom“ (Fransucka); „Tarmac“ (Velika Britanija) i „Ozarow“ (Poljska).

Važno je istaći činjenicu da pandemija korona virusa je na svetskom nivou pozitivno uticala na rast tražnje i prodaje proizvoda u sektoru građevinarstva, što dodatno implicira činjenicu da je vrednost brenda rastuća u 2020. godini, i iz tih razloga.

Zaključak

Poslovno okruženje u kom funkcionišu moderne i savremene kompanije, postalo je složeno i veoma dinamično. S jedne strane, kompanije se suočavaju sa sve većim troškovima i sve intenzivnijom konkurencijom. S druge strane, potrošači postaju sve zahtevniji, dok je broj alternativa i supstituta koji im se nude sve veći. U takvim uslovima, kada je neophodno razviti lojalnost, koncept brenda dobija sve veći značaj. Samim tim, brendiranje sve manje postaje stvar izbora i nameće se kao neminovnost. S ozirom na navedenu činjenicu, cilj ovog rada je bio da utvrdi finansijsku vrednost brenda posmatrane kompanije i da kroz teorijski okvir prikaže različite metode za izračunavanje vrednosti brenda.

Rezultati istraživanja, primenom finansijske metode za izračunavanje vrednosti brenda kompanije „CRH“, prikazuju da vrednost brenda nije konstantna veličina iz godine u godinu već da se intenzivno menja pod uticajem različitih faktora, kao što su pre svega učestali integracioni procesi kompanije na globalnom nivou i tržišno kretanje cene akcija na svetskoj berzi. Presudna godina, u kojoj je posmatrana kompanija ostvarila rapidan rast vrednosti brenda, je 2018. godina, što u odnosu na sve prethodne i naredne godine nije

bilo ostvareno. Razlog za to je proširenje portfolija korporativnog brenda sa novim autentičnim i reprezentativnim brendom kompanije „Suwannee American Cement Company“, kao i brojne realizovane akvizicije u Evropi. Neophodno je istaći činjenicu da je na značajan rast vrednosti brenda u 2020. godini, pored integracionih procesa, uticala i pandemija korona virusa koja je izazvala ostvarivanje premijumskog obima prodaje, naročito u Evropi.

Imajući u vidu višedimenzionalni karakter brenda, pri njegovom vrednovanju mora se uzeti u obzir i perspektive potrošača u svim filijalama gde posmatrana kompanija posluje, odnosno, njihove percepcije i ponašanje, ali i ove finansijske odrednice brenda koje imaju značajan uticaj na finansijske i poslovne performanse kompanije kao što su: premijumske cene; bolja pregovaračka moć sa kupcima; veće tržišno učešće; barijere ulaska za konkurente; veće mogućnosti zaduživanja; profitabilniji odnos sa lojalnim potrošačima; lakše planiranje u kompaniji. Shodno tome, za obe grupe metoda može se zaključiti da su glavni nedostaci, nedostupnost podataka koji su neophodni za izračunavanje finansijske vrednosti brenda, kao i da kognitivni bez bihevioralnih aspekata ponašanja potrošača ne daju dovoljno informacija neophodnih za upravljanje brendom.

Nedostaci metoda za izračunavanje vrednosti brenda za potrošače su istovremeno prednosti metoda određivanja finansijske vrednosti brenda. Sve navedeno ukazuje na činjenicu da je za adekvatnu procenu vrednosti brenda neophodno koristiti simultano i metode merenja vrednosti marke za potrošače i finansijske vrednosti brenda. U svakom slučaju, oblast vrednovanja brenda karakterišu brojna otvorena pitanja i problemi za čije je rešavanje neophodno dostizanje koncenzusa i saradnje u teoriji i praksi prvenstveno marketinga, računovodstva i finansija, kako bi se kreirala sveobuhvatna metodologija za vrednovanje brenda.

Literatura

1. Vázquez, R., Del Rio, A. B., & Iglesias, V. (2002). *Consumer-Based Brand Equity: Development and Validation of a Measurement Instrument*. Journal of Marketing Management, 18 (1/2), 27-48.
2. Veljković, S. (2010). *Brend menadžment u savremenim tržišnim*

uslovima. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskogfakulteta u Beogradu

3. Grubor, A. (2010). *Creativity and Innovation in Global Branding*. Strategic Management, 15 (4), 8-12.
4. Gluhović, N. (2019). *Upravljanje vrednošću brenda: metod Interbrand*. Novi ekonomist, 13 (1), 66-74.
5. Grundey, D. (2009). *Branding Strategies During Economic Crisis: Avoiding the Erosion*. Economics & Sociology, 2 (2), 9-22.
6. Dorović, R. D. (2015). *Merenje i upravljanje finansijskim performansama marketing strategije*. (Doktorska disertacija.) Fakultet organizacionih nauka, Beograd, Srbija
7. Jovanović, M., Ranđelović, T., Petrović, B. – *Vrednovanje marke kao nematerijalne aktive preduzeća* – Naučne publikacije Državnog univerziteta u Novom Pazaru, 2020, Vol. 3, Broj 1., 46-57.
8. Krstić, B. (2009). *Intelektualni kapital i konkurentnost preduzeća*. Niš: Ekonomski fakultet
9. Rakita, B. (2009). *Međunarodni marketing – od lokalne do globalne perspektive*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
10. Filipović, V. (2008). *Brend menadžment*, skripta. Beograd: Univerzitet u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka.
11. Krstić, B., & Popović, A. (2011). *Analiza Interbrand, BrandZ i Brand Asset Valutor metodologija za vrednovanje marke*. Marketing, 42 (4), 237-256.
12. Krstić, B., Đukić, S., Popović, A. (2014). *Vrednovanje marke kao ključne intelektualne imovine iz perspektive potrošača*, Marketing, 45., 14-28.
13. Kapferer, J. N. (1992). *Strategic brand management*. London: Kogan Page
14. Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., & Armstrong, G. (2006). *Основе маркетинга*. Загреб: Мате
15. Kapferer, J. N. (2008). *The new strategic brand management*. London: Kogan Page.
16. Kotler, P. & Keller, K. L. (2012). Marketing management. 14th ed. New Jersey: Prentice Hall.
17. Lehmann, D., Keller, K. L., & Farley, J. U. (2008). *The Structure of Survey-Based Brand Metrics.* Journal of International Marketing, 16 (4), 29-56.
18. Marinković, V. (2015). *Upravljanje vrednošću brenda sa posebnim osvrtom na emocionalni aspekt brendiranja*. Ekonomski signali: poslovni magazin, 10 (2), 71-83.
19. Neumeier, M. (2003). *How to bridge the distance between business strategy and design* – a visual presentation. Preuzeto 05.03.2022. sa sajta http://ptgmedia.pearsoncmg.com/

images/0321348109/goodies/The_Brand_Gap.pdf .

20. Popović, A., Krstić, B., & Milovanović, G. (2015). Merenje finansijske vrednosti marke kao nematerijalne imovine preduzeća. Marketing, 46 (1), 13-25.
21. Rakita, B., & Mitrović, I. (2007). *Brend menadžment*. Beograd: Savremena administracija
22. Rakita, B. (2009). *Međunarodni marketing – od lokalne do globalne perspektive*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, str. 498.
23. Raggio, R. D., & Leone, R. P. (2007). *The theoretical separation of brand equity and brand value: Managerial implications for strategic planning.* Journal of Brand Management, 14 (5), 380-395.
24. Roberta, C., & Evangelista, S. (2008). *An AHP approach to assess brand intangible assets*. Measuring Business Excellence, 12 (2), 68-78. DOI: 10.1108/13683040810881207.
25. Simon, C.J., & Sullivan, M.V. (1993). *The measurement of determinants of brand equity: a financial approach*. Marketing Science, 12 (1), 28-52.
26. Filipović, J., Šapić, S. – *The impact of consumers' traveling and media activities on consumer behaviour towards purchasing global brands* – Hotel and Tourism Management, 2020, Vol. 8, No. 1: 25-35.
27. Haigh, D. (2012). *Brand Finance Banking 500*, the report. Preuzeto 31.01.2022. sa sajta: http://brandfinance.com/images/upload/best_global_banking_brands_2012_dp .pdf, стр. 1.
28. Hernatony, L. (2002). *From brand vision to brand evaluation*. Oxford: Butterworth Heinemann.
29. Christodoulides G., Chernatony L. (2010), „*Consumer-based brand equity conceptualization and measurement*“, International Journal of Market Research, Вол. 52, Бр. 1, 43-66.
30. Wong, H. Y., & Merrilees, B. (2007). Multiple roles for branding in international marketing. International Marketing Review, 24 (4), 384-408.
31. https://moravacem.rs/kompanijski-profil/ (01.03.2022.)
32. https://www.crh.com/investors/annual-reports#2018 (02.03.2022.)

MEASURING THE VALUE OF GLOBAL BRANDS - EXAMPLE OF THE CRH COMPANY

The competitive advantage of the company can be provided by branding the company and products, which implies safe growth and development. In order to achieve this, it is necessary to determine the value of the brand using some of the different methodologies. There are two groups of methods for brand valuation: methods of determining financial value and methods based on consumer behavior. Observing and analyzing the global market, it was concluded that the management's awareness of brand management and evaluation is not sufficiently developed. The aim of the scientific paper is to calculate and theoretically consider the methodologies of brand evaluation on the basis of financial indicators, and on the basis of consumer perception and expectations. This work would contribute to increasing the importance of the brand evaluation strategy and thus capitalize on the value of the brand and the company itself.

Keywords: brand value, brand evaluation, methods, CRH, goodwill

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

338.1(497.11)(082)
316.334(497.11)(082)
338:339.137.2(497.11)(082)
338.2(497.11)(082)

INSTITUCIONALNE promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije / redaktori Petar Veselinović, Milan Kostić. - Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta, 2022 (Kragujevac: InterPrint). - VI, 535 str. : graf. prikazi, tabele ; 24 cm

Prema Predgovoru na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, održan je 08. aprila 2022. godine, XXI naučni skup pod nazivom "Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije". - Tiraž 150. - Str. V-VI: Predgovor / redaktori. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija uz svaki rad. - Abstracts.

ISBN 978-86-6091-127-0

1. Веселиновић, Петар, 1969- [уредник] [аутор додатног текста]
2. Костић, Милан, 1978- [уредник] [аутор додатног текста]

а) Привредни развој -- Србија -- Зборници
б) Привреда -- Конкурентност -- Србија -- Зборници в) Институције -- Реформа -- Србија -- Зборници г) Србија -- Економска политика -- Зборници

COBISS.SR-ID 70241545