

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA POSLOVNO UPRAVLJANJE I EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Redaktori

Petar Veselinović

Nikola Makojević

Marko Slavković



**UNIVERZITET U KRAGUJEVCU
EKONOMSKI FAKULTET**

**UTICAJ GLOBALIZACIJE
NA POSLOVNO UPRAVLJANJE I EKONOMSKI RAZVOJ
ŠUMADIJE I POMORAVLJA**

Redaktori

Petar Veselinović

Nikola Makojević

Marko Slavković

UNIVERZITET U KRAGUJEVCU - EKONOMSKI FAKULTET

Izdavač

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Za Izdavača

Dekan Fakulteta, Petar Veselinović

Recenzenti

Biljana Jovanović Gavrilović

Boban Stojanović

Ljiljana Stanković

Bojan Krstić

Milorad Ivanišević

Ljilja Antić

Srđan Marinković

Jadranka Đurović Todorović

Jelena Stanković

Pere Tumbas

Đorđe Kaličanin

Biljana Bogićević Milikić

Zoran Mladenović

Redaktori

Petar Veselinović

Nikola Makojević

Marko Slavković

Tehnička priprema

Biljana Petković

Štampa

InterPrint - Kragujevac

Tiraž 120

ISBN 978-86-6091-0732-0

© Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu 2017.

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

SADRŽAJ

MAKROEKONOMSKI ASPEKTI EKONOMSKOG RAZVOJA ŠUMADIJE I POMORAVLJA

EFEKTI PROCESA GLOBALIZACIJE NA EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE I POMORAVLJA Miroslav Đorđević i Nemanja Lojanica.....	3
UPRAVLJANJE PRIRODNIM RESURSIMA ŠUMADIJE I POMORAVLJA U GLOBALNIM EKONOMSKIM ODNOSIMA Svetislav Milenković i Nikola Bošković	13
IMPLIKACIJE EKONOMSKE GLOBALIZACIJE NA NERAZVIJENA PODRUČJA: POUKE ZA ŠUMADIJSKI OKRUG Vlastimir Leković	23
UTICAJ GLOBALIZACIJE NA SOCIJALNO-EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE Milena Jovanović Kranjec i Maja Luković.....	37
UTICAJ GLOBALIZACIJE NA IZVOZNI POTENCIJAL ŠUMADIJE I POMORAVLJA Nenad Janković i Veroljub Dugalić	45
UTICAJ GLOBALIZACIJE NA SPOLJNU TRGOVINU REGIONA ŠUMADIJE I ZAPADNE SRBIJE Nenad Stanišić i Gordana Milovanović	57
SPOLJNOTRGOVINSKA RAZMENA REGIONA ŠUMADIJE I ZAPADNE SRBIJE U PERIODU 2009-2014. Danijela Despotović i Gordana Milovanović	65
EFEKTI ULASKA STRANIH KORPORACIJA NA EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE I POMORAVLJA Ljiljana Maksimović i Milan Kostić	81
ZNAČAJ STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA ZA PODSTICANJE IZVOZA ŠUMADIJE I POMORAVLJA Tijana Tubić.....	91
UTICAJ GLOBALIZACIJE NA PROCES PRIVATIZACIJE U ŠUMADIJI I POMORAVLJU - ANALIZA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA Vladan Ivanović	105
STRUKTURA INVESTICIJA U INDUSTRIJI ŠUMADIJE I POMORAVLJA Vladimir Mičić.....	119
STANJE I PERSPEKTIVE RAZVOJA POLJOPRIVREDE ŠUMADIJE I POMORAVLJA Lela Ristić i Saša Obradović	133
KOMPARATIVNA ANALIZA OSNOVNIH INDIKATORA NA TRŽIŠTU RADA U REPUBLICI SRBIJI - REGIONALNI ASPEKT Gordana Marjanović i Vladimir Mihailović	147

UPRAVLJANJE TURISTIČKIM DESTINACIJAMA ŠUMADIJE I POMORAVLJA U PROCESU GLOBALIZACIJE Svetislav Milenković i Nikola Bošković	159
---	-----

POSLOVNI ASPEKTI EKONOMSKOG RAZVOJA ŠUMADIJE I POMORAVLJA

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA MENADŽMENT Ljudskim RESURSIMA U PREDUZEĆIMA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU Marko Slavković	173
--	-----

EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTICAJA INTELEKTUALNOG KAPITALA NA POSLOVNE PERFORMANSE PREDUZEĆA U INDUSTRIJI INFORMACIONO-KOMUNIKACIONIH TEHNOLOGIJA ŠUMADIJE I POMORAVLJA Stevo Janošević i Vladimir Dženopoljac.....	183
---	-----

KARAKTERISTIKE MREŽE DOBAVLJAČA AUTOMOBILSKE INDUSTRIJE U REGIONU ŠUMADIJE I POMORAVLJA Nikola Makojević i Petar Veselinović	197
---	-----

UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI TRGOVINE U ŠUMADIJI I POMORAVLJU Gordana Radosavljević i Katarina Borisavljević	205
---	-----

PRIMENA <i>BALANCED SCORECARD</i> MODELA U PREDUZEĆIMA U ŠUMADIJI Violeta Domanović	215
--	-----

UTICAJ MEĐUNARODNIH AKVIZICIJA NA PROMENU KORPORATIVNIH KULTURA - EMPIRIJSKA ANALIZA PREUZETIH PREDUZEĆA NA PODRUČJU ŠUMADIJE Slađana Savović	231
--	-----

HOLISTIČKI PRILAZ UNAPREĐENJU INOVATIVNOSTI PREDUZEĆA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE Dejana Zlatanović.....	243
--	-----

MULTIVARIJACIONA STATISTIČKA ANALIZA RAZVIJENOSTI SEKTORA MSPP U ŠUMADIJSKOM I POMORAVSKOM OKRUGU Milan Stamenković.....	255
---	-----

ETNOCENTRIZAM POTROŠAČA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU Srđan Šapić i Jovana Golo.....	265
---	-----

SERVISI ELEKTRONSKE UPRAVE I EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE I POMORAVLJA Zoran Kalinić i Vladimir Ranković.....	275
---	-----

MERENJE PERFORMANSI FAKULTETA UNIVERZITETA U KRAGUJEVCU Slavica Jovetić i Zlata Đurić.....	289
---	-----

FINANSIJSKI ASPEKTI EKONOMSKOG RAZVOJA ŠUMADIJE I POMORAVLJA

OBLICI FINANSIRANJA REGIONALNOG EKONOMSKOG RASTA Milena Jakšić i Violeta Todorović	305
---	-----

FINANSIJSKI EFEKTI RESTRUKTURIRANJA PREDUZEĆA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU Predrag Stančić i Milan Čupić.....	319
ANALIZA FINANSIJSKOG POLOŽAJA I RENTABILNOSTI PRIVREDNIH SUBJEKATA IZ ŠUMADIJE I POMORAVLJA Vladimir Obradović i Nemanja Karapavlović	331
ANALIZA FINANSIJSKOG POLOŽAJA I RENTABILNOSTI POSLOVANJA JAVNO KOMUNALNIH PREDUZEĆA IZ KRAGUJEVCA Jasmina Bogičević i Dragan Stojanović	347
KONTROLA KAO INSTRUMENT ZAŠTITE KVALITETA FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA PREDUZEĆA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU Dragomir Dimitrijević	361
OSTALA AKTUELNA PITANJA EKONOMSKOG RAZVOJA ŠUMADIJE I POMORAVLJA	
KRITIČKO SISTEMSKE OKVIR UPRAVLJANJA EKONOMSKIM IMPLIKACIJAMA GLOBALIZACIJE Slavica P. Petrović	371
KORPORATIVNO UPRAVLJANJE U JAVNIM PREDUZEĆIMA U REPUBLICI SRBIJI Verica Babić i Jelena Nikolić	385
DRUŠTVENA ODGOVORNOST PREDUZEĆA U FUNKCIJI ODRŽIVOG RAZVOJA Vesna Stojanović Aleksić i Aleksandra Bošković	401
PODSTICANJE PREDUZETNIČKE INICIJATIVE KROZ IMPLEMENTACIJU ZNANJA Jelena Erić Nielsen	409
PERCIPIRANI KVALITET KAO KRITERIJUM SEGMENTACIJE KLIJENATA BANAKA Veljko Marinković.....	419
GLOBALNA KRIZA I FINANSIJSKE PERFORMANSE BANAKA Violeta Todorović i Nenad Tomić	427
STANJE I PERSPEKTIVE INVESTICIONIH DRUŠTAVA U SRBIJI Dragan Stojković i Srđan Furtula.....	439
FISKALNA DECENTRALIZACIJA SRBIJE KAO FAKTOR JAVNE POLITIKE Srđan Đinđić i Stevan Luković	453
MARKETINŠKE IMPLIKACIJE PROCESA GLOBALIZACIJE NA KREIRANJE VREDNOSTI BRENDA Milan Kocić i Katarina Radaković	469
VIŠEKRITERIJUMSKI BOCR MODEL IZBORA DOBAVLJAČA Predrag Mimović i Ana Krstić	481
ANALIZA PERFORMANSI INVESTICIONIH STRATEGIJA U PERIODU SVETSKE FINANSIJSKE KRIZE Mikica Drenovak i Olivera Stančić.....	497

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA UPRAVLJANJE E-LANCIMA SNABDEVANJA Zora Arsovski i Dragana Rejman Petrović	507
EKOLOŠKO RAČUNOVODSTVO I REVIZIJA KAO ALATI UPRAVLJANJA ZAŠTITOM ŽIVOTNE SREDINE Dejan Jovanović i Snežana Ljubisavljević	521
ORGANIZACIONO-METODOLOŠKA UNAPREĐENJA OBRAČUNA TROŠKOVA PO AKTIVNOSTIMA U FUNKCIJI PODRŠKE UPRAVLJANJU Mirjana Todorović i Vesna Janjić	531
DRUŠTVENE KORISTI I TROŠKOVI OBAVLJANJA REVIZIJE I OSIGURANJA Biljana Jovković i Vladimir Stančić	543
INSTITUT REORGANIZACIJE U SVETLU PRIMENE ZAKONA O IZMENAMA I DOPUNAMA ZAKONA O STEČAJU Mirjana Knežević	557

PREDGOVOR

Kompleksnost društvenih, ekonomskih i socijalnih prilika u Republici Srbiji, kao i razlike u nivou razvijenosti regiona, gradova i opština na nivou države, nametnula je potrebu da se analiziraju ekonomski potencijali Šumadije i Pomoravlja, identifikuju potencijali i problemi i, na osnovu toga, ukaže na odgovarajuća rešenja za unapređenje ekonomskog okruženja u ovom regionu, kao i konkurentnost preduzeća koja posluju u okviru njega. Nastavnici i saradnici Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, angažovani na projektu *Od krize do ekonomskog razvoja: Savremeni izazovi u ekonomiji i menadžmentu*, u prethodnom periodu su kroz naučno-istraživački rad dali sopstveni doprinos za sagledavanje mogućnosti unapređenja privrede Regiona kroz tematski zbornik radova *Uticaj globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja*, koji kroz prizmu uticaja procesa globalizacije daje smernice za razvoj ovog Regiona u različitim sferama ekonomskog okruženja.

Tematski Zbornik sadrži četrdesetšest radova, sa temama koje je odobrilo Nastavno-naučno veće Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu. Radovi u okviru Zbornika su grupisani i četiri celine, shodno konkretnoj problematici koja je u njima istraživana i prezentovana. Prvi deo Zbornika odnosi se na *Makroekonomske aspekte ekonomskog razvoja Šumadije i Pomoravlja*, i u njemu su obuhvaćeni radovi koji su povezani sa makroekonomskim prilikama i pokazateljima, privrednim razvojem regiona, resursima i potencijalima regiona, kao i spoljnotrgovinskim učinkom regiona. Drugi deo Zbornika, pod naslovom *Poslovni aspekti ekonomskog razvoja Šumadije i Pomoravlja*, sadrži radove i kojima se razmatraju različiti aspekti konkurentnosti preduzeća koja posluju u ovom regionu, kao i menadžment alata i koncepata koji mogu biti u funkciji unapređenja poslovanja. *Finansijski aspekti ekonomskog razvoja Šumadije i Pomoravlja* je treća celina Zbornika, koja sadrži teme povezane za finansijskim menadžmentom, finansijskim izveštavanjem i izvorima finansiranja. Četvrta Celina, naslovljena *Ostala aktuelna pitanja ekonomskog razvoja Šumadije i Pomoravlja*, sadrži radove kojima je obuhvaćena široka lepeza ekonomskih, socijalnih i privredno-pravnih tema koje su, na direktan ili indirektan način, povezane sa osnovnom temom Zbornika radova, čime se na logičan način povezuje celina ekonomskih prilika u regionu Šumadije i Pomoravlja.

Stavovi, ideje, predlozi, strategije i koncepti koji su dati u formi zaključaka publikovanih radova ovog Zbornika predstavljaju solidnu osnovu za pokretanje i implementaciju realnih aktivnosti na nivou regiona od strane državne uprave, lokalne samouprave, institucija, privrednih subjekata i ostalih *stakeholders*-a privrednog ambijenta regiona. Na ovaj način, nastavnici i saradnici Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu daju doprinos razvoju Regiona, svim zainteresovanim pojedincima, preduzećima i institucijama. Autori i redaktori ostaju otvoreni da od šire naučne i stručne javnosti prihvate sve sugestije u odnosu na prezentovane rezultate istraživanja kako bi u nastavku projektnih aktivnosti došli do novih ideja i pristupa.

Svi radovi koji se publikuju u zbornika *Uticaj globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja* dobili su pozitivnu recenziju od strane emitentnih profesora sa državnih fakulteta univerziteta u Nišu, Novom Sadu, Beogradu i Kragujevcu. Recenzenti su svojim kritičkim stavovima i objektivnošću doprineli da kvalitet Zbornika bude na visokom nivou, na čemu su im zahvalni kako autori publikovanih priloga, tako i redaktori Zbornika.

Redaktori

**MAKROEKONOMSKI ASPEKTI EKONOMSKOG RAZVOJA
ŠUMADIJE I POMORAVLJA**

EFEKTI PROCESA GLOBALIZACIJE NA EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Miroslav Đorđević* i Nemanja Lojanica**

Apstrakt: Prilikom analiziranja potencijalnih efekata procesa globalizacije na ekonomski razvoj, teorijska i empirijska literatura otvaraju brojna pitanja i nedoumice. Problemi merenje globalizacije i ekonomskog razvoja čine jezgro ove debate. Osnovni cilj ovog rada jeste, da putem ispitivanja zavisnosti trgovinske otvorenosti i ekonomskog rasta izrazi vezu gore pomenutih fenomena. Kao specifična oblast, odabrano je područje Šumadije i Pomoravlja, koje predstavlja deo regiona Šumadije i Zapadne Srbije. Ovaj region karakteriše prisustvo multinacionalne kompanije FIAT, čiji dolazak u Kragujevac, predstavlja direktnu posledicu procesa globalizacije. Participiranje ovakve kompanije u bruto dodatnoj vrednosti, čini ovaj region jedinim neto izvoznikom na teritoriji Republike Srbije. Rezultati sprovedene analize pokazali su da proces globalizacije pogoduje ekonomskom rastu ispitivanog područja. Kako bi se koristi od procesa globalizacije iskoristile u većoj meri, neophodno je da se redefiniše izvozna politika, i u značajnoj meri prilagodi izvozna struktura tražnji zemalja uvoznica.

Ključne reči: globalizacija, trgovinska otvorenost, ekonomski rast, Šumadija i Zapadna Srbija

Uvod

Veliki broj ekonomista je saglasan sa stavom da ekonomska globalizacija omogućava koristi nacionalnim ekonomijama, čineći njihova tržišta efikasnijim, a privrede konkurentnijim. Sa druge srtane, prisutan je i stav da, u kratkom roku, troškovi prevazilaze koristi, što otežava funkcionisanje privreda. Kao poslednji primer, navodi se *Globalna kriza*, koja je za posledicu imala uvođenje brojnih protekcionističkih mera, što je i uslovalo smanjivanje kapitalne mobilnosti. Negativne strane se odnose na veliku međuzavisnost nacionalnih ekonomija, gubljenje nacionalnog suvereniteta, kao i na nejednaku distribuciju dohotka. Sa stane benefita, postoji konsenzus, da je pod uticajem globalizacije, došlo do rasta stranih direktnih investicija, tehnoloških inovacija i ekonomije obima. Strane direktne investicije omogućavaju transfer tehnologije, industrijsko restrukturiranje, i rast multionacionalnih kompanija. Tehnološke inovacije obezbeđuju rast outputa, koji se postiže većom efikasnošću proizvodnje. Globalizacija omogućava multinacionalnim kompanijama da smanje troškove i cene uz pomoć ekonomije obima, čime se stvaraju preduslovi za ekonomski rast. Ovaj efekat može imati i negativno dejstvo, jer se u tom slučaju, smanjuje konkurentnost malih i srednjih preduzeća na lokalnom nivou.

Globalizacija ne predstavlja najnoviji fenomen današnjice, ali njeno raznovrsno dejstvo joj daje veliki značaj. Ekonomska globalizacija podrazumeva kretanje dobara i usluga među zemljama, međunarodno kretanje kapitala, smanjenje carina i trgovinskih barijera, imigraciju, širenje tehnologije, i znanje izvan granica. Stoga je i predmet brojnih debata. Efekti ekonomske globalizacije privlače pažnju brojnih istraživača. Za zemlje u razvoju, ovo je pitanje od suštinske važnosti. Ove zemlje su, u poslednje vreme, u velikoj meri otvorile svoje ekonomije za slobodan protok roba i usluga, i postavlja se pitanje uticaja trgovinske otvorenosti na ekonomski rast,

* Redovni profesor, e-mail: djordjevicg@gmail.com

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

siromaštvo i ekonomsku nejednakost. Neto efekat globalizacije na ekonomski rast predstavlja veliku zagonetku, jer prethodna istraživanja nisu potvrdila postojanje sistematske pozitivne ili negativne veze globalizacije i ekonomskog rasta. Mnoge studije su imale probleme vezane za ekonometrijske nedostatke, usko definisanja procesa globalizacije, i posmatranja malog broja zemalja. Pojedini autori su mišljenja da efekat globalizacije na ekonomski rast zavisi od privredne strukture nacionalne ekonomije tokom procesa globalizacije. Uticaj globalizacije na privredna kretanja može biti pod uticajem dodatnih efekata, kao što su ulaganja u humani kapital i finansijski sistem. Na taj način, dodatni aspekti mogu imati značajnu ulogu u promovisanju rasta, tokom procesa globalizacije, pa je njena uloga i indirektna.

Dešavanja koja se odigravaju na globalnom nivou, u velikoj meri utiču na male otvorene ekonomije, kao što je Republika Srbija. Pitanje zavisnosti globalizacije i ekonomskog rasta je jako značajno i na regionalnom nivou. Sa tim u vezi, predmet analize ovog rada biće područje Šumadije i Pomoravlja, odnosno region Šumadije i Zapadne Srbije. Pod uticajem procesa globalizacije, trgovinska otvorenost ovog područja je značajno povećana, i trenutno prevazilazi nivo bruto domaćeg proizvoda. Region Šumadije i Zapadne Srbije je jedini region u privredi Srbije, koji beleži suficit u spoljnoj trgovini. Ovaj rezultat se ostvaruje zahvaljujući procesu globalizacije, odnosno stranoj direktnoj investiciji, u vidu dolaska multinacionalne kompanije u grad Kragujevac. Shodno tome, osnovni *cilj* ovog rada je ispitivanje potencijalnih efekata procesa globalizacije na ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja. Na osnovu definisanog cilja istraživanja, u radu će biti testirana sledeća *hipoteza*: Proces globalizacija je povezan za privrednim rastom na području Šumadije i Zapadne Srbije. Kao odgovarajući *metodološki okvir* za ispitivanje zavisnosti varijabli, biće korišćena regresiona analiza. Rad se nakon uvoda sastoji iz sledećih delova: Pregled literature u kojem je prikazan uticaj procesa globalizacije na međunarodnu trgovinu, kao i pregled najznačajnijih istraživanja, koja su ispitivala vezu globalizacije i ekonomskog rasta, Međuzavisnost globalizacije i ekonomskog rasta-podaci i metodologija, gde je postavljen odgovarajući model, i gde su prikazani najznačajniji rezultati istraživanja i, Zaključna razmatranja koja sadrže diskusiju i sumiranje empirijskih rezultata.

Pregled literature

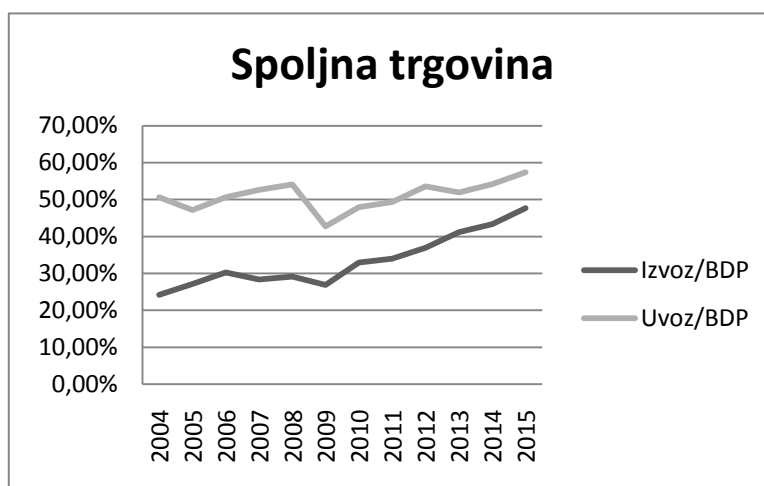
Osnovna karakteristika današnjih međunarodnih ekonomskih odnosa jeste stalno povećanje broja učesnika, uz istovremeno povećanje otvorenosti nacionalnih ekonomija, gledano kroz ratio trgovinske otvorenosti (učešće sume izvoza i uvoza u odnosu na BDP). Na osnovu podataka iz *Tabele 1*, može se zaključiti da je u prethodnih 56 godina došlo do intenzifikacije međunarodnih ekonomskih odnosa, što je posledica procesa globalizacije. Danas, međunarodni ekonomski odnosi se odlikuju uspostavljanjem globalnog režima trgovine, koji se bazira na poštovanju pravila, koja proizilaze iz međunarodnih ugovora, čiji je osnovni cilj prevazilaženje ograničenja koja dolaze od strane nacionalnih ekonomija. Cilj međunarodnih ugovora jeste da smanje uticaj nacionalnih protekcionističkih mera, uz smanjenje nesigurnosti i nepredvidivosti u međunarodnim ekonomskim odnosima. Globalizacija, kao integrišući faktor se potvrđuje kroz međunarodnu trgovinu, koja u poslednje vreme dostiže neverovatne razmere. Prema podacima MMF, svetski BDP je od II svetskog rata do danas doživeo šestrostruko povećanje, dok se obim svetske trgovine povećao 20 puta (Milovanović i Veselinović, 2009). Posebno intenziviranje je zabeleženo u poslednjoj deceniji XX veka, zahvaljujući sve većem međunarodnom prometu usluga, koji se u ovom period udvostručio. Proces globalizacije je u okvirima trgovine izazvao promene i na polju trgovine robama i na polju trgovine uslugama, u pravcu intenzifikacije i povećanja obima trgovine ne međunarodnom nivou.

Globalizacija nameće potrebu kompleksnog posmatranja odnosa proizvodnje i trgovine, jer je trgovina jako značajna stavka u razvoju malih ekonomija, ali je neophodno ukazati i da direktna veza proizvodnje i trgovine nije veza koja se po sebi podrazumeva u savremenim ekonomskim aktivnostima. Treba istaći i neto efekat uvozno-izvoznih aktivnosti trgovine. Kao posledica procesa globalizacije, prisutna je nepovoljna struktura u izvozu nerazvijenih, i dela privreda u razvoju.

Tabela 1 Trgovinska otvorenost na globalnom nivou (u % u odnosu na BDP)

Grupacije	1960	2015
Svet	24	58
Zemlje sa visokim dohotkom	26	62
Zemlje sa srednjim dohotkom	20	50
Zemlje sa niskim dohotkom	20	60

Izvor: World Bank, 2016.



Slika 1 Spoljna trgovina u privredi Republike Srbije

Izvor: World Bank, 2016.

Nakon 2000-e, Srbija se nakon oktobarske revolucije okrenula procesu evropskih integracija i potencijalnom priključenju Evropskoj uniji. Imajući u vidu oslabljenu strukturu srpske privrede, početni rast trgovinske otvorenosti se uglavnom odnosio na rast uvoza. Ovakva desavanja imala su za epilog visok spoljnotgovinski deficit koji je i danas prisutan (Slika 1). Imajući vidu te činjenice, u procesu ekonomskog povezivanja, jedno od osnovnih opredeljenja privrede Srbije jeste povećanje izvoznog potencijala.

Empirijska i teorijska literatura sadrži mnoštvo radova koji su ispitivali vezu globalizacije i ekonomskog razvoja. Traženje jedinstvenog odgovora na ovo pitanje, i dalje deluje daleko. Pozitivni efekti globalizacije se obično odnose na efektivnu alokaciju domaćih resursa, difuziju tehnologije, poboljšanja faktorske produktivnosti. Negativni efekti globalizacije se odnose na zemlje sa slabim institucionalnim okvirom i političkom nestabilnošću, kao i zemlje sa neefikasnim aktivnostima u procesu globalizacije. U narednom delu teksta, prikazaće se neke od značajnijih studija koje su ispitivale kauzalnost varijabli.

Samimi i Jenatabadi (2014) su pokazali da globalizacija nema direktne efekte po rast, već indirektno, kao i da su pozitivni efekti mogući, jedino kada zemlja postigne određeni nivo dohotka. Spence (2011), je u svojoj studiji pokazao da proces globalizacije pospešuje ekonomski rast, kao u razvijenim, tako i u zemljama u razvoju. Autor je pokazao da iako postoje dispariteti

u ekonomskom rastu razvijenih i zemalja u razvoju, zemlje u razvoju pokazuju spremnost da se prilagode i poboljšaju izvozne performanse, u kontekstu bolje konkurentske pozicije. Sa druge strane, Ukpere (2011) je ustanovio da se negativni efekti globalizacije odnose na povećanje nezaposlenosti i ekonomske nejednakosti. Studija je pokazala da razvijene zemlje ispunjavaju neophodne ekonomske i tehnološke uslove za ostvarivanje koristi od procesa globalizacije, dok većina zemalja u razvoju nije u takvoj poziciji. Globalizacija je nesporno povećala ukupno svetsko bogatstvo, ali je i pojačala nejednakost i siromaštvo. Kleinert (2001) je ustanovio da rastuća integracija ekonomskih aktivnosti povećava realokaciju radne snage među ekonomijama. On je ukazao da visa stopa izvoza može povećati nezaposlenost, i na osnovu te veze je zaključio da postoji negativan uticaj procesa globalizacije na tržište rada.

Empirijska literatura koja ispituje relaciju globalizacija-ekonomski rast, razlikuje tri škole mišljenja. Prva škola mišljenja počiva na ideji, da globalizacija pogoduje ekonomskom rastu. Pionirska istraživanja su sprovedi, Dollar (1992), Edwards (1998) i Sachs, et al. (1995). Kao pokazatelj globalizacije, korišćena je trgovinska otvorenost. Potvrđen je pozitivan uticaj na ekonomski rast. Kasnije je i Dreher (2006), koristeći indeks globalizacije KOF pokazao da proces globalizacije generiše ekonomski rast. Posebno je istakao ekonomske i socijalne dimenzije globalizacije, dok, za političku dimenziju nije pronađen značajan uticaj na rast. Indeks globalizacije je pokrivaio tri dimenzije globalizacije: ekonomsku, socijalnu i političku. Iako su rezultati pokazali da globalizacija podstiče ekonomski rast, istaknuto je da on nije dovoljan da neutrališe problem siromaštva. Ying *et al.*, (2014) su pokazali da ekonomska globalizacija ima pozitivan uticaj na ekonomski rast, da socijalna globalizacija ima negativan uticaj, kao i da politička globalizacija nema uticaj na ekonomski rast. Sve to na primeru ASEAN zemalja za period 1970-2008.

Druga škola mišljenja kojoj pripadaju radovi Alesina et al. (1994), Rodrik (1998) i Rodriguez i Rodrik (2000) su izrazili sumnju u prethodno istaknutu vezu i *globalization-led growth* hipotezu. Pomenuti autori su pokazali postojanje nedostataka u ekonometrijskim procedurama, prilikom sagledavanja ove veze. Krugman (1993) je istakao da finansijska integracija ne može biti generator ekonomskog rasta, kao i da zemlje u razvoju ne mogu da povećaju ekonomski rast finansijskom otvorenošću. Autor dalje ističe, da jedino domaći finansijski sistem, može imati pozitivne efekte na rast, kroz pojačavanje ukupne faktorske produktivnosti.

Trećoj školi mišljenja pripadaju autori, koji su u svojim studijama pokazali nelinearnu vezu globalizacije i ekonomskog rasta. Borensztein et al. (1998), su ispitivali efekat stranih direktnih investicija na ekonomski rast. Autori su rezultate interpretirali u kontekstu da napredna tehnologija, koja učestvuje u stranim direktnim investicijama, povećava stopu ekonomskog rasta nacionalne ekonomije, u situaciji kada zemlje imaju dovoljan nivo humanog kapitala. U tom slučaju, strane direktne investicije predstavljaju značajan izvor rasta. Značaj humanog kapitala su istakli i Chang et al. (2009). Rezultati variraju u zavisnosti od uzorka, primenjenih ekonometrijskih tehnika, perioda specifikacije, kao i posmatranih i neposmatranih efekata na nacionalnu ekonomiju.

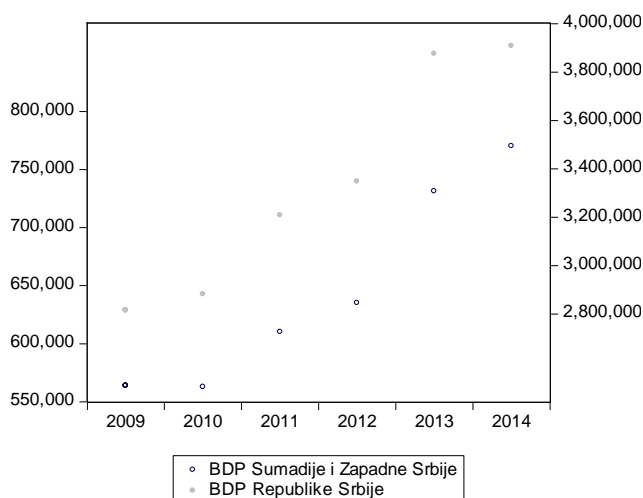
Budući da je u Srbiji prisutan problem regionalnih dispariteta, posebnu pažnju treba posvetiti i efektima ovog koncepta. Kroz pitanje regionalnih neravnomernosti se najčešće prelama i pitanje državnog ustrojstva (Jakopin, 2010). Problemi regionalnog razvoja u Srbiji se manifestuju izrazitom teritorijalnom neravnomernošću, strukturnim neusklađenostima, demogarfskom regresijom i neizgrađenim institucionalnim rešenjima. Jakopin (2015) je istakao da izlaz iz regionalnog siromaštva zavisi najviše od izgradnje institucija i afirmacije regionalnog strateškog planiranja. U Srbiji su prisutne brojne asimetrije, ne samo između razvijenih i nerazvijenih područja, već i između gradova, opština, unutar samih gradova (Đorđević, et al.

2014). Prema poslednjim podacima Republičkog zavoda za statistiku za 2014. godinu, regionalni BDP regiona Beograd, generiše skoro 40% BDP Republike Srbije, što dovoljno govori u prilog prethodno istaknutom stavu o regionalnim disparitetima. Sa druge strane, Region Šumadije i Zapadne Srbije učestvuje sa nekih 19%. Stepem slabe razvijenosti područja Šumadije i Zapadne Srbije na najbolji način ilustruje BDP koji se posmatra paritetom kupovne snage. Prema ovom pokazatelju, u odnosu na EU-28 prosek, region Šumadije i Zapadne Srbije je na nivou jedne četvrtine. U generisanju bruto dodate vrednosti Srbije, Šumadijska oblast učestvuje sa oko 4%, dok je udeo Pomoravske oblasti 2%. Dodatni problem za područje Šumadije i Pomoravlja čini struktura privrede, odnosno učešće pojedinih sektora, ili privrednih grana u formiranju bruto dodate vrednosti, u kojoj dominiraju radno-intenzivni proizvodi.

Međuzavisnost globalizacije i privrednog rasta na području Šumadije i Zapadne Srbije - podaci i metodologija

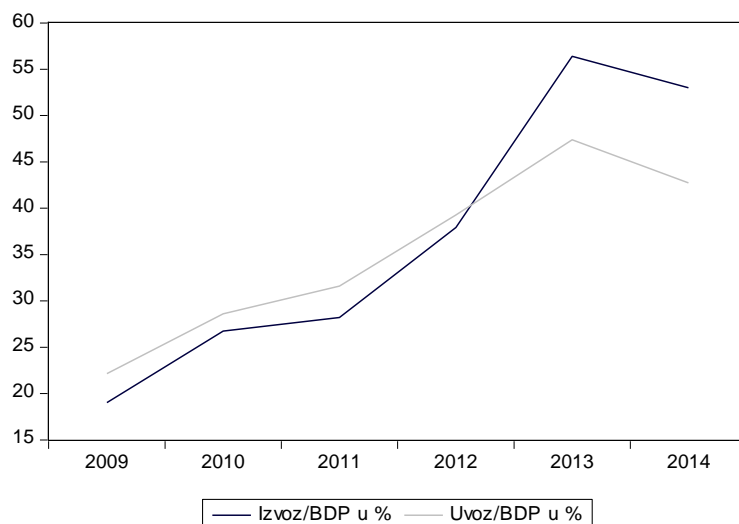
Merenje uticaja procesa globalizacije na ekonomski rast Šumadije i Pomoravlja, biće ispitivano korišćenjem dve ekonomske varijable: trgovinske otvorenosti i bruto domaćeg proizvoda. Trgovinska otvorenost je izražena kao suma regionalnog uvoza i izvoza u odnosu na regionalni bruto domaći proizvod. Zavisnost varijabli će biti ispitana na području Šumadije i Zapadne Srbije, budući da su Šumadija i Pomoravlje oblasti u sastavu ovog regiona. Podaci o kretanju obe varijable preuzeti su sa zvaničnog sajta Republičkog zavoda za statistiku (2016). Na Slici 2 je najpre prikazan trend kretanja bruto domaćeg proizvoda regiona Šumadije i Zapadne Srbije i privrede Srbije. Evidentno je da varijable dele zajednički stohastički i rastući trend. Takođe, uočljiv je i konstantan udeo bruto domaćeg proizvoda ovog regiona u ukupnom bruto domaćem proizvodu Srbije. Ovaj udeo iznosi nekih 20%, odnosno, jednu petinu ukupne proizvodnje privrede Srbije generiše region Šumadije i Zapadne Srbije.

Kako bi se pokazale tendencije u spoljnoj trgovini, na Slici 3 je prikazano kretanje izvoza i uvoza na području Šumadije i Zapadne Srbije, u periodu 2009-2014. Obe varijable pokazuju trend rasta, uz izvesne varijacije, ali je veoma značajno istaći da nakon 2012. godine iznos ostvarenog izvoza prevaziđi ukupan uvoz. Ovo je jedini region u Srbiji u kom je prisutan spoljnotrgovinski suficit, što je naravno posledica prisustva i poslovanja FIAT-a u ovom regionu.



Slika 2 Trend kretanja bruto domaćeg proizvoda u Srbiji i regionu Šumadije i Zapadne Srbije (u milionima RSD)

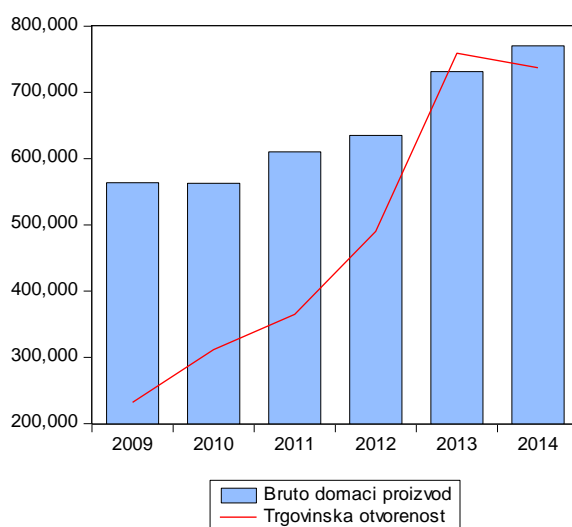
Izvor: Autori



Slika 3 Spoljna trgovina na području Šumadije i Zapadne Srbije

Izvor: Republički zavod za statistiku, 2016.

Zbog intenzifikacije međunarodne trgovine, koja se dešava pod uticajem procesa globalizacije, na Slici 4 je prikazana trgovinska otvorenost, odnosno njeno kretanje u odnosu na ukupni bruto domaći proizvod na području Šumadije i Zapadne Srbije. Uočljiva je tendencija rapidnog rasta trgovinske otvorenosti, koja je 2013. godine prevazišla nivo bruto domaćeg proizvoda.

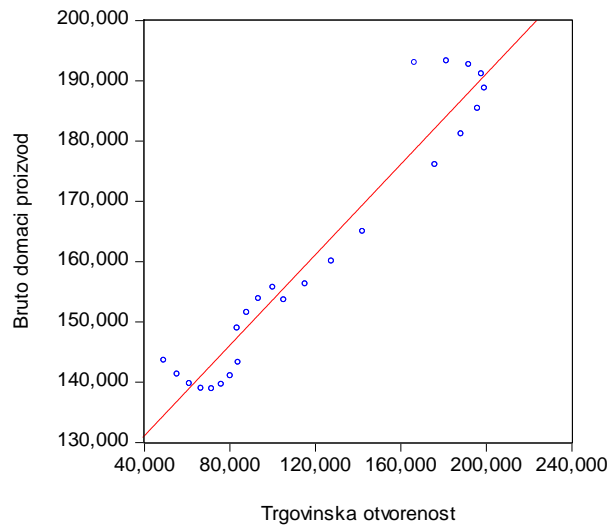


Slika 4 Trgovinska otvorenost na području Šumadije i Zapadne Srbije

Izvor: Autori

U cilju ispitivanja međuzavisnosti analiziranih varijabli, upotrebljena je odgovarajuća regresiona kriva, koja se najbolje prilagođava empirijskim podacima. Zavisnost varijabli prikazana je na Slici 5. S obzirom na to da se radi o jako kratkoj vremenskoj dimenziji, podaci su konvertovani u kvartalnu dimenziju, korišćenjem *quadratic match sum* operatora, kao odgovarajućeg matematičkog algoritma. Ovaj metod se koristi za konvertovanje podataka iz stanja niske u stanje visoke frekventnosti. Metod ima brojne matematičke prednosti u odnosu na *cubic-spline* metod. Takođe, veoma se često koristi u analizama sa kratkim vremenskim serijama (Charfeddine i Khediri, 2016; Shahbaz *et al.*, 2014). Na osnovu prikazane zavisnosti, evidentna je

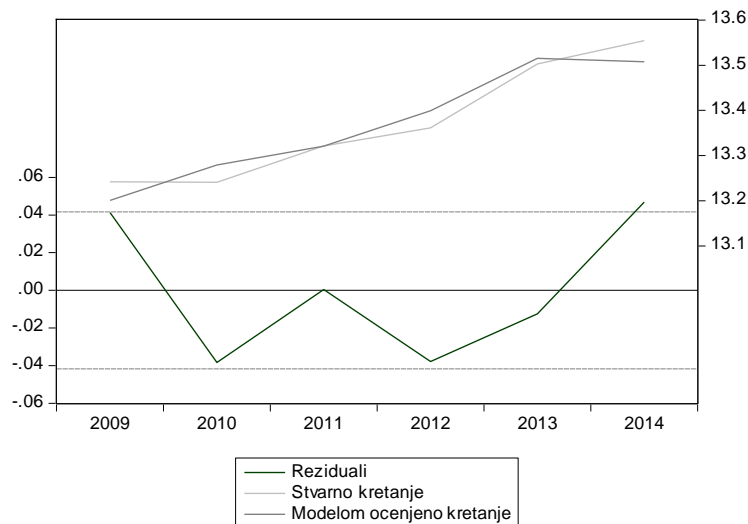
pozitivna relacija varijabli, odnosno pozitivan uticaj procesa globalizacije na ekonomski rast ovog područja.



Slika 5 Zavisnost procesa globalizacije i ekonomskog rasta

Izvor: Autori

Stvarno kretanje, modelom ocenjeno kretanje, kao i reziduali ocenjenog modela su prikazani na Slici 6. Model se solidno prilagođava empirijskim podacima, a u reziduali su prisutni izvesni lomovi, koji ometaju njegovu stacionarnost. Razlog za to je, i dalje mali broj opservacija (24), što ocenjivanje čine dodatno težim. Budući da nije ispitivana stacionarnost varijabli, postoji mogućnost postojanja lažne regresije (*spurious regression*), i iz tog razloga je dodatno ispitivana zavisnost varijabli.



Slika 6 Reziduali ocenjene zavisnosti

Izvor: Autori

Kako bi se ispitala robusnost rezultata, predmet regresione analize su ekonomski rast i stopa rasta trgovinske otvorenosti. I u ovoj studiji se koriste kvartalni podaci, u periodu 2009-2014. Raspolaže se sa 23 opservacije. Bivarijantni model se može prikazati na sledeći način:

$$Y_t = \alpha_1 + \alpha_2 X_t + \mu_t \quad (1)$$

gde Y_t predstavlja stopu ekonomskog rasta, koja je računata diferenciranjem logaritmovanih vrednosti bruto domaćeg proizvoda, X_t predstavlja stopu rasta trgovinske otvorenosti koja je dobijena diferenciranjem logaritmovanih vrednosti trgovinske otvorenosti, parametri α_1 , α_2 i μ_t predstavljaju konstantu, koeficijent uz nezavisnu promenljivu i beli šum sa karakteristikama normalne raspodele, respektivno. Pre same analize, važno je ukazati na karakteristike deskriptivne statistike varijabli, što je prikazano u Tabeli 2.

Tabela 2 Deskriptivna statistika varijabli

	Ekonomski rast	Rast trgovinske otvorenosti
Aritmetička sredina	1.28	5.30
Maksimum	6.49	21.3
Minimum	-1.6	-8.6
Standardna devijacija	1.8	6.3
Jarque-Bera	3.82	0.69

Izvor: Autori

Tabela 3 Rezultati ocenjenog modela

Zavisna varijabla: Y		Metod najmanjih kvadrata		
Varijable	Koeficijent	Standardna greška	T-statistika	P-vrednost
Konstanta	-0.017	0.0086	-2.067	0.05
X	0.18	0.05	3.27	0.004
@TREND	0.001	0.0005	3.36	0.003
Specifikacija modela				
R^2	42.58%	F- statistika	7.42	0.004

Izvor: Autori

Rezultati ocenjenog modela su prikazani u okviru *Tabele 3*. Na osnovu prilazane zavisnosti, jasno je da je prisutna dugoročna veza varijabli. Preciznije, odogvarajući koeficijent iznosi 0.18 i pokazuje da procentualno povećanje trgovinske otvorenosti od 1%, vodi povećanju ekonomske aktivnosti za 0.18%. Rezultat je statistički značajan, što ukazuje vrednost u koloni koja se odnosi na P-vrednost. U analizu je uključena komponenta linearnog trenda, koji obuhvata autonomni rast ekonomske aktivnosti, odnosno kretanje koje se ne može objasniti rastom trgovinske aktivnosti. U okviru *Tabele 3* je prikazana i specifikacija modela. Koeficijent determinacije od 42.58% je za analizu vremenskih serija značajno visok, a vrednost F-statistike i njena statistička značajnost, dodatno potvrđuju adekvatnost postavljenog modela.

Zaključak

U ovom radu se ispitivala veza globalizacije i ekonomskog razvoja, na području Šumadije i Zapadne Srbije. Vremenski okvir posmatranja varijabli je 2009-2014. Budući da su u statističkim izveštajima bili dostupni samo godišnji podaci, primenom odgovarajućeg matematičkog algoritma, oni su konvertovani u kvartalne. Cilj ovakvog postupka jeste dobijanje podataka višeg stepena frekventnosti, odnosno veći broj opservacija. Kao pokazatelj globalizacije, korišćen je indeks trgovinske otvorenosti, koji je meren kao suma regionalnog uvoza i izvoza u odnosu na regionalni bruto domaći proizvod posmatranog regiona. Budući da ekonomski rast predstavlja neophodan uslov razvoja (Todaro i Smith, 2010), ovaj pokazatelj, zajedno sa bruto domaćim proizvodom, evidentiran je kao mera privrednog razvoja. Rezultati su nesumnjivo pokazali da je ovako postavljena zavisnost pozitivna. Tačnije, trgovinska otvorenost je povezana sa višim stopama rasta. Dodatno, u cilju provere robusnosti rezultata, testirana je zavisnost

ekonomskog rasta i stope rasta trgovinske otvorenosti, a rezultati su približno isti. Vrednost dugoročnog koeficijenta je pokazala da 1% rasta trgovinske aktivnosti obezbeđuje rast privredne aktivnosti od 0.18%. Rezultati su potvrdili *globalization-led growth* hipotezu, da proces globalizacije pogoduje ekonomskom rastu, što je u skladu sa polaznom pretpostavkom, koja je u radu načinjena.

Dobijeni rezultati sa sobom nose odgovarajuće implikacije. Integrisanje u globalnu ekonomiju se više ne postavlja kao dilema, već se treba fokusirati na pitanje, kako ostvariti benefite od globalizacije. Nosioci ekonomske politike na području Šumadije i Pomoravlja, posebnu pažnju treba da obrate na obrazovanje stanovništva, demografske projekcije i jačanje finansijskog sistema. Visok nivo humanog kapitala predstavlja neophodan uslov za razvoj i prihvatanje novih tehnologija. Jedino u tom slučaju, strane direktne investicije mogu dobiti rastući značaj i ostvariti pozitivan efekat na privredni rast. Posmatrajući trgovinsku otvorenost, posebnu pažnju treba da zauzme izvoz. Za područje Šumadije i Pomoravlja, uostalom i za čitavu privredu Srbije, ključno je tržište Evropske unije. Shodno tome, izvozni plasman treba uskladiti sa uvoznom tražnjom Evropske unije. Problem ovog područja predstavlja dominacija radno-intenzivnih proizvoda u strukturi izvoza. Pozitivan pomak za područje Šumadije i Zapadne Srbije predstavlja suficit u spoljnoj trgovini, ali treba biti svestan činjenice, da je on postignut zahvaljujući jednoj multinacionalnoj kompaniji-*FIAT* automobili. Problem dodatno otežava činjenica da je izvoz koncentrisan na mali broj zemalja, pa je i pristupa veća mogućnost pogoršanja odnosa razmene usled eksternih šokova. Sve ovo, navodi na zaključak da je pred nosiocim ekonomske politike na području Šumadije i Pomoravlja kompleksan zadatak, koji treba da se sastoji u sistemskom ulaganju u humani kapital. Kao posledicu takvog pristupa, možemo očekivati veći priliv stranih direktnih investicija sa naglašenim tehnološkim inovacijama. Takve strane direktne investicije treba da omoguće i redefinisane izvozne strategije, koja pogoduje ekonomskom rastu.

Reference

1. Alesina, A., Grilli, V., Milesi-Ferretti, G., Center, L., del Tesoro, M. (1994). The political economy of capital controls: In: Leiderman, L., Razin, A. (ed.), *Capital Mobility: The impact on consumption, investment and growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 289-321.
2. Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?, *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
3. Chang, R., Kaltani, L., Loayza, N. V. (2009). Openness can be good for growth: The role of policy complementarities, *Journal of development economics*, 90, 33-49.
4. Charfeddine, L., Khediri, K. B. (2016). Financial development and environmental quality in UAE: Cointegration with structural breaks, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 55, 1322-1335.
5. Dollar, D. (1992). Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976-1985, *Economic development and cultural change*, 40, 523-544.
6. Dreher, A. (2006). Does globalization affects growth? Empirical evidence from a new index, *Applied Economics*, 6, 1091-1110.
7. Đorđević, M., Obradović, S., Lojanica, N. (2014). Komparativna analiza regionalne razvijenosti šumadijskog i ostalih regiona u Republici Srbiji, Maksimović, Lj., i Stanišić, N. (ur.), *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*, Kragujevac: Ekonomski Fakultet Univerzitet u Kragujevcu, str. 53-60.
8. Edwards, S. (1998). Openness, productivity and growth: what do we really know? *Economic Journal*, 108, 383-398.

9. Jakopin, E. (2015). Regionalni pokretači privrednog rasta, *Ekonomika preduzeća*, 63 (1-2), str. 99-113.
10. Jakopin, E. (2010), Integracioni efekti na regionalni razvoj Srbije, Arandelović, Z. (ur.), *Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja Jugoistočne Evrope*, Niš: Ekonomski fakultet Univerzitet u Nišu.
11. Kleinert, J. (2001). The role of multinational enterprises in globalization: An empirical overview, *Kiel Working Papers No. 1069*.
12. Krugman, P. (2003). International finance and economic development, In: Giovanini, A. (ed.), *Finance and Development: Issues and Experience*. Cambridge: Cambridge University Press, 11-24.
13. Milovanović, G., i Veselinović, P. (2009). *Globalizacija i tranzicija*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
14. Rodriguez, F., Rodrik, D. (2000). Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence, *NBER Macroeconomic Annual*, 15, 261-325.
15. Rodrik, D. (1998). Who needs capital-account convertibility? In: Fischer, S. (ed.) *Should the IMF pursue capital account convertibility?*, *Essays in international finance*, Princeton: Department of Economics, Princeton University, 55-65.
16. Republički zavod za statistiku (2016). www.stat.gov.rsSachs, J., Warner, A., Aslund, A., Fischer, S. (1995). Economic reform and the process of global integration, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1-118.
17. Samimi, P., Jenatabadi, H. S. (2014). Globalization and economic growth: Empirical evidence on the role of complementarities, *PLoS One*, 9(4), e87824.
18. Shahbaz, M., Sbia, R., Hamdi, H., Ozturk, I. (2014). Economic growth, electricity consumption, urbanization and environmental degradation relationship in United Arab Emirates, *Ecological Indicators*, 45, 622-631.
19. Spence, M. (2011). The impact of globalization on income and employment- The downside of integrating markets, *Foreign Affairs*, 90(4), 28-41.
20. Todaro, M. P., Smith, S. C. (2010). *Economic development-eleventh edition*, Addison Wesley: Pearson Education.
21. Ukpere, W. I. (2011). Globalization and the challenges of unemployment, income inequality and poverty in Africa, *African Journal of Business Management*, 5(15), 6072-6084.
22. World Bank (2016). data.worldbank.org
23. Ying, Y-H., Chang, K., Lee, C-H. (2014). The impact of globalization on economic growth, *Journal for Economic Forecasting*, 2, 25-34.

UPRAVLJANJE PRIRODNIM RESURSIMA ŠUMADIJE I POMORAVLJA U GLOBALNIM EKONOMSKIM ODNOSIMA

Svetislav Milenković* i Nikola Bošković**

Apstrakt Globalizacija je proces koji je prisutan u svim oblastima savremenog poslovanja. Gotovo je nemoguće zamisliti bilo koju ekonomsku aktivnost koja nije izložena efektima koji su rezultat globalnih kretanja i globalnih promena. Takva je situacija i sa korišćenjem prirodnih resursa, iako oni predstavljaju jednu specifičnu kategoriju, koja se zbog svojih osobenosti često „suprostavlja“ globalnim izazovima. Cilj ovog rada je da pokažemo na koji način globalizacija utiče na korišćenje prirodnih resursa na području Šumadije i Pomoravlja, kao i na mogućnosti njihovog uklapanja u globalne trendove, ali uz zadržavanje dosadašnjih karakterističnih načina korišćenja prirodnih resursa ovog područja. Bogatstvo raznovrsnim oblicima prirodnih resursa posmatranog područja treba da omogući stvaranje visokokvalitetnih i tržišno prihvatljivih proizvoda na sve zahtevnijem i rastućem globalnom tržištu. U radu će biti istaknuti najprihvatljiviji načini upravljanja prirodnim resursima, koji treba da uklope područje Šumadije i Pomoravlja u ekonomski milje Srbije, ali i da stvore finalne proizvode koji mogu biti namenjeni i inostranom tržištu, kako bi se poboljšao ekonomski položaj navedene oblasti.

Ključne reči: prirodni resursi, globalizacija, ekonomska valorizacija, upravljanje, Šumadija i Pomoravlje

Uvod

Pojam globalizacija, ili kako se često navodi mondijalizacija (što smatramo da nije ispravno poređenje), potiče od reči *globus*, što, prvobitno, na latinskom jeziku označava geometrijsko telo, a zatim i Zemljinu kuglu. Zbog svoje interdisciplinarnosti, sveobuhvatnosti i dualnosti (u pitanju su paralelni procesi: širenje transnacionalnog nedržavnog povezivanja, slabljenje državne uloge i nacionalnog suvereniteta stvaranjem zajedničkih unija, internacionalizacija ekonomskih odnosa, razvoj jedinstvenog sistema svetskih veza, intenzifikacija, liberalizacija i institucionalizacija svetske trgovine itd.), kao i zbog različitih tumačenja (pozitivan ili negativan kontekst), ovaj termin nema usaglašenu definiciju (Kuzmanović 2012, 6). Dakle, postoji veliki broj definicija globalizacije, međutim, one pretežno ukazuju samo na njene određene dimenzije koje se ili idealizuju ili odbacuju, u zavisnosti od cilja analize razmatranog pojma, dok se druge dimenzije ignorišu ili zapostavljaju, što predstavlja samo jednostrano tumačenje navedenog pojma.

Globalizacija, kao jedno od najkontroverznijih pitanja današnjice, može se predstaviti kao sve više rastuća integracija ekonomija, društva i civilizacije. To prevazilazi jednostavno shvaćenu internacionalizaciju poslovanja, jer uključuje odnose, kako između, tako i unutar pojedinih zemalja (Hjalager 2007,437). Slično navedenom, globalizacija može biti shvaćena i kao proces restrukturiranja, koji preko promene jednog svog segmenta ili ukupno posmatranog sistema (celine) utiče na sve aspekte ljudskog života: od tokova kapitala, kroz političku saradnju, do protoka ideja. Mi smo mišljenja da promena makar i jednog dela celine dovodi i do promene celine, što je dosta važno u analizi prirodnih resursa i globalizacije, jer primena novih načina

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

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

korišćenja prirodnih resursa može značajno da poboljša njihovu efikasnost i da izmeni globalnu sliku o pojedinim kategorijama prirodnih resursa u smislu njihovog doprinosa ekonomskom razvoju nacionalne ekonomije.

Prema Robertsonu-u, globalizacija predstavlja kompresiju sveta i intenzifikaciju svesti sveta kao celine, odnosno, uspostavljanje konkretne i kompleksne globalne međuzavisnosti (Robertson 1992,8). Ovakvo shvatanje globalizacije je više filozofskog karaktera i ima za cilj da istakne potrebu posmatranja globalizacije kao jednog zaokruženog sistema koji se stalno menja, modifikuje i prilagođava promenama koje se događaju u njegovom okruženju, ali ima i sposobnost da sam kreira promene.

Uvažavajući prethodno iznete stavove jasno se zaključuje da je globalizacija kompleksan i multidimenzioni proces. Saglasno tome, sasvim je prihvatljiv stav Reisinger-a koji ističe pet aspekata na osnovu kojih se globalizacija može definisati (Reisinger 2009,9): internacionalizacija, liberalizacija, univerzalizacija, vesternizacija i deteritorijalizacija. U ovom tvrđenju nedostaje ono što većina ekonomista izbegava da kaže, a to je dominacija svetskih ekonomskih moćnika. S druge strane, postoje i shvatanja koja pod globalizacijom podrazumevaju određene društvene procese u kojima iščezavaju geografska ograničenja na društvena i kulturna zbivanja i u kojem ljudi postaju sve više svesni ove činjenice (Waters 1995,3). Prethodno izneto shvatanje ima za cilj da istakne težnju promotera globalizacije za uspostavljanje isključivo tzv. svetskog, globalnog, unificiranog stila, što smatramo da nije u potpunosti prihvatljivo. Uvek će osobenosti, a pre svega prirodnih resursa, jednog područja biti ključna razlika jednog geografskog područja od drugog. Ovde nikako ne želimo da umanjimo prednosti globalizacije u pogledu korišćenja prirodnih resursa jednog područja (pre svega u oblasti transfera znanja i tehnologija), o čemu će biti više reči u narednim delovima rada, ali moramo da naglasimo da postojanje specifičnih, unikatnih oblika prirodnih resursa može i trebalo bi da bude i u procesu globalizacije značajan izvor komparativnih prednosti, a samim tim i faktor ekonomskog razvoja. U ovom kontekstu, u radu ćemo pokušati da identifikujemo specifične prirodne resurse Šumadije i Pomoravlja, koji mogu biti uklopljeni u sve trendove koje sa sobom donosi globalizacija, o opet da zadrže svoj identitet i svoju prepoznatljivost.

Globalizacija i prirodni resursi

Globalizacija je danas najviše izražena i istražena u oblasti ekonomskih procesa, pa samim tim je i ekonomska globalizacija prva asocijacija na ovaj pojam. Iako je zamišljena kao proces koji bi trebalo da poboljša ekonomski položaj najvećeg broja stanovnika na Planeti, konkretni doprinosi globalizacije su u velikom broju slučajeva sasvim suprotni. To se pre svega odnosi na gomilanje bogatstva kod sve manjeg broja ljudi i sve manjeg broja zemalja, što dovodi do sve veće disproporcije između bogatih i siromašnih. Neki od rezultata tzv. socijalne države (besplatno školstvo, besplatno zdravstvo, briga o slabijima i sl.), koja je bila uspostavljena u većini zemalja posle Drugog svetskog rata, su pod naletom negativnih trendova globalizacije značajno degradirani. Možemo sa sigurnošću da istaknemo da su mišljenja pojedinih ekonomista bila sasvim u pravu, kada su predvideli da će negativni efekti globalizacije značajno prevazići pozitivne, koje su promotori globalizacije isticali u prilog potrebi izmene dotadašnjih ekonomskih sistema.

Iako je globalizacija zamišljena kao proces koji bi trebao da dovede do ekonomskog blagostanja najvećeg broja stanovnika na Planeti, njeni efekti su dijametralno suprotni: raslojavanje, ne samo po ekonomskim parametrima, mereno dohotkom per capita, već i po socijalnim, kulturnim (Krznar 2009,131), a spremni smo da kažemo i zdravstvenim,

bezbednosnim i egzistencijalnim, nikada nisu izraženiji. U prilog tome govore brojni podaci o stepenu siromaštva na globalnom nivou, koje beleži rastuće tendencije, kao i sve vidljivije raslojavanje stanovništva na ekstremno bogate i ekstremno siromašne.

Slične stavove nalazimo i kod Stiglitz-a (2004, 239), koji, iako je bio jedan od kreatora i aktivnih učesnika sprovođenja globalizacije (kao direktor Svetske Banke i visoko pozicionirani član administracije predsednika SAD Klintonu) u svojim kasnijim analizama posle 2000-te godine ističe stav da od današnje globalizacije mnogi siromašni ljudi nemaju koristi, ali ni priroda (Stiglitz 2004, 239). Na ovaj način se indirektno provlači i stav da i prirodni resursi mogu da budu značajno degradirani u procesu globalizacije, bilo kao rezultat njihovog nekontrolisanog korišćenja, bilo kao rezultat zagađenja okruženja, kao posledica brojnih nekontrolisanih ekonomskih aktivnosti.

Globalizaciju kao opšti fenomen karakterišu brojni ekonomski i neekonomski procesi, koji se mogu grupisati u dva osnovna principa (Drašković, Jovović 2006,81):

- univerzalizacija, homogenizacija i unifikacija sveta po nekim značajnim principima, odrednicama i normama ponašanja, i
- afirmacija rastuće uzajamne povezanosti i uslovljenosti između pojedinih zemalja, regiona i krupnih firmi.

Ovako opšte postavljeno objašnjenje globalizacije ne daje prave informacije o njenom uticaju na prirodne resurse. Kako su deo ekonomskog sistema i prirodni resursi podležu svim prethodno navedenim aspektima globalizacije. Međutim, zbog svoje specifičnosti, koja se ogleda pre svega u ograničenosti većine kategorija prirodnih resursa, gore navedeni stavovi zahtevaju određene modifikacije. Naime, iako su protok znanja i informacija dva nesumnjivo pozitivna doprinosa globalizacije, njihova dosledna primena u oblasti prirodnih resursa može da da sasvim suprotne efekte. Ubrzani tehničko-tehnološki razvoj je doveo do prekomernog korišćenja prirodnih resursa, naročito onih koji su ograničeni, neobnovljivi (a takvih je danas najviše u procesu tzv. masovne eksploatacije), što u situaciji, eksplicitno u teoriji i praksi dokazane cenovne neelastičnosti, dovodi do njihovog fizičkog nestajanja.

Kao još jedan uticaj globalizacije na prirodne resurse je u periodu 90-ih godina prošlog veka i u prvim godinama XXI pokušaj korišćenja pojma prirodni kapital umesto prirodni resursi. Takav stav zastupaju brojni autori, od kojih ćemo pomenuti stav Harris-a, koji definiše prirodni kapital kao celokupan kapacitet zemljišta i resursa koji su nam dostupni, uključujući vazduh, vodu, plodno tlo, šume, ribolovišta, mineralne resurse i ekološke sisteme, koji održavaju život i koji ekonomsku aktivnost i sam život čine mogućim (Hariss 2006, 137-138). Mišljenja smo da ovakvo korišćenje pojma prirodni resursi nije prihvatljivo, jer ističe samo jednu stranu (ekonomsku) prirodnih resursa, dok se drugi, neekonomski efekti (socijalni, kulturni, ekološki, itd.) stavljaju u drugi plan. U uslovima uvođenja i ekspanzije globalizacije to je imalo smisla da podstakne prekomereno i danas dokazano i ekonomski neutemeljeno fizičko korišćenje prirodnih resursa i dominaciju isključivo upotrebnih vrednosti u odnosu na njihove neupotrebne (egzistencijalne, vrednosti izbora i ostavštine), koje poslednjih godina postaju sve više predmet i ekonomskih analiza, u skladu sa opšteprihvaćenim konceptom održivog razvoja. Odbacujući ovakav efekat globalizacije, mi ćemo u narednom izlaganju koristiti pojam prirodni resursi.

Kada govorimo o korišćenju prirodnih resursa u savremenim uslovima, pa samim tim i u procesu globalizacije, moramo istaći činjenicu da je primetan značajan porast korišćenja prirodnih resursa, kao rezultat dva ključna faktora: porast broja stanovnika i porast potrošnje prirodnih resursa po jednom stanovniku (Milenković, Bošković 2011, 36). Oba prethodno

navedena faktora multiplikativno deluju na globalnu tražnju za prirodnim resursima, koja u situaciji resursne limitiranosti postaje značajan ograničavajući faktor daljeg ubrzanog ekonomskog razvoja.

Prirodni resursi obezbeđuju pet osnovnih funkcija razvoja nacionalne ekonomije, samim tim i jednog određenog područja (Vlada Republike Srbije 2012,3):

- funkciju izvora (proizvodnja obnovljivih i neobnovljivih resursa, biomase, itd.);
- funkciju primaoca (apsorpcija otpadnih tokova, kao što su otpad i zagađujuće materije);
- funkciju kruženja (globalni ciklusi kruženja materije, obnavljanje biomase);
- informacionu funkciju (genski fondovi, model ili prototip tehničkih sistema);
- rekreativnu i druge funkcije (zadovoljenje obrazovnih, duhovnih, estetskih, kulturnih, turističkih, zdravstvenih potreba ljudi).

Bitan element globalizacije koji utiče na prirodne resurse je zagađenje okruženja, koje sve više postaje globalni fenomen, a tiče se gotovo svih oblika prirodnih resursa. Ekonomski nekontrolisani procesi, pre svega globalnih multinacionalnih korporacija, isključivo profitno orjentisanih, bez jasnih nacionalnih i globalnih ekoloških ograničenja, zagađuju okruženje prirodnih resursa, a samim tim smanjuju i kvalitet, a u krajnjem efektu i kvantitet prirodnih resursa. To je naročito izraženo u visokorazvijenim zemljama (gde efekti zagađenja prirodnih resursa beleže stagnaciju ili blagi rast, pre svega zbog ranije dostignutog maksimuma zagađenja), ali i u zemljama u razvoju koje se u procesu globalizacije intenzivno ekonomski razvijaju (pre svega grupacija zemalja BRIKS-Brazil, Rusija, Indija, Kina, Južnoafrička Republika) dominantno eksploatišući prirodne resurse, bez ikakvih eksternih, ekoloških ograničenja. U takvoj situaciji, dolazi do negativnih efekata po okruženje globalnih razmera, što povratno narušava prirodne resurse. Zemlje i oblasti gde je ovo zagađenje na nižem nivou imaju veći potencijal za razvoj privrednih grana zasnovanih na očuvanim i relativno nezagađenim prirodnim resursima. Takav je slučaj i sa našim analiziranim područjem Šumadije i Pomoravlja, koje pre svega, zbog ekonomske nerazvijenosti, ima relativno očuvan kvalitet najvažnijeg prirodnog resursa, zemljišta, pre svega poljoprivrednog i šumskog.

Potencijal prirodnih resursa Šumadije i Pomoravlja

Ne ulazeći u teorijsku analizu pojma prirodni resursi, analizu istih na području Šumadije i Pomoravlja ćemo započeti u skladu sa prihvaćenom ekonomskom klasifikacijom prirodnih resursa prema stepenu eksploatacije u posmatranom vremenskom periodu na konvencionalne i alternativne (Hussen 2004). U prvu grupu ubrajaju se oni resursi koji se eksploatišu u posmatranom vremenskom periodu, dok su alternativni oni koji nisu predmet eksploatacije u sadašnjosti, ali čiji potencijal postoji, i koji u narednom periodu treba da postanu konvencionalni, a samim tim i nosioci privrednog razvoja u budućnosti. Razgraničenje konvencionalnih i alternativnih prirodnih resursa Šumadije i Pomoravlja nije jednostavno izvršiti, jer postoje određeni oblici resursa koji su na prelazu između ove dve kategorije, kao i određeni broj alternativnih resursa (metali) koji ne mogu u budućem vremenskom periodu da postanu konvencionalni, zbog relativno skupih tehničko-tehnoloških rešenja.

Pre same analize pojedinih kategorija prirodnih resursa i njihovog resursnog potencijala, smatramo da je potrebno istaći i određene prirodne uslove, koji obuhvataju sveukupnost elemenata (tela, snaga i sila) prirode sa kojima je čovek neposredno povezan i koji čine neizostavnu pretpostavku same njegove biološke egzistencije (temperatura, vlažnost vazduha,

atmosferski pritisak, energija sunčevog zračenja, gravitacija, itd.) (Ančiškin 1986, 21-22). U prilog korišćenja prirodnih resursa, smatramo da su najvažniji prirodni uslovi klima i reljef.

Što se tiče klime, njena ocena se donosi na bazi ispoljavanja osnovnih klimatskih parametara. Šumadija i Pomoravlje pripadaju pojasu umereno-kontinentalne klime. Analiza osnovnih klimatskih parametara (prosečna godišnja temperatura vazduha oko 11,5°C, godišnja količina padavina od oko 580mm, vazdušni pritisak oko 1.000mbara, vlažnost vazduha oko 62% i blagi vetar, uglavnom severozapadni i severni) za najveći broj mernih mesta na ovom području, pokazuje da klima nije ograničavajući uslov i da deluje pozitivno na najveći broj privrednih grana zasnovanih na prirodnim resursima i omogućava skladan i uravnotežen privredni razvoj.

Reljef Šumadije i Pomoravlja možemo da klasifikujemo, prema nadmorskoj visini u 3 zone. Prvu zonu čini ravničarski predeo nadmorske visine do 250m, drugi deo se odnosi na predele sa nadmorskom visinom od 250 do 500m i predstavlja tzv. brdsko-brežuljkasti pojas, dok treći deo obuhvata prostore sa nadmorskom visinom od preko 500m (planinski predeo), s tim da najviši vrhovi dostižu i preko 1.000m (vrh Beljanice 1.339 i Rudnika 1.132). Ovakva struktura reljefa nije ograničavajući faktor razvoja većine privrednih grana zasnovanih dominantno na prirodnim resursima.

Iz prethodno navedenih pokazatelja, jasno zaključujemo da oba prirodna uslova imaju pozitivno ispoljavanje na ovom području, tj. ne predstavljaju ograničavajući faktor privrednog razvoja.

Analizu prirodnog resursnog potencijala započecemo najvažnijim konvencionalnim prirodnim resursom i teritorijalno najrasprostranjenijim – zemljištem. Od ukupne površine teritorije Šumadije i Pomoravlja od 500.100ha, struktura zemljišta je sledeća:

- poljoprivredno zemljište zauzima 65,83%, tj. 329.222ha;
- šumsko zemljište se prostire na 25,09%, tj. 125.481 ha, i
- ostalo (industrijsko, stambeno, infrastrukturno i sl.), koje obuhvata 9,08% (45.397ha).

Najveću vrednost ima zemljište koje pripada kategoriji ostalo (pre svega industrijsko) (Milenković, Bošković 2004,113), ali posmatrano sa razvoja privrednih grana i podsticanja privrednog razvoja najveći potencijal ima poljoprivredno zemljište, koje je prostorno posmatrano resursno najzastupljeniji tip zemljišta na prostoru Šumadije i Pomoravlja.

Struktura poljoprivrednog zemljišta je dosta heterogena. U ravničarskim predelima zastupljena su najkvalitetnija aluvijalna zemljišta (u dolini reke Velike Morave i donjim tokovima manjih ravničarskih reka), sa ukupnim učešćem u strukturi poljoprivrednog zemljišta ispod 10%, koja su pogodna za razvoj ratarstva i povrtarstva. Pored ovog tipa, dosta veću rasprostranjenost u ravničarskim predelima ima smonica (preko 30%), koja je nešto nižeg kvaliteta, ali koja takođe ima značajnu ulogu u razvoju ratarskih kultura. Sličnu resursnu rasprostranjenost ima i gajnjača (oko 28%), koja je zastupljena u brdskim predelima i koja je pogodna za razvoj voćarstva i vinogradarstva. Ovakav raspored poljoprivrednog zemljišta jasno određuje strukturu zemljišnog fonda, što se jasno vidi iz narednog prikaza.

Iz podataka prezentiranih u tabeli 1, jasno se uočava da se na području Šumadije i Pomoravlja nalazi 6,51% ukupnog poljoprivrednog zemljišta Srbije, pri čemu najveći deo pripada kategoriji obradivog, dok značajno učešće imaju oranice i bašte i voćnjaci. Smatramo da je učešće ove poslednje kategorije (voćnjaci) dosta dobro (oko 2 puta veće nego na području cele Srbije), imajući u vidu prethodno opisan resursni potencijal zemljišta, kao i ispoljavanje prirodnih uslova (pre svega konfiguracije terena-reljefa). Struktura voćarske proizvodnje je takva da sa oko 70% dominiraju zasadi pod šljivama, ali prinosi koje oni ostvaruju su relativno

neujednačeni i možemo slobodno reći dosta niski. Da bi se prinosi povećali, potrebno je podizanje zasada sa rodnim stablima, kao i povećanje korišćenja agro-tehničkih mera. Takođe, u narednom periodu je potrebno i dalje povećati učešće zasada pod voćem, ali i intenzivirati razvoj vinogradarske proizvodnje na ovom području, koja, takođe, može da bude konkurentna, na tržištu Srbije, ali i šire, jer se u ovoj oblasti nalaze dva vrlo bitna tzv. vinska puta, Oplenački, koji je već afirmisan, i Levački, koji možemo označiti kao perspektivno-razvojni.

Tabela 1 Struktura zemljišnog fonda u Šumadiji i Pomoravlju i Srbiji

Tip zemljišta	Srbija		Šumadija i Pomoravlje		Odnos Šumadija i Pomoravlje/Srbija, u %
	Ukupno, u ha	Učešće, u %	Ukupno, u ha	Učešće, u %	
Obradivo	4.224.000	83,51	299.586	91,00	7,09
Oranice i bašte	3.301.000	65,44	227.192	69,01	6,88
Voćnjaci	240.000	4,70	30.296	9,20	12,62
Vinogradi	58.000	1,13	6.685	2,03	11,53
Livade	625.000	12,24	35.413	10,76	5,66
Pašnjaci	834.000	16,49	29.636	9,00	3,55
Ukupno	5.058.000	100,00	329.222	100,00	6,51

Izvor: Autori, na osnovu podataka: Statistički godišnjak Srbije; Strategija održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja 2011-2021.

Pored poljoprivrednog, za razvoj privrede Šumadije i Pomoravlja, značaj ima i šumsko zemljište, koje se prostire na 125.481ha. Osnovna karakteristika površina pod šumskim zemljištem je da dolazi do smanjenja njegovog učešća u ukupnoj strukturi zemljišta, pre svega kao rezultat urbanizacije (pretvaranje šumskog u urbano zemljište), ali i potrebe za uvećanjem resursno vrednijeg poljoprivrednog zemljišta. Pored šuma, na šumskom zemljištu se nalazi i veliki broj raznovrsnih biljnih i životinjskih vrsta, koje mogu da se koriste za razvoj brojnih privrednih grana (organska poljoprivreda, turizam, lov i sl.).

Pored zemljišta, sledeći prirodni resurs koji ima status konvencionalnog je vodni resurs. Vodni resursi obuhvataju podzemne i nadzemne vode. Što se tiče podzemnih voda, teško je dati neku preciznu ocenu u pogledu ukupnog resursnog potencijala. Generalno, on je dosta mali i služi isključivo delimičnom zadovoljenju lokalnih potreba za vodom, pre svega u ruralnom području. Nepohodno je istaći da postoji veliki broj izdani, na različitim dubinama i preko 1.000 izvora, različitog stepena izdašnosti, pri čemu su izvori u ruralnom, brdsko-brežuljkastom predelu izdašniji. Najviše su eksploatisani termomineralni izvori Bukovičke banje, pa samim tim imaju i najveću ekonomsku vrednost. Pored njih, ekonomski značaj bi mogli da imaju i termomineralni izvori Despotovačke banje i banje Voljavča u selu Stragari. Što se tiče nadzemnih vodnih resursa, oni su resursno bogatiji. Od rečnih tokova svakako najveći značaj ima Velika Morava, dok tokovi Resave, Jasenice, Crnice i Lepenice imaju relativno manji potencijal, koji je moguće najefikasnije iskoristiti za navodnjavanje poljoprivrednih površina. Jezera analizirane oblasti su skoncentrisana u Šumadiji, i po svom značaju izdvajaju se Gružansko, Garaško i Šumaričko.

U kategoriju konvencionalnih prirodnih resursa Šumadije i Pomoravlja mogli bi da uključimo i biljni i životinjski svet, od kojih je moguće istaći šumske resurse, dok ostali oblici biljnih resursa imaju relativno skroman resursni potencijal, izuzev pašnjaka, koji se nalaze na obroncima planina, i koji mogu da budu u funkciji razvoja organske stočarske poljoprivredne proizvodnje. Što se tiče faunističkih resursa, njihov resursni potencijal obuhvata krupnu divljač (divlja svinja i srna), sitnu divljač (zec, fazan i poljska jarebica), grabljivice (vuk, lisica, lasica, veverica i dr.) i ptice močvarice i može da bude iskorišćen za razvoj, pre svega, lovnog turizma.

Geološki prirodni resursi (fosilna goriva, metali i nemetali) na području Šumadije i Pomoravlja nekada su bili više eksploatisani nego danas, tako da samo mali broj njih ima status konvencionalnih. Prema resursnom potencijalu i saglasno tome ekonomskoj vrednosti, ističemo sledeće oblike geoloških resursa:

- Mrki ugalj je resursno najrasprostranjeniji oblik fosilnih goriva na ovom području. Ukupan procenjen potencijal geoloških rezervi je oko 40miliona tona. Nalazi se dominantno na području opštine Despotovac i obuhvata tri aktivna rudnika: Strmosten, Senjski rudnik i Jelovac. Poslednjih godina eksploatacija rude je značajno smanjena, jer su izostala geološka istraživanja, a postojeće rezerve su uglavnom istrošene;
- Cementni laporac je sledeći oblik geološkog resursa, po ekonomskoj vrednosti analiziranog područja. Rezerve ovog nemetaličnog resursa se nalaze na području opštine Paraćin i iznose oko 120 miliona tona.
- Mermer, kao ukrasni građevinski kamen, od kojih je najpoznatiji beli mermer na planini Venčac, ima globalnu prepoznatljivost (jedno krilo Bele kuće u Vašingtonu je izgrađeno od njega) i značajnu, ne samo direktnu, već i indirektnu upotrebnu vrednost, i
- Pesak i šljunak, koji ima veliki i teško precizno utvrdivi resursni potencijal u dolinama reka, pre svega Velike Morave, čija je primena značajna u građevinskoj industriji.

Ostali oblici geoloških resursa na području Šumadije i Pomoravlja, pre svega metaličnih (gvožđe, mangan, hrom, azbest, nikel, živa, uran) i nemetaličnih (glina, kvarc, dijabaz, gabar) imaju dosta skromnu resursnu rasprostranjenost. To je posledica, pre svega, izostanka značajnijih geoloških istraživanja u prethodnom periodu, pa samim tim i nepostojanja utvrđenih rezervi resursa. Takođe, pojedina istraživanja koja su rađena pokazala su dosta mali ekonomski potencijal (kako u pogledu ukupnih rezervi, tako i sadržaja korisnih komponenti), pa tako identifikovane resurse ne možemo smatrati konvencionalnim, ali i njihovo označavanje kao alternativnih je dosta problematično, jer zahtevaju primenu dosta skupih i, na sadašnjem stepenu privrednog razvoja, teško prihvatljivih tehničko-tehnoloških rešenja. Ono što bi moglo da predstavlja značaj resursni potencijal je mogućnost ponovnog korišćenja pojedinih metaličnih resursa procesom recikliranja. Ovakav resursni potencijal je dosta teško utvrditi, on svakako postoji, pa smatramo da podizanje kapaciteta za reciklažu i korišćenje tako dobijenih resursa, što se uklapa u savremene globalne trendove, može značajno da nadoknadi evidentan nedostatak ove kategorije prirodnih resursa.

Upravljanje prirodnim resursima Šumadije i Pomoravlja u narednom periodu

Prethodna analiza prirodnih resursa Šumadije i Pomoravlja imala je za cilj da predstavi njihov resursni potencijal. Generalna ocena je da je ovo područje relativno siromašno prirodnim resursima, naročito onima koji su na tržištu najviše traženi i vrednovani, pa se, u skladu sa navedenim, u narednim periodima mora jasno odrediti koji oblici prirodnih resursa mogu da budu nosioci budućeg razvoja, i u skladu sa tim razviti prihvatljive modele upravljanja. Integralno posmatrajući dejstvo gore navedenih prirodnih resursa i prirodnih uslova, smatramo da najveći potencijal ima razvoj poljoprivredne proizvodnje i intenziviranje korišćenja pojedinih geoloških resursa.

Iz podataka prezentiranih u tabeli 2, uočavamo da je veći akcenat u dosadašnjem periodu stavljen na proizvodnji žitarica i stočnog bilja. Imajući u vidu kvalitet zemljišta, kao baznog prirodnog resursa proizvodnje hrane, ali i uticaj reljefa i klime, kao prirodnih uslova, smatramo da je potrebno smanjiti u narednom periodu površine pod žitaricama, a povećati površine pod

industrijskim biljem, jer ono postiže daleko veću produktivnost na tržištu nego žitarice, a imajući u vidu kvalitet zemljišta, za to svakako postoje potencijali. Ono što je ključno u narednom periodu je povećanje prinosa poljoprivrednih kultura, prevashodno u ravničarskim predelima, kako bi se što efikasnije iskoristilo zemljište, kao primarni prirodni resurs poljoprivredne proizvodnje. Pored navedenog, potrebno je iskoristiti potencijal zemljišta u brdskim predelima za organsku proizvodnju hrane, koja dobija sve veću vrednost na globalnom tržištu. Na ovom području ne treba ići na povećanje prinosa, već na zadržavanje postojećeg i povećanje kvaliteta proizvoda, što je jedan od ključnih zahteva organske poljoprivredne proizvodnje. Takođe, potpunije vrednovanje zemljišta, kao prirodnog resursa, podrazumeva i razvoj kapaciteta prerađivačke industrije, gde je visokim stepenom finalizacije moguće ostvariti značajne ekonomske efekte, ali i razvoj gastronomskog ili nekog drugog povezanog oblika turizma, koji bi valorizovao, ne samo poljoprivrednu proizvodnju, već i druge prirodne resurse.

Tabela 2 Struktura zemljišnih resursa prema zasejanim kulturama

Vrsta proizvodnje	Srbija		Šumadija i Pomoravlje		Odnos Šumadija i Pomoravlje /Srbija, u %
	Ukupno, u ha	Učešće, u %	Ukupno, u ha	Učešće, u %	
Žitarice	1.956.000	59,31	133.589	58,81	6,83
Industrijsko bilje	403.000	12,22	2.701	1,19	0,67
Povrće	276.000	8,37	21.068	9,27	7,63
Stočno bilje	452.000	13,71	51.404	22,63	11,37
Neobrađeno	214.000	6,39	18.410	8,10	8,60
Ukupno	3.301.000	100,00	227.172	100,00	6,88

Izvor: Autori, na osnovu podataka: Statistički godišnjak Srbije; Strategija održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja 2011-2021.

Upravljanje geološkim resursima i u narednom periodu treba da se zasniva na korišćenju prethodno identifikovanih resursa (cementni laporac, mermer, mrki ugulj, šljunak i pesak), jer njihov resursni potencijal omogućava ekonomski prihvatljivu proizvodnju. To se naročito odnosi na mermer, koji uz dobar marketing može da bude dobar proizvod brojnih privrednih grana, među kojima i turizma, organizovanjem novih i omasovljenjem postojeće manifestacije. Takođe, eksploatisani podzemni rudnici mogu da postanu dobra resursna osnova industrijskog turizma, gde treba slediti slične primere u razvijenim zemljama, npr. Nemačka i Češka.

Upravljanje vodnim resursima u narednom periodu trebalo bi da ide u sledećim pravcima:

- korišćenje vode Velike Morave kao resursa za snabdevanje vodom poljoprivrednog zemljišta i za razvoj sportsko-rekreativnih oblika turizma i kao uslova za kontrolisanu eksploataciju šljunka i peska;
- korišćenje mineralnih, termalnih i termomineralnih voda za razvoj industrije flaširane vode, organske poljoprivrede i zdravstvenog turizma;
- korišćenje podzemnih izdanskih voda za snabdevanje lokalnog stanovništva, pretežno ruralnih područja, pijaćom vodom;
- korišćenje veštačkih akumulacija za snabdevanje stanovništva urbanih područja pijaćom vodom, i
- korišćenje svih manjih vodotoka, kao dopunskih motiva u razvoju pojedinih oblika rekreativnog turizma (rekreativni ribolov, izletnički, obrazovni, itd).

Što se tiče šumskog zemljišta, u narednom periodu treba intenzivirati podizanje šumskih zasada, pre svega institucionalnim rešavanjem problema usitnjenosti poseda. Pored šumskih

resursa, kao primarnog efekta valorizacije šumskog zemljišta, u narednom periodu šumsko zemljište i plodovi šuma bi mogli da se koriste u svrhu razvoja organske poljoprivredne proizvodnje i turizma.

Ostali prirodni resursi nemaju značajniji resursni potencijal i ne mogu da obezbede neophodnu resursnu osnovu za funkcionisanje privrednih grana i delatnosti.

Zaključak

U periodu globalizacije došlo je do prevelike tražnje za gotovo svim oblicima prirodnih resursa. Kao posledica ove činjenice, poslednjih nekoliko decenija prirodni resursi, usled sve izraženije fizičke ograničenosti, sa jedne strane, i sve izraženije tražnje, sa druge strane, postaju predmet brojnih ekonomskih analiza. Iz svega navedenog, jedan od ključnih uslova ostvarivanja ubrzanog privrednog razvoja je efikasnije korišćenje prirodnih resursa i odabir kompatibilnih privrednih grana. Kao rezultat postojanja pojedinih oblika prirodnih resursa, mnoge savremene ekonomije svoju dominantnu poziciju na svetskom tržištu postižu upravo zahvaljujući toj činjenici.

Na području Šumadije i Pomoravlja postoji relativno ograničen prirodni resursni potencijal, pa samim tim on ne može da predstavlja isključivi i dominantan resurs ekonomskog razvoja, kakav je to slučaj u drugim regijama sveta. U radu smo identifikovali nekoliko oblika prirodnih resursa za koje smatramo da mogu da predstavljaju osnovu razvoja pojedinih privrednih grana. Najznačajniji prirodni resurs je poljoprivredno zemljište, koje je na analiziranom području zadovoljavajućeg kvaliteta, ali u prethodnom periodu nije adekvatno valorizovano, što je i rezultiralo u relativno malim ekonomskim efektima proizvodnje finalnih proizvoda koji su rezultat njegove eksploatacije. Ono u budućnosti može da predstavlja bazni resurs razvoja brojnih privrednih grana, pre svega poljoprivredne proizvodnje, kako konvencionalne (u ravničarskim predelima), tako i organske (u brdskim i planinskim oblastima), što uz razvoj prerađivačke industrije i turizma, može značajno da poboljša ekonomsku poziciju ove oblasti na nivou Srbije. Pored poljoprivrednog zemljišta, u radu smo istakli i oblike geoloških resursa, pri čemu efekti u narednom periodu ne treba samo da budu povezani sa njihovim direktnim korišćenjem, već i sa razvojem onih grana koje se zasnivaju na njihovom indirektnom korišćenju. U tom slučaju i pojedine neupotrebne vrednosti prirodnih resursa dolaze do izražaja i mogu da budu ekonomski valorizovane, što u periodu dominacije održivog razvoja postaje jedna od ključnih zahteva.

Reference

1. Ančiškin, A.I. (1986). Nauka-tehnika-ekonomika. Moskva: Ekonomika
2. Drašković, V., Jovović, R. (2006). Globalizacija u ekonomskom kontekstu. Montenegrin Journal of Economics. 2(3): 75-88
3. Harris, J. (2006). Environmental and Natural Resource Economics, New York: Houghton Mifflin Company
4. Hjalager, A.M. (2007). Stages in the economic globalization of tourism. Annals of Tourism Research, 34(2):437-457
5. Hussen, A. (2004). Principles of Environmental Economics, London: Routledge
6. Krznar, T. (2009). Globalizacija kao destruktor identiteta – primjer okolišnog osiromašenja. Filozofska istraživanja. 29(1): 131-143

7. Kuzmanović, A. (2012). Globalizacija–mogućnosti za Srbiju, *Pravno-Ekonomske Pogledi*, 3:1-12.
8. Milenković, S., Bošković, N. (2011). Resursi u ekonomskoj sadašnjosti i budućnosti. *Ekonomski fakultet: Kragujevac*
9. Milenković, S., Bošković, N. (2014). Prirodni resursi grada Kragujevca u funkciji privrednog razvoja, LJ., Stanišić, N. (red.). Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca. str. 111-118, Kragujevac: Ekonomski fakultet
10. Regionalna agencija za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja (2011). Strategija održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja 2011-2021. <http://www.redasp.rs/> (pristupljeno 25.11.2016.)
11. Reisinger Y. (2009). *International Tourism: Cultures and Behavior*. Oxford: Elsevier
12. Republika Srbija (2015), Opštine i regioni u Srbiji, Beograd: Republički Zavod za statistiku
13. Republika Srbija (2015), Statistički godišnjak Srbije, Beograd: Republički Zavod za statistiku
14. Robertson, R. (1992). *Globalization-Social Theory and Global Culture*. London: Sage Publishing
15. Stiglitz, J. (2004). *Globalizacija i dvojbe koje izaziva*. Zagreb: Algoritam
16. Vlada Republike Srbije (2012). Nacionalna strategija održivog korišćenja prirodnih resursa i dobara, Sl. glasnik RS, br. 33/2012
17. Waters, M. (1995). *Globalization*. London: Routledge

IMPLIKACIJE EKONOMSKE GLOBALIZACIJE ZA NERAZVIJENA PODRUČJA: POUKE ZA ŠUMADIJSKI OKRUG

Vlastimir Leković*

Apstrakt: Jedan od najznačajnijih aspekata globalizacije, kao složenog i višeznačnog procesa, jeste ekonomska globalizacija, u okviru koje je akcenat na trgovinskoj, finansijskoj i investicionoj liberalizaciji. Budući da je nacionalna ekonomija otvoren sistem, nesporno je da globalizacija ima implikacije kako za ekonomiju u celini i za njen rast i razvoj, tako i za svaki od regiona zemlje. U radu će biti razmatrana relevantna pitanja implikacija globalizacije za nerazvijena područja, kakva je i Republika Srbija, kako bi se mogao definisati odgovarajući stav o mogućim efektima koje ekonomska globalizacija može da ima za područje Šumadijskog okruga, što predstavlja osnovni istraživački cilj ovog rada. Rezultat istraživanja predstavlja stav da ne postoji pozitivna korelacija između stranih direktnih investicija, kao generatora globalizacije, i lokalnog ekonomskog razvoja. Za uspešan ekonomski rast i održiv razvoj zemlje i njenih regiona, neophodna je strategija razvoja zemlje, koja podrazumeva uravnoteženost regionalnog razvoja, a nosilac takvog razvoja jedino može da bude jedino domaći kapital.

Ključne reči: ekonomska globalizacija, nacionalna ekonomija, liberalizacija, deregulacija i privatizacija, lokalni ekonomski razvoj, nacionalna strategija razvoja

Uvod

Za globalizaciju se može reći da predstavlja složenu, kompleksnu i višeznačnu pojavu, koja ima svoju ekonomsku, društvenu, političku, pravnu, kulturološku dimenziju, i da su one međusobno povezane. Od svih navedenih, najizraženija je ekonomska dimenzija, čiji su osnovni instrumenti liberalizacija i deregulacija trgovinskih i finansijskih tokova. U tom kontekstu, za procese globalizacije i liberalizacije ekonomskih tokova možemo reći da su predmet najrazličitijih reakcija, kako onih koje ih podržavaju i opravdavaju, tako i onih koji ih osporavaju. Globalizacija se pozitivno vrednuje i opravdava sa stanovišta novih mogućnosti koje pruža nacionalnim ekonomijama i njenim ekonomskim subjektima u pogledu pristupa tržištima i tehnologijama, kao bitnim faktorima povećanja produktivnosti, ekonomske uspešnosti i životnog standarda. Brojni kritičari ukazuju na protivrečnosti globalizacije, koja proizvodi i produbljuje mnoge disproporcije i nejednakosti, zbog čega je dobila i naziv asimetrična globalizacija (Birdsall, 2001). Sa svim svojim protivrečnostima, globalizacija ostvaruje značajne implikacije kako za razvijene, tako i za zemlje u razvoju, a koje mogu biti kako pozitivne, tako i negativne. Njeni efekti se analiziraju u domenu sledeća četiri ključna pitanja svake ekonomije: uticaj na privredni rast, delovanje na makroekonomsku stabilnost, ispoljavanje nejednakosti u raspodeli dohotka, i promene u domenu upravljanja privredom.

Ekonomska globalizaciju, koja počiva na neoliberalnom konceptu, karakterišu tri institucionalna svojstva: drastično ograničenje državne regulative u ekonomiji, nova prava međunarodnog vlasništva stranih investitora, i podređenost nacionalne države multilateralnim organizacijama, kao što su Međunarodni monetarni fond (MMF), Svetska banka (SB) i Svetska trgovinska organizacija (STO). Jedno od prevashodnih stanovišta kojim se ovaj proces objašnjava, i opravdava, jeste ukazivanje na njegovu univerzalnost i neminovnost, jednostavno,

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

na zaknitost u razvoju savremene ekonomije, čime se nastoji opravdati drastičan porast nejednakosti između razvijenih i zemalja u razvoju, kao i ekonomske nejednakosti između bogatih i siromašnih u svakoj pojedinačnoj zemlji. Kada se radi o institucionalnoj strukturi, uspostavljen je međunarodni režim zasnovan na dominaciji bankarskih struktura. Ključni elementi u institucionalnoj strukturi postale su transnacionalne korporacije, globalno finansijsko tržište i transnacionalni komercijalni blokovi, koji poseduju ogromnu koncentraciju ekonomske moći. Poštovanje neoliberalnih pravila najviše se nameće nerazvijenim zemljama, što je posebno diktirano od strane finansijskih institucija, tim pre jer finansijski kapital ima prevagu nad realnom ekonomijom.

Kritičko razmatranje ključnih implikacija postojećeg modela neoliberalne globalne ekonomije za uslove funkcionisanja nacionalnih ekonomija, ekonomija zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji, pre svega, predstavlja predmet istraživanja u ovom radu. Cilj istraživanja je da se ukaže, na osnovu iskustava drugih privreda, da proces globalizacije, a prvenstveno strane direktne investicije kao jedan od njegovih najvažnijih generatora, ne predstavljaju pokretača ekonomskog rasta i razvoja kako zemlje u celini, tako ni njenih regiona. Polazna hipoteza rada je da strane investicije ne mogu da budu pokretač ekonomskog rasta i razvoja Šumadijskog regiona, već je neophodno oslanjanje na vlastite potencijale, u skladu sa razvojnom strategijom zemlje koja se bazira na razvoju industrije.

Rad je strukturiran u šest sekcija. Nakon Uvoda, kao prve sekcije rada, u drugoj sekciji se razmatraju ključni aspekti procesa globalizacije - liberalizacija, deregulacija, privatizacija i strane direktne investicije - i njihovi efekti izraženi u deindustrijalizaciji, nezaposlenosti, ograničavanju suvereniteta, ekonomskim nejednakostima. U trećoj sekciji rada analiziraju se osnovne implikacije ekonomske globalizacije za funkcionisanje nacionalne ekonomije, pre svega, zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji. Dosadašnji efekti neoliberalnog modela globalizacije, čija se ograničenost ispoljila i kroz Globalnu krizu, zbog čega je sve više zahteva za njeno preoblikovanje, analiziraju se u četvrtoj sekciji rada. U petoj sekciji rada, ukazuje se, na osnovu iskustava zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji, na neke ključne pouke koje mogu biti od koristi prilikom oblikovanja ekonomskih aktivnosti u Šumadijskom okrugu. U Zaključku rada, utvrđuje se stav o istraživačkoj hipotezi rada, ukazuje se na osnovne rezultate i doprinose istraživanja, kao i na otvorena pitanja relevantna za buduća istraživanja.

Ključni aspekti globalizacije

U savremenom periodu razvoja međunarodnih ekonomskih i političkih odnosa, globalizacija je, bez sumnje, postala opredeljujuća komponenta ovog složenog procesa. Iako se u tumačenjima procesa globalizacije ističe kako je ona intenzivirana ubrzanim tehnološkim razvojem, razvojem komunikacionih i informacionih tehnologija, pre svega, jedan od njenih najvažnijih aspekata je ekonomski aspekt, u kojem dominiraju oblasti trgovinske, finansijske i investicione liberalizacije. U suštini, radi se o pokušaju radikalnog prekomponovanja odnosa na svetskoj ekonomskoj i političkoj sceni, koje počiva na politici hegemonije nekoliko najrazvijenijih i najmoćnijih zemalja koje nameću svoje ciljeve i interese ostatku sveta. U tom cilju, razvijene države imaju tendenciju da nerazvijenim nameću teorije koje one same niti koriste, niti su ih ikada koristile (Reinert, 2006).

Kada je proces globalizacije iniciran, njegovi pokretači i nosioci su naglašavali da se nastoji sprovesti homogenizacija i unifikacija međunarodnih tokova roba, resursa, usluga, tehnologija, komunikacija i finansija, i afirmacija uzajamne povezanosti i uslovljenosti između pojedinih zemalja, regiona i krupnih korporacija. Pri tome, iako se za globalizaciju najčešće kaže da je u

pitanju neumitan i nezaustavljiv proces, koji je rezultat dinamičnog tehničko-tehnološkog razvoja, osnovne forme manifestacije ekonomske globalizacije su finansijska globalizacija i transnacionalizacija ekonomskih procesa, a karakterišu ih liberalizacija i denacionalizacija ekonomskih tokova, robnih i finansijskih, u prvom redu. Ključni nosioci procesa globalizacije su najrazvijenije zemlje (G-7), njihove transnacionalne korporacije (TNK) i transnacionalne banke, kao i međunarodne ekonomske institucije - MMF, SB i STO. Posebno je izražen uticaj TNK i transnacionalnih banaka, koje, zajedno sa međunarodnim ekonomskim institucijama, kreiraju pravila igre i način globalnog ekonomskog ponašanja.

Imajući u vidu navedena karakteristike, M. Castells (2000) ukazuje da nove tehnologije i biznis nisu mogli da, sami po sebi, razviju globalnu ekonomiju, odnosno, da ona nije produkt samo dinamičnog tehničko-tehnološkog razvoja, već je rezultat određenih politika. Naime, predsednici država i predsednici vlada G-7 najrazvijenijih zemalja, na godišnjim samitima koji se održavaju redovno od 1985, kreiraju ključnu društveno-političku i ekonomsku strategiju, čiji dometi uveliko prevazilaze granice tih istih zemalja. Nosioci procesa globalizacije nameću ostatku Sveta pravila i politike u duhu zahteva takozvanog Vašingtonskog konsenzusa, to jest, politike deregulacije, liberalizacije i privatizacije, kao preduslove trijumfa globalnog slobodnog tržišta, koje predstavlja osnovu globalizacije. S pravom se može postaviti pitanje: da li takva liberalizacija podrazumeva elementarne principe liberalizma kao što su jednaka pozicija za sve učesnike u ekonomskom procesu i, zahvaljujući tome, ekvivalentna razmena? Ne radi li se tu, u suštini, o ostvarivanju svojevrstne političke zaštite transnacionalnog kapitala, primenom različitih vanekonomskih mera, pre svega? Koristeći ekonomsku i političku dominaciju, stvorena je doktrina koja, uprkos brojnim protivrečnostima i otvorenim pitanjima, suvereno dominira kako u teoriji, tako i u praksi.

Mehanizam pomoću kojeg se sprovodi proces globalizacije, prema M. Castells-u, podrazumeva političke pritiske kako od strane vlada, tako i kroz delatnosti MMF, SB, STO i TNK. Cilj je da se izvrši unifikacija svih nacionalnih ekonomija, kako bi funkcionisale po jedinstvenim pravilima igre, što podrazumeva slobodno kretanje kapitala, roba i usluga, u skladu sa pravilima liberalnog tržišta. Zemljama, koje imaju potrebu za kreditima, investicijama, ili žele da pristupe na spoljno tržište, nameću se žestoki uslovi „strukturne adaptacije“, kakvi nisu karakteristični ni za jednu od najrazvijenijih. Takav sistem donosi pogodnosti, pre svega, onim zemljama koje imaju najjaču konkurentsku poziciju u globalnoj ekonomiji, koje, istovremeno, u cilju zaštite svojih interesa, primenjuju dvostruke standarde, sprovodeći selektivno princip otvorenosti. Troškovi globalizacije padaju, uglavnom, na zemlje koje znatnije zaostaju za liderima tehnološkog napretka, zbog čega im je predodređena slaba ekonomska i politička pozicija, koja je determinisana nejednakim uslovima trgovine, pristupa tržištima kapitala i savremenoj tehnologiji.

Pravila po kojima funkcioniše globalni ekonomski sistem kreiraju se na način kako bi bili zaštićeni interesi razvijenih industrijskih zemalja, zbog čega nerazvijene zemlje postaju sve siromašnije. U svojoj fokusiranosti na materijalne interese i na ostvarivanje kratkoročnih ekstraprofita, zanemarene su društvene, socijalne, kulturološke i ekološke vrednosti. To je odraz činjenice da međunarodne institucije i korporacije, kao ključni nosioci procesa globalizacije, suspenduju suverenost država i donose odluke koje su od sudbinske važnosti za građane zemalja u razvoju. Ilustracije radi, u Republici Srbiji je najvažnije kako će MMF oceniti Budžet, šta će reći o ekonomskoj i socijalnoj politici, da li neko javno preduzeće treba prodati stranom partneru ili ga privatizovati. S druge strane, posredstvom stranih banaka, ofšor kompanija i slično, prisutan je značajan odliv finansijskog kapitala, čime se onemogućava održiv razvoj nerazvijenih zemalja.

Zahtevom da se sprovede procesi deregulacije, liberalizacije i privatizacije, isti su, istovremeno, nametnuti kao ključne instrumentalne i ciljne varijable ekonomskog poretka. Kroz prizmu promocije nove ortodoksije, ove varijable osiguravaju neoliberalne vrednosti globalnog „tržišnog društva“. Rekonstrukcijom socijalne sfere, ekonomske slobode i političke demokratije, kao i redistribucijom vlasništva, doveden je u pitanje i sam status države. Teza da je slobodna tržišna ekonomija sa privatnom svojinom održivi samoregulišući mehanizam, predstavlja osnovu za bitnu redukciju ekonomskih i socijalnih funkcija države. Ovaj ekonomski koncept bazira se na premisi da tržišna privreda nije inherentno nestabilna, nego je njena nestabilnost isključivo vezana za loše upravljanje privredom od strane države. Shodno tome, zaključak je da se privredni rast može povećati samo ako javni sektor raste sporije nego celokupna privreda. Tako se dolazi do stava kako su privatna svojina i *free market* osnovni atributi ekonomske slobode pa, samim tim, i pretpostavke ekonomskog rasta.

S obzirom da, u skladu sa osnovnim principima slobodne ekonomske delatnosti, ograničenja ekonomske slobode koja se nameću tržišnim učesnicima dolaze od strane države, glavno pravilo ekonomske politike moglo bi da se formuliše na sledeći način: što se manje država bavi ekonomijom, to je bolje za ekonomiju. Shodno tome, zaključuje se da brz i postojan ekonomski rast i održivi razvoj, kao jedino sredstvo za prevazilaženje siromaštva i zaostalosti, može da se ostvari samo u uslovima liberalne ekonomske politike. Međutim, neoliberalni model globalizacije ne samo da nije doprineo ekonomskom rastu i razvoju, otvaranju novih radnih mesta, stvaranju bolje perspektive za mlade naraštaje u nerazvijenim zemljama, već je i u razvijenim zemljama znatan deo stanovništva doveden u lošiji položaj, budući da bogati postaju sve bogatiji, a siromašni sve siromašniji.

Početakom 90-ih godina XX-og veka, dominirao je stav da će globalizacija, zahvaljujući slobodnom protoku roba i kapitala, biti korisna ne samo za razvijene industrijske zemlje, nego da će slobodna cirkulacija roba i kapitala pokrenuti i ubrzati rast i razvoj nerazvijenih zemalja, što će rezultirati rastom opšteg blagostanja i konvergencijom između zemalja. Međutim, otvaranje tržišta i slobodan protok roba i kapitala, umesto očekivanog rešavanja problema privredne razvijenosti i siromaštva, u mnogim slučajevima je dovelo do pogoršavanja stanja. To je efekat politike koju sprovede međunarodne finansijske institucije, kojom se nerazvijenim zemljama ne dozvoljava da subvencionišu svoje nekonkurentne industrije, a što su razvijene zemlje primenjivale tokom svog ekonomskog i društvenog razvoja. Naime, u razvijenim zemljama, tokom njihovog razvoja, nije vođena debata oko toga da li treba zaštititi industriju, već oko pitanja, na koji način to treba uraditi. U tom smislu, J. Stiglitz (2006) naglašava da se liberalizacija trgovinskih i tokova finansijskog kapitala, sprovedena na insistiranje MMF-a, negativno odrazila na nerazvijene zemlje jer su finansijski transferi, umesto razvojnog, imali spekulativni karakter čime su povećali finansijsku zavisnost i nestabilnost u zemljama u razvoju. U navedenim uslovima, ove zemlje imaju skromne mogućnosti za pokretanje ekonomskog rasta i za ekonomski oporavak. Istovremeno, liberalizacija finansijskih tržišta i odsustvo efikasnih regulatornih mehanizama uzrokovali su globalnu finansijsku, a potom i krizu realnog sektora.

Jedan od najznačajnijih generatora ekonomske globalizacije jeste međunarodno kretanje kapitala, a strane direktne investicije (SDI), pre svega. U raspravama o međunarodnim tokovima kapitala najčešće je prisutan stav da je strani kapital dobrodošao u nerazvijena područja jer se na taj način ostvaruje promena privredne strukture, otvaraju se nova radna mesta i podstiče privredni rast, što dovodi do rasta dobrobiti tamošnjeg stanovništva (Bevan, & Estrin, 2004). Pri tome, strani investitor koristi razne pogodnosti koje pruža zemlja domaćin (poreske, carinske, resursne, institucionalne, i druge), koje se prelivaju u ekstra profite i jačanje sopstvenih konkurentskih prednosti. Na taj način, ostvaruju se direktne i indirektno koristi posredstvom

izbegavanja carinskih barijera, korišćenja jeftine radne snage, poreskih olakšica, subvencija koje daje država i slično.

Ekonomska realnost je potvrdila stav da su SDI vođene motivom profita, a ne podsticanjem privrednog rasta u zemljama u razvoju i u zemljama u tranziciji, što pokazuju i istraživanja u kojim je potvrđeno da je odliv profita po osnovu SDI bio veći od najavljenih i očekivanih njihovih pozitivnih efekata u zemljama uvoznicama kapitala (Mencinger, 2009). Istovremeno, u zemljama u razvoju i tranzicionim zemljama došlo je, rastom priliva SDI, po pravilu, do povećanja deficit tekućeg računa, porasta spoljnog duga i dodatnog zaduživanja. Istraživanja u mnogim studijama su pokazala da se produktivno prelavljanje od stranih investitora razlikuje od zemlje do zemlje, kao i od nivoa ekonomske razvijenosti. Za razliku od nerazvijenih zemalja, SDI mogu da imaju pozitivnu implikaciju za privredni rast jedino u zemljama sa visokim nivoom BDP-a, razvijenim i efikasnim institucijama i kvalitetnim ljudskim kapitalom (Meyer & Sinani, 2009).

Nosioci procesa globalizacije i neoliberalni ekonomisti stalno nameću stanovište kako je globalizacija jedini pravi način koji treba da omogući globalno smanjivanje siromaštva, ukoliko se nerazvijene zemlje blagovremeno harmonizuju i integrišu u savremenu ekonomiju. Međutim, stvarni efekti su sasvim suprotni. Jedna od bitnih karakteristika procesa globalizacije jeste do sada neviđena polarizacija bogatstva i siromaštva u Svetu. Ne samo da se sve više ispoljavaju razlike između država, već su one sve vidljivije i unutar samih zemalja. Globalna nejednakost je sve jače izražena. Gubi se iz vida dobro poznata istina, u praksi potvrđena, da filozofija otvorenog „deregulisanog“ tržišta favorizuje ekonomsku aktivnost i društvenu organizaciju u kojoj je apsolutna svrha iskazana u maksimiziranju profita. Takvo tržište nema za cilj brigu za opšte dobro. Naprotiv, zagovornici neoliberalne doktrine, za sve probleme savremenog sveta optužuju enormni rast javne potrošnje, oporezivanja i birokratije kao uzrok navodne totalitarnosti države blagostanja.

U brojnim raspravama povodom procesa globalizacije, sve više je prisutna teza o direktnoj povezanosti intenziviranih ekonomskih aktivnosti i potrebe da se državna regulativa minimizira, što rezultira nametanjem zahteva da se ukidaju nacionalne trgovinske prepreke svih vrsta. Na bazi toga, ustanovljavaju se internacionalne uredbe kojim se zabranjuje svaki oblik mešanja države u procese slobodne razmene. Neoliberali, kao najglasniji protagonisti slobodnog svetskog tržišta, zahtevaju razgradnju državne regulative kao uslov da se obezbedi uspešan razvoj nacionalne ekonomije. Akcenat se stavlja na vođenje antiinflacione, profitno orjentisane politike, na smanjenje poreza, redukciju obima državnog vlasništva, a što se postiže favorizovanjem procesa sveopšte privatizacije i liberalizacije.

Za razliku od njih, kritičari ovakvih stavova smatraju da denacionalizacija dovodi do ukidanja radnih mesta i do smanjenja socijalnog standarda. Imajući u vidu navedene tendencije, E. Altvater (prema, Cirn, 2003) skreće pažnju da nastaje novo siromaštvo i sa njim socijalna fragmentacija, jer se povećava broj ljudi koji se rastu bogatstva robnog sveta može diviti još samo pred izlozima. Shodno efektima neoliberalne politike, u većem broju studija (Stiglitz, 2006; 2010; Capello & Fratesi, 2012; Krugman, 2012), ukazuje se da glavni cilj razvojne politike ne bi trebao da bude suzbijanje inflacije, već smanjenje nezaposlenosti, a monetarna stabilnost je poželjna jedino ukoliko je u funkciji podsticanja održivog ekonomskog razvoja kao jedinog trajnog načina smanjenja nezaposlenosti. Primer takvih ekonomija jesu Ističnoazijske zemlje, koje nisu prihvatile naloge Međunarodnog monetarnog fonda da sprovedu Vašingtonski konsenzus, već su kreiranjem vlastitog puta razvoja ostvarile izuzetno uspešan tehnološki i ekonomski prosperitet. Zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji potrebno je da iz iskustava

Istočnoazijskih zemalja izvlače pouke prilikom kreiranja vlastitih ekonomskih sistema i ekonomskih politika, strategije razvoja, pre svega.

Implikacije procesa globalizacije za nacionalnu ekonomiju

Proces globalizacije svetske privrede nesumnjivo vrši višestruki uticaj, posredni i neposredni, pizitivan i negativan, na privrede svih zemalja. Taj uticaj se ispoljava na različite načine - preko liberalizacije ekonomskih tokova i veće otvorenosti tržišta, transfera tehnologija, tokova kapitala i direktnih insvesticija, institucionalnog prilagođavanja. Na taj način, ona utiče na proizvodnju roba i usluga, korišćenje radne snage, investicije u fizički i ljudski kapital, tehnologije i njeno kretanje iz zemlje u zemlju. Sve to, u krajnjem, utiče na efikasnost proizvodnje, produktivnost rada i konkurentnost svake ekonomije. U vezi sa aktuelnim tendencijama u svetskoj ekonomiji, posebnu pažnju zaslužuje pojava neobično visoke stope rasta stranih direktnih investicija, koje znatno prevazilaze stope rasta svetske trgovine. Ove investicije mogu da imaju bitnu ulogu u transferu tehnologije, restrukturiranju industrije, formiranju globalnih kompanija, što direktno utiče na dinamiku privrednih aktivnosti kako u zemljama uvoznicama tako i u zemljama izvoznicama kapitala.

Jedan od centralnih problema sa kojim se suočavaju zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji svakako je sprovođenje društvene i tržišne institucionalizacije, s obzirom da je odsustvo glavnih institucija tržišne privrede jedan od ključnih limitirajućih faktora uspešnosti neophodne društvene i privredne transformacije. Sistemski prelaz na tržišnu ekonomiju i, stim u vezi, modernizacija postojećih i stvaranje novih tržišnih institucija, donošenje novih zakona i obrazovanje novih organizacija koje bi omogućile raspodelu resursa po tržišnim pravilima, zadatak je od prvorazrednog značaja. Pri tome, tržište se uzima kao dato, čime se zapostavlja činjenica da je i ono samo jedna institucija, koju stvara i ograničava niz formalnih i neformalnih pravila. Među brojnim institucionalnim usaglašavanjima nameću se, istovremeno, i određeni elementi globalnog institucionalnog poretka, koji se odnose, na primer, na procedure regulisanja trgovine u okviru STO kao i standardi i mere usmerene na zaštitu prirodnih resursa i životne sredine. Takođe, kao neotuđivi deo uticaja globalizacije svakako je i proces regionalnih integracija (u okviru Evropske unije, na primer). Na taj način, očekivanja su da u periodu globalizacije dolazi do konvergencije institucionalnog uređenja pojedinih ekonomija, tako da i jačanje tog procesa obezbeđuje razvoj integracije i globalizacije.

Drugi aspekt odnosi se na uticaj koji se ostvaruje posredstvom tehnoloških inovacija. Naime, nove tehnologije postaju jedna od vodećih pokretačkih snaga globalizacije, s obzirom da se pojačava konkurencija, stimuliše njen dalji razvoj i širenje u brojne zemlje. To je od posebne važnosti za zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji, koje karakteriše izražena tehnološka zaostalost u odnosu na razvijene zemlje, zbog čega je bitan transfer tehnologije koja ima sinergističko dejstvo na rast produktivnosti i uvećanje ekonomske efikasnosti, zahvaljujući čemu je nezamenljivi pokretač ekonomskog rasta i održivog razvoja. U tom kontekstu, značajan doprinos se očekuje od stranih direktnih investicija koje omogućavaju različite oblike preliivanja efekata tehnologija, odnosno, pozitivne tehnološke eksternalije.

Prelivanje (*spillover*) znanja, tehnologija, produktivnosti i upravljačkih veština značajan je potencijalni izvor rasta produktivnosti i međunarodne konkurentnosti nacionalne privrede i, shodno tome, dinamičnog ekonomskog rasta i održivog razvoja. Efekti preliivanja tehnoloških promena najvećim delom se vezuju za angažovanje eksternih izvora finansiranja privrednog razvoja oličenih u stranim direktnim investicijama, čiji su nosioci transnacionalne korporacije. Takav efekat ostvaruje se u slučaju pozitivnih preliivanja, što znači da transfer tehnologije putem

stranih direktnih investicija ne stvara profit samo transnacionalnoj korporaciji, već da donosi višestruke koristi i za mnoge druge subjekte u zemlji uvoznici kapitala. Međutim, u praksi se pokazalo, a empirijska istraživanja su potvrdila, da se prelivanja ne mogu materijalizovati ako je tehnološki jaz između stranih i lokalnih firmi preveliki, jer one imaju mali kapacitet „učenja“, što je dominantna karakteristika zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji (Petrović i Antevski, 2007).

Istovremeno, nisu sva prelivanja pozitivna. Naime, strane direktne investicije mogu generisati negativne eksterne efekte. Ovo dolazi do izražaja u svim slučajevima kada strane firme, u čijem se vlasništvu nalazi superiorna tehnologija, primoravaju domaće kompanije da napuste nacionalno tržište (radi se o takozvanom *crowding out* efektu, odnosno, efektu istiskivanja domaćih preduzeća sa nacionalnog tržišta) (Djankov & Hoekman, 2000).

Jedna od prednosti procesa globalizacije jeste efekat ekonomije masovne proizvodnje, koji, potencijalno, može uticati na smanjenje troškova i pad cene, što, sa svoje strane, doprinosi postojanom ekonomskom rastu. Zbog toga se, između ostalog, tvrdi da su prednosti globalizacije povezane sa koristima od trgovine na uzajamno korisnim osnovama za sve strane. Međutim, ekonomska realnost nije potvrdila ovaj stav, jer je superiornost TNK i najrazvijenijih zemalja doveo najveći deo svetske privrede u podređen položaj.

Globalizacija, nesumnjivo, može doprinosti rastu produktivnosti rada kao rezultat racionalizacije proizvodnje na globalnom nivou i rasprostranjenosti progresivnih tehnologija. Na taj način se utiče na uvođenje inovacija u svetskim razmerama, čime se poboljšava položaj svim partnerima koji dobijaju mogućnost da povećaju proizvodnju, podignu nivo zarada i životni standard ljudi. Na bazi toga, dolazi se do optimističkog stava kako globalizacija doprinosi podizanju opšteg blagostanja u čitavom svetu. Međutim, pri tom se manje pažnje posvećuje realnim problemima koji značajno umanjuju očekivane pozitivne efekte, za manje razvijene zemlje, pre svega.

Jedan od osnovnih problema povezan je sa tim, ko se nalazi u dobitnoj ulozi u globalizaciji. Faktički, dominantan deo preimućstava pripada bogatim zemljama i njihovim TNK, čime se stvara opasnost od konflikata na regionalnom, nacionalnom i internacionalnom nivou. Na taj način se ne potvrđuje teza o globalnoj konvergenciji dohodaka, propisa, pokretanja dinamičnog rasta u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. Zaista, brz rast u manjoj grupi zemalja Jugoistočne Azije nije izmenio opštu situaciju za zemlje u razvoju i za nerazvijene zemlje koje karakteriše znatno niža stopa rasta u odnosu na razvijene zemlje. Njihova korist od globalizacije je minimalna, ili je skoro i nema. Kao rezultat toga, umesto konvergencije ili ujednačavanja dohodaka, dolazi do njihove još veće polarizacije. Zemlje koje se brzo razvijaju ulaze u krug bogatih država, a siromašne zemlje sve više ostaju iza njih. Zbog toga, raspodela preimućstava predstavlja jedno od najvažnijih pitanja u procesu globalizacije svetske ekonomije.

Intenziviranjem procesa globalizacije, akcenat je stavljan na povoljnosti i koristi koje proces liberalizacije sa sobom donosi nacionalnim ekonomijama. Kao najvažnije ostvarenje sveopšte liberalizacije ekonomskih tokova ističe se smanjenje i ukidanje nacionalnih barijera i, s tim u vezi, slobodno širenje međunarodne trgovine kao i finansijske i proizvodne aktivnosti. Na taj način, većom otvorenošću nacionalne ekonomije i njenim izlaganjem međunarodnoj konkurenciji, globalizacija može da bude u funkciji pospešivanja privrednog rasta i razvoja. Međutim, nametanjem određenih uslova u izboru sopstvenog puta razvoja i kreiranja makroekonomske politike, zahtevima za sprovođenjem sveopšte liberalizacije, pre svega, ta ista privreda je izložena značajnim ograničenjima koja se nepovoljno odražavaju na ekonomsku konjunkturu i dugoročni privredni rast i razvoj.

Problem sa neoliberalnim modelom jeste kako teorijska osnova, tako i nepostojanje uslova za njegovu praktičnu primenu, koja bi omogućavala efekte kompatibilne sa njegovom teorijskom podlogom. Naime, neoliberalni koncept u potpunosti počiva na neoklasičnim objašnjenjima fiziologije ekonomskog rasta, u kojima se polazi od pretpostavki o efektima ekonomije obima, ponašanju privrednih subjekata shodno cenama uspostavljenim na perfektno konkurentnim tržištima, odsustvu eksternalija, egzogenom karakteru tehnoloških promena. U ovom konceptu se, u celini, apstrahuju mogući uticaji institucionalnih faktora i potencijalno podsticajna uloga države na generisanje ekonomskog rasta (Kurz & Salvadori, 2001). Imajući u vidu okolnosti da perfektna tržišta u realnosti ne postoje, niti bi u institucionalnom kontekstu najvećeg broja savremenih privreda ona bila poželjno dugoročno rešenje, da su potrošači kao celina retko suvereni oko bilo čega, da su raspoložive informacije ograničene, te da u realnom životu postoji široko ispoljavanje eksternalija u proizvodnji i potrošnji, očigledno je da su premise na kojima je postulirana neoklasična teorija, kao i na njoj utemeljena neoliberalna koncepcija, potpuno udaljene od privredne realnosti. Rečju, ideal potpune konkurencije i takozvanog automatskog čišćenja tržišta gotovo da nema dodirnih tačaka sa ekonomskom realnošću. Umesto modela ravnoteže i automatskog cenovnog prilagođavanja, činjenica je da se mnoga tržišta daleko kompetentnije i sveobuhvatnije mogu analizirati pomoću modela privrednih neravnoteža (Cvetanović i Leković, 2012). Za razliku od neoklasičnog modela, mnogobrojni pravci endogenih faktora ekonomskog rasta naglašavaju da je dinamika rasta unutrašnji rezultat snaga koje su, dobrim delom, determinisane karakterom delovanja ključnih atributa ekonomskog sistema, odnosno, ekonomske i razvojne politike zemlje, a ne snaga koje deluju izvan njega (Todaro & Smith, 2006).

Dominirajući neoliberalni trendovi u svetskoj privredi neminovno su morali da ostave svoj trag i na poziciju svake nacionalne ekonomije. Polazeći od konstatacije kako se ekonomski smisao globalizacije ispoljava u rastućoj integraciji nacionalnih privreda, a pre svega, putem liberalizacije spoljnotrgovinskih i finansijskih tokova, sa stanovišta pojedinačne zemlje bi to značilo širenje tržišta. Samo po sebi, širenje tržišta rezultira jačanjem konkurencije čime se obezbeđuje rast ekonomske efikasnosti. Uz sve, potencijalno, pozitivne efekte koje bi jedna nacionalna ekonomija mogla da ostvari od ovog procesa (što je uslovljeno nivoom ekonomske razvijenosti i konkurentnosti konkretne privrede), najveće negativne posledice ispoljavaju se u domenu kreiranja i sprovođenja nacionalne ekonomske politike. Naime, kreiranje i sprovođenje makroekonomske politike koja bi, po definiciji, morala da bude u nadležnosti države i njenih institucija, sada je pod otvorenim pritiskom međunarodnih finansijskih i ekonomskih organizacija (MMF, SB, STO, G-7 najrazvijenijih zemalja), kao i TNK. To je dovelo ne samo do erozije nacionalne suverenosti, već je i direktno ograničilo mogućnost vlada, zemalja u razvoju, pre svega, da izaberu sopstvene pravce privrednog i društvenog razvoja. Za razliku od nerazvijenih, razvijene zemlje, koje su glavni kreatori strategije svetske ekonomske globalizacije, u poziciji su da održavaju kontrolu nad sopstvenim nacionalnim politikama i da taj interes ugrade u politiku i praksu međunarodnih institucija u globalnom sistemu, čime dodatno štite vlastite interese.

Teza da će globalizacija i liberalizacija ekonomskih tokova pospešiti privredni i društveni rast i razvoj nije se pokazala tačnom u potpunosti, a sa stanovišta zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji, pre svega. Zapravo, još u prvoj polovini 1970-ih godina, B. J. Barnett i R. E. Müller (1974) ukazali su da su transnacionalne korporacije više doprinele povećanju siromaštva i nestabilnosti u nerazvijenim zemljama, nego što su bile faktor podsticaja ekonomskog rasta. Čak i kada bi bio ostvaren odgovarajući rast i razvoj, on bi bio jednostran i pod uticajem realizovanja interesa korporacija, što bi dalje produbljivalo strukturnu krizu tih zemalja. Globalna kretanja u svetskoj privredi pokazuju da jaz u nivou ekonomske razvijenosti, a odnos vodećih industrijskih zemalja, s jedne strane, i zemalja u tranziciji i zemalja u razvoju, s druge strane, sve više se

produbljuje umesto da se smanjuje. Produblivanje jaza u razvijenosti upravo je logična posledica neoliberalnog koncepta koji je diktiran od strane najrazvijenijih zemalja (Шинков, 2003).

Ekonomska realnost, od sedamdesetih godina XX-og veka do danas, pokazuje da se nije smelo dozvoliti odsustvo države kao faktora zaštite interesa nacionalnih ekonomija. Shodno tome, potrebno je naglasiti da se zagovornici globalizacije, kada se zalažu za neophodnost liberalizacije i potrebu da se privreda oslobodi zavisnosti od države ponašaju licemerno, jer prenebregavaju nespornu činjenicu da je i u najrazvijenijim tržišnim privredama ekonomija uveliko zavisna od vlasti, i u regularnim uslovima, a u uslovima krize, prvenstveno, što pokazuje Globalna ekonomska kriza.

Kada su u pitanju zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji, one treba da izaberu sopstveni put razvoja koji će im omogućiti da se u najvećem mogućem stepenu približe nivou razvijenih zemalja. U ostvarivanju tog cilja, proces deregulacije predstavlja bitnu meru koju je neophodno sprovesti kako bi se uspostavilo poverenje kako aktivnih, tako i potencijalnih investitora. Ona je neophodna jer je to način da se značajno utiče na sistem motivacije privatnih privrednih subjekata. Međutim, tržišne reforme se ne mogu sprovesti po univerzalnom, liberalističkom modelu, već je neophodna njihova modifikacija u skladu sa konkretnim uslovima, što podrazumeva i uvažavanje značajne regulatorne uloge države. Istovremeno, nesporno je da male i nerazvijene zemlje nemaju drugog izbora nego da prihvate neravnopravnu poziciju koju im nameću pravila globalne ekonomije. Jedino što im preostaje jeste njihovo stalno nastojanje da maksimiziraju pozitivna i minimiziraju negativna dejstva globalizacije.

Potreba preoblikovanja postojećeg modela ekonomske globalizacije

Imajući u vidu brojne društvene i ekonomske posledice globalizacije, nestabilnosti finansijskog tržišta, čiji je epilog globalna kriza, evidentno je sve više dokaza o krizi neoliberalne globalizacije. Da bi globalizacija opravdala svoju misiju stvaranja jednakih uslova za prosperitet svih, neophodno je da ona bude društveno orijentisana i da se omogući da svi imaju jednake mogućnosti da uživaju u plodovima naučnog, tehničko-tehnološkog i intelektualnog napretka, da svim ljudima osigura pravo na dostojan život, na kulturnu i civilizacijsku samobitnost.

Nekontrolisani tokovi kapitala i međunarodna konkurencija podrivaju sistem socijalne zaštite i ubrzano urušavaju tradicionalne načine privređivanja u nerazvijenim zemljama, čime se pogoršavaju mogućnosti zapošljavanja. Pod parolom "slobodne trgovine", multinacionalne korporacije se šire na tržišta sa jeftinom radnom snagom, gde sindikati nemaju prava, zahvaljujući čemu primenjuju brojna ograničenja u pogledu uslova na radu i prava iz rada, koja su tekovina radničkog pokreta i institucija političke demokratije u zapadnim zemljama.

U razmatranjima ključnih aspekata procesa globalizacije i, pre svega, njegovog neoliberalnog modela, ukazano je da su postojeći sistem svetske trgovine i svetski finansijski sistem prilagođeni interesima bogatih industrijskih zemalja i međunarodnog finansijskog i korporativnog kapitala. Njihovim interesima služe i vodeće međunarodne ekonomske institucije: MMF, SB i STO. Navedene institucije nameću primenu konzervativne ekonomske politike, prema kojoj je jedini cilj najveća moguća ekonomska efikasnost, bez obzira na socijalne i ekološke posledice (Mesarić, 2007). Nametanjem ekonomske efikasnosti kao ključnog prioriteta, sasvim se marginalizuju relevantna pitanja svakog društva: održivost ekonomskog rasta i razvoja, socijalna pravičnost, nezaposlenost, siromaštvo, zaštita životne sredine, sa čim su se suočile skoro sve zemlje u razvoju. Umesto anticiklične ekonomske politike kojom bi se podsticao ekonomski rast i otvaranje novih radnih mesta, ovim zemljama se nameće kreiranje i sprovođenje restriktivne budžetske i monetarne politike, sa akcentom na smanjenje budžetskih

rashoda, čak i u uslovima ekonomske stagnacije i recesije. Za kreatore ovakve ekonomske politike, irelevantna je činjenica da ona dovodi do pogoršanja privrednog i socijalnog stanja u zemlji, za šta je adekvatna ilustracija i Republika Srbija.

J. E. Stiglitz (2006), jedan od najdoslednijih kritičara globalizacije, ukazuje na dva bitna momenta ovog savremenog društveno-ekonomskog procesa:

- globalizacija je neminovan proces, kao rezultat informatičke revolucije i kao evolutivni tok civilizacijskog progressa,
- društveno-ekonomska realnost nameće nužnu potrebu da se postojeći model globalizacije preoblikuje, kako bi koristio ne samo najbogatijima i najmoćnijima, već svim zemljama i svim društvenim slojevima.

U središtu njegove kritike je neoliberalni tržišni sistem koji, u uslovima spontanog delovanja tržišnih zakona, karakterišu drastične nejednakosti u raspodeli dohotka i neracionalne alokacije resursa, usled čega nije moguće ostvariti uravnotežene i društveno prihvatljive privredne tokove. Naime, neoliberalna ekonomska doktrina akcenat stavlja na kratkoročno maksimiranje profita, čime se zapostavljaju ostali ekonomski ciljevi, a ekonomski rast i razvoj posebno. Takva ekonomska politika, kojom se prenebregavaju socijalne i ekološke posledice, a u mnogim zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji je došlo do drastičnog pada proizvodnje i životnog standard, podržana je i od strane međunarodnih finansijskih institucija - SB, MMF i STO.

J. Stiglitz (2006; 2010) je, svojim poznatim kritičkim pristupom, razmatrao efekte tržišnog fundamentalizma i neoliberalne globalizacije, sa osnovnim ciljem da ukaže na potrebu i mogućnosti preoblikovanja postojećeg modela globalizacije. Njegova polazna premise jeste da tržišni mehanizam, koji deluje sam za sebe, ne može da osigura uravnotežen, optimalan i društveno prihvatljiv tok privrednih procesa. Shodno navedenoj pretpostavci, tržište koje deluje spontano proizvodi više različitih ekonomskih i društvenih neracionalnosti, poput, izraženih dispariteta u raspodeli dohodaka i bogatstva, neracionalne alokacije resursa, ugroženosti životne sredine. Shodno tome, potencira svoj poznati stav da bez odgovarajuće državne regulative i usmeravanja ekonomskih procesa ne može da se ostvariti održiv društveno-ekonomski razvoj, pri čemu će kombinacija delovanja tržišta i državne intervencije biti različita u različitim fazama razvoja i u različitim okolnostima.

Stav J. Stiglitz-a (2010) jeste da društveno ekonomski sistem kako na nacionalnom, tako i na međunarodnom nivou može biti oblikovan na način kojim će biti onemogućen privilegovan ekonomski i društveni položaj manjine nad većinom, kao i dominacija partikularnih interesa nad opštim. U tom smislu, on vidi odgovornost institucija međunarodne zajednice, koje treba da uspostave pravila za globalno poslovanje, kojim bi se promovisala ekonomska efikasnost i efektivnost, uz uvažavanje principa socijalne pravde, smanjenja siromaštva i očuvanja prirode.

Uprkos navedenim slabostima, globalizacija kao proces slobodnih tokova informacija, ideja, roba, kapitala, ljudi, nesporno je, poseduje i značajan pozitivan potencijal. Na koji način će pozitivni potencijal globalizacije biti iskorišćen zavisi od toga koji su njeni ciljevi i u čijim su interesima. U slučaju zemalja u razvoju, ostvarivanje pozitivnih efekata globalizacije podrazumeva i adekvatna privredno-sistemska rešenja, koja bi se zasnivala na kombinaciji slobodnog tržišta, privatnog preduzetništva, i usmeravajuće, regulatorne i korektivne uloge države. Način kombinacije navedenih faktora determinisan je nivoom ekonomske razvijenosti, specifičnostima svake zemlje ponaosob, kao i realnim društveno-ekonomskim okolnostima.

Globalizacija kao proces ne može se zaustaviti i izbeći, jer cirkulacija informacija, ideja, znanja, tehnologija, kapitala, ljudi, neizbežan je i, potencijalno, progresivan proces u razvoju ljudske civilizacije. Međutim, potrebno je menjati njene ciljeve, mehanizme i pravila, kako ne bi generisala disproporcije, disparitete, antagonizme i sukobe i da ne bi služila samo bogatim i razvijenim, već svim zemljama, svim društvenim slojevima, čovečanstvu u celini (Mesarić, 2007). Važni argumenti za ekonomsku globalizaciju jesu tri međusobno povezana i neraskidivo zavisna faktora (Reinert, 2006):

- stvaranje uslova da se proizvodnja dobara i usluga odvija sa značajnim ekonomijama obima (rastući prinosi),
- intenziviranje tehnološkog razvoja i inovacija, i
- sinergijski efekti i efekti klastera.

Istovremeno, navedeni argument su i protiv globalizacije kakva se danas dešava, jer ovih faktora nema u politikama koje nameću MMF i SB.

Implikacije ekonomske globalizacije za Šumadijski okrug

Kreatori ekonomskog sistema i ekonomskih politika u Republici Srbiji, pod mentorstvom predstavnika MMF-a, ponavljali su, od 2001. do danas, jednu istu tezu: sve treba, što pre, privatizovati, neophodna je liberalizacija ekonomskih tokova, potrebno je podsticati strani kapital jer je on izvor bez kojeg nema ekonomskog rasta. Osnovna pretpostavka je da će strane investicije podići nivo ekonomske dinamike i kreirati nova radna mesta, a efektom preliivanja intenzivirati tehničko-tehnološke promene i uspostavljanje produktivnije privredne strukture. Od liberalizacija se očekivalo da će, zahvaljujući izloženosti domaće privrede međunarodnoj konkurenciji, podići nivo njene efikasnosti. Međutim, rezultati tih ekonomskih politika su: deindustrijalizacija zemlje, visoka nezaposlenost, pad životnog standard i rast siromaštva, povećanje spoljnog i unutrašnjeg duga, sa neminovnim ishodom višegodišnje stagnacije.

Očekivanja da će strani kapital biti nosilac ekonomskog rasta nerealna su, jer je u brojnim istraživanjima potvrđeno da ne postoji pozitivna korelacija između stranih ulaganja i ekonomskog rasta, a tim pre što su se najznačajnije investicije u Srbiji odvijale kroz privatizaciju, koja je podrazumevala otpuštanje radnika, dok su *braunfeld* i *grinfeld* investicije skoro u potpunosti izostale. Shodno tome, nisu se mogli očekivati ništa bolji efekti ni u pogledu lokalnog i regionalnog razvoja. Mali je broj sredina u kojim je, zahvaljujući stranom kapitalu, promenjena i unapređena proizvodna struktura, povećana zaposlenost, povećan životni standard, zbog čega su nerealna očekivanja da će strani kapital da doprinese regionalnom ili lokalnom razvoju. Ovo tim pre jer je, po pravilu, strani kapital oslobođen plaćanja mnogih obaveza prema lokalnoj sredini, čime su joj smanjene mogućnosti za ulaganja u infrastrukturu i za razvoj drugih značajnih delatnosti.

U jednom istraživanju uzajamne povezanosti stranih direktnih investicija i lokalnog ekonomskog razvoja u Republici Srbiji (Rapaić, 2016), za period 2001-2013, utvrđeno je da, od sedamnaest jedinica lokalne samouprave, postoji izražena linearna veza između priliva stranih direktnih investicija i lokalnog ekonomskog razvoja jedino u opštini Indija. Sve ostale opštine i gradovi (analizom je obuhvaćen i Kragujevac), nemaju značajnije vrednosti koeficijenta korelacije, koje bi ukazale na pozitivnu povezanost SDI i lokalnog ekonomskog razvoja. Naprotiv, SDI su u nekim opštinama imale negativno dejstvo na pojedine indikatore lokalnog ekonomskog razvoja. To se odnosi na one sredine gde je strani kapital, prvenstveno, plasiran

kroz privatizacije, što se negativno odrazilo na zaposlenost, usled čega je izostao pozitivan efekat u pogledu lokalnog razvoja.

Neoliberalni model razvoja, koji se primenjuje u Republici Srbiji od 2001, zasnovan na liberalizaciji, deregulaciji finansijskog sektora, loše sprovedenoj privatizaciji, i očekivanjima da će prilivom stranog kapitala biti pokrenut rast i razvoj, samo je još više produbio nasleđene disproporcije u privredi. Pouke za Republiku Srbiju, za Šumadijski okrug, koje se mogu izvući iz iskustava drugih zemalja, mogle bi se formulisati u jednom jedinstvenom stavu - nema uspešnog ekonomskog rasta i održivog ekonomskog razvoja sve dotle dok se u zemlji ne donese jedinstvena strategija razvoja (Leković, 2016), koja bi podrazumevala i ujednačen regionalni razvoj. Da bi bila uspešna, strategija razvoja neophodno je da se bazira na razvoju industrije, a ne na kratkoročnim *stand-by* aranžmanima sa MMF-om, jer je jedino reindustrijalizacijom zemlje moguće pokretanje dinamičnog ekonomskog rasta i ostvarivanje pune zaposlenosti. Iluzorna su očekivanja da će strane investicije biti nosilac razvoja, jer je potvrđeno da one nisu imale značajniju ulogu u lokalnom ekonomskom razvoju, odnosno, da strane investicije nemaju izražen uticaj na razvoj zemlje domaćina. Strane direktne investicije mogu doprinosti ekonomskom rastu jedino ukoliko su dopuna domaćim investicijama. Povećanje stope ekonomskog rasta i održivog razvoja moguće je ostvariti jedino unapređenjem industrijske proizvodnje, koja može da, istovremeno, rešava četiri velika problema nerazvijenih zemalja: povećanje dodatne vrednosti, povećanje zaposlenosti, povećanje plata i životnog standarda, i smanjenje deficita i platnog bilansa.

Zaključak

Po svom ekonomskom značenju, globalizacija je ambivalentan proces, koji ima kako pozitivne tako i negativne reperkusije za funkcionisanje nacionalne ekonomije i njenih regiona. Segment kojim ekonomska globalizacija ostvaruje najneposredniji uticaj na nacionalnu ekonomiju jesu međunarodne finansije, posredstvom transnacionalnih finansijskih struktura. Zahvaljujući svojoj dominaciji, finansijski kapital dovodi do dinamičnih promena u nacionalnim ekonomijama, među kojima je najznačajnije ograničavanje suvereniteta nacionalnih država u domenu monetarne i fiskalne politike. Na taj način se ograničavaju i mogućnosti samostalnog kreiranja ekonomske politike zemlje, što ima implikacije za osnovne makroekonomske indikatore - ekonomski rast, rast industrijske proizvodnje, zaposlenost, javni dug i spoljna zaduženost.

Kada se posmatra pozicija Republike Srbije i, u okviru nje, Šumadijskog okruga u globalnoj ekonomiji, evidentne su ograničene mogućnosti samostalnog kreiranja politike razvoja. Naime, izostali su najvaljivani pozitivni efekti koje će doneti strani kapital. Sprovedeni procesi privatizacije, liberalizacije i deregulacije, kako bi se otvorio prostor stranom kapitalu, umesto pokretanja ekonomskog rasta, povećanja zaposlenosti, rasta životnog standarda, rezultirali su deindustrijalizacijom zemlje, rastom nezaposlenosti (školovane mlade radne snage, pre svega), padom životnog standarda i rastom siromaštva, stalnim rastom javnog duga i spoljne zaduženosti zemlje. Neoliberalizacija nije rezultirala ekonomskim rastom i održivim razvojem, već je stvorila sistem u kojem su malobrojni postali mnogo bogatiji, a ostatak društva osiromašio. Navedeni efekti su potvrda hipoteze rada da strane investicije nisu pokretači ekonomskog rasta i razvoja kako zemlje u celini, tako ni njenih regiona. Da bi se pokrenuo ekonomski rast i ostvario održiv ekonomski razvoj Republike Srbije, kao i Šumadijskog okruga, neophodna je razvojna strategija, u čijoj osnovi je reindustrijalizacija zemlje, jer jedino

industrijski rast i razvoj može da obezbedi otvaranje novih radnih mesta i povećanje blagostanja, što je najznačajniji rezultat i doprinos rada.

Reference

1. Barnet, R. J. & Müller, R. E. (1974). *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*. New York, NY: Simon & Schuster.
2. Bevan, A. A. & Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32(4), 775-787. doi:10.1016/j.jce.2004.08.006
3. Birdsall, N. (2001). Asymmetric globalization: Outcomes versus opportunities. *Diskussion paper No 7*.
4. Capello, R., & Fratesi, U. (2012). Globalization and Endogenous Regional Growth. In R. Crescenzi & M. Percoco, (Eds.). *Geography, Institutions and Regional Economic Performance* (pp. 15-37). Milan, Italy: Department of Building, Environment, Science and Technology, Politecnico di Milano. doi: 10.1007/978-3-642-33395-8_2,
5. Castells, M. (2000). *End of Millenium: The Information Age: Economy, Society, and Culture, Volume III*. Oxford, UK: Waley-Blackwell.
6. Cirn, M. (2003). *Upravljanje sa one strane nacionalne države*. Beograd, Republika Srbija: Filip Višnjić.
7. Цветановић, С. и Лековић, В. (2012). Технолошка преливања путем страних директних инвестиција и ендогени економски раст. *Теме - часопис за друштвене науке*, 36(1), 187-204.
8. Djankov, S., & Hoekman, B. (2000). Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises. *World Bank Economic Review*, 14(1), 49-64. doi: 10.1093/wber/14.1.49
9. Hayter, S. (2004). The social dimension of global production systems: A review of the issues. *Working Paper No. 25, International Labour Organization, Geneva*. doi: 10.2139/ssrn.908175
10. Krugman, P. (2012). *End This Depression Now!* New York, NY: Norton & Company.
11. Kurz, D. K., & Salvadori, N. (2001). Theories of Economic Growth: Old and New. In N. Salvadori, (Ed.). *The Theory of Economic Growth: a 'Classical' Perspective* (pp 1-22). Cheltenham, UK: Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
12. Leković, V. (2016). Razvojna strategija: Potencijal i uloga u privredi Republike Srbije. U V. Leković (Ur.). *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije* (str. 5-22). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
13. Mencinger, J. (2009). The addiction with FDI and current account balance. U Lj. Maksimović, (Ur.). *Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji* (str. 3-14). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
14. Mesarić, M. (2007). Kako promijeniti model globalizacije da ona služi dobrobiti čovječanstva i napretku ljudske civilizacije. *Ekonomski pregled*, 58(5-6), 347-385.
15. Meyer, K. E., & Sinani, E. (2009). When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 40(7), 1075-1094. doi:10.1057/jibs.2008.111
16. Паньков, Б. (2011). Глобализация экономики: Qualis es et Quo vadis? *Мировая экономика и международные отношения*, No 1, 3-14.
17. Petrović, P. i Antevski, M. (2007). Prelivanje znanja, tehnologije i produktivnosti u uslovima regionalne ekonomske integracije. *Ekonomске teme*, 45(3), 13-23.
18. Rapaić, S. I. (2016). *Uloga stranih direktnih investicija u lokalnom ekonomskom razvoju u Republici Srbiji (2001-2013)*. Neobjavljena doktorska disertacija, Fakultet političkih nauka, Univerzitet u Beogradu, Beograd, Republika Srbija.

19. Reinert, E. S. (2006). Globalna ekonomija: Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji. Beograd, Republika Srbija: Čigoja štampa.
20. Stiglitz, J. E. (2006). Making Globalization Work. New York, NY: Norton & Company.
21. Stiglitz, J. E. (2010). Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy. New York, NY: Norton & Company.
22. Шишков, Ю. (2003). Глобализация - враг или союзник развивающихся стран? Мировая экономика и международные отношения, No 4, 3-14.
23. Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2006). Economic Development. New York, NY: Pearson.

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA SOCIJALNO-EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE

Milena Jovanović-Kranjec* i Maja Luković**

“Znamo da smo uhvaćeni u sve složenije globalne mreže jer u svakodnevnom životu opipljivo trpimo posledice širenja prostora koji zauzimaju korporacije. Ipak, o njima nemamo načina da mislimo, da ih ma kako apstraktno, modelujemo u svojoj svesti.”

Frederik Džejmson

Apstrakt: Društvene promene i razvoj jednog društva usvljene su kako istorijskim okolnostima, tako i društvenim, političkim i ekonomskim okolnostima koje nastaju i razvijaju se pod uticajem neminovnih globalnih promena. O tome gde smo stali i koliko smo zaista napredovali od jedne socijalističke zemlje do danas, na putu globalizacije, govore podaci o najznačajnijim socio-ekonomskim indikatorima regiona Šumadije, ali i Republike Srbije. Predmet rada je pregled pojedinih socijalnih i ekonomskih indikatora regiona Šumadije koji su deo zvanične domaće statistike. Cilj rada je dati interpretaciju i objašnjenje trenutnih socio-ekonomskih indikatora u svetlu globalnih trendova koji diktiraju i direktno utiču na socijalni, ekonomski, obrazovni, demografski i politički razvoj svake zemlje. Rad se bazira na relevantnoj zvanično i stručnoj statistici.

Ključne reči: obrazovanje, globalizacija, nezaposlenost, stanovništvo, ekonomija, Šumadija

Uvod

Krajem osamdesetih i početkom devedesetih godina sada već prošlog veka javlja se veliki broj teorija o globalizaciji. Mnogi teoreticari koji su se tih godina bavili fenomenom globalizacije od Lesli Sklera¹ (Leslie Sklair), Dejvida Helda² (David Held), Dagleasa Kelnera³ (Douglas Kellner) i dr., bili su u dilemi da li je reč o stvarnom procesu ili mitu. Godine koje su usledile i promene koje su se dogodile na globalnom polju u sferi ne samo politike, ekonomije, kulture, obrazovanja, već u i oblasti preoblikovanja našeg svakodnevnog života, samo su potvrdila da nije bilo reči o nikakvom mitu već da je proces globalizacije bio i ostao veoma realan i da prožima duboko naše živote.

Od 2000-te godine do danas u Republici Srbiji traju socijalno-ekonomske promene, nošene talasom tranzicije i globalizacije. I dok su istih godina zemlje koje su pripadale ex-socijalističkom tipu kao i mi, nalazile u drugoj ili čak trećoj fazi tranziciji, naša zemlja je bila tek na početku sveobuhvatnih reformi. Danas, šesnaest godina kasnije možemo da kažemo da je napravljen

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

** Nastavnik engleskog jezika, e-mail: mmilutinovic@kg.ac.rs

¹ Sklair, L. (1999) Competing Conceptions of Globalization, In: *Journal of World Systems Research*, Vol V(2), 143-162.

² Held, D., McGrew, A. (1999) The Globalization Debate. In: Held and McGrew, *The Global Transformation*. Polity Press.

³ Keller, D. (1997) *Globalization and Postmodern Turn*. www.gseis.ucla.edu

značajan napredak na tom putu reformi, iako je većina socio-ekonomskih indikatora još uvek daleko od evropskih standarda i očekivanja stanovništva.

Mi se kao društvo nalazimo u jednoj nezavidnoj poziciji jer sa jedne strane traje borba na ekonomskom polju u težnji da se ožive proizvodnja i privreda, razvije jak sistem malih i srednjih preduzeća, obezbede direktne strane investicije i ostalo., a sa druge strane ne prestaje stalna borba države da se smanji siromaštvo, poveća dostupnost obrazovanja svih nivoa, da se smanji socijalna isključenost, nezaposlenost, socijalna nejednakost, da se obezbede osnovni egzistencijalni uslovi za pristojan život građana naše zemlje. „U svim zemljama u kojima je došlo do građanskog rata, uništena je godinama stvarana infrastruktura i zaustavljena proizvodnja, broj nezaposlenih je u stalnom porastu, a pad životnog standarda vidljiv je u svim delovima zemlje. Prelazak iz centralno-planskog modela privređivanja u tržišni kao i mnoge neuspele privatizacije ostavile su svoj pečat. Veliko je pitanje koliko je vremena potrebno da se proizvodnja pokrene, oporavi i ostvari kakav-takav rast“.⁴

O tome gde smo stali i koliko smo zaista napredovali na putu globalizacije govore podaci o najznačajnijim socio-ekonomskim indikatorima regiona Šumadije ali i Republike Srbije. Region je statistička funkcionalna jedinica, koja se sastoji od jedne ili više oblasti, uspostavljena je za potrebe planiranja i sprovođenja politike regionalnog razvoja u skladu sa nomenklaturom statističkih teritorijalnih jedinica na nivou države. Regioni nisu administrativne jedinice i nemaju pravni subjekat. Stepem razvijenosti regiona je mera razvijenosti regiona u odnosu na republički prosek.⁵

Republika Srbije je podeljena u statističkom smislu na pet regiona: Vojvodina, Beograd, Šumadija i Zapadna Srbija, Južna i Istočna Srbija i Kosovo i Metohija. Region Šumadije nalazi se u središnjem delu Republike Srbije, između velikih reka Save i Dunava, Velike Morave, Zapadne Morave i Kolubare. Šumadijski okrug čine grad Kragujevac i šest opština: Aranđelovac, Batočina, Lapovo, Knić, Rača i Topola. Grad Kragujevac jeste najveći grad na teritoriji Šumadije, a ujedno predstavlja i administrativni, privredni, kulturno-obrazovni i zdravstveni centar čitavog regiona Šumadije.

Predmet ovog rada je pregled pojedinih socijalnih i ekonomskih indikatora regiona Šumadije koji su deo zvanične i stručne domaće statistike. Cilj rada je dati interpretaciju i objašnjenje trenutnih socio-ekonomskih indikatora u svetlu globalnih trendova koji diktiraju i direktno utiču na socijalni, ekonomski, obrazovni, demografski i politički razvoj svake zemlje.

Socio-demografski indikatori razvoja regiona Šumadije

Razvoj jednog regiona se najbolje može pratiti preko socijalnih i ekonomskih indikatora. Socio-ekonomski indikatori su pokazatelji stanja jednog društva. Oni na najbolji način govore o trenutnom stanju nekog grada, regiona ili zemlje. Kako postoji veliki broj indikatora u ovom radu je dat prikaz samo pojedinih socio-ekonomskih indikatora čiji su podaci dostupni u zvaničnoj statistici, kao sto su ukupan broj stanovnika Republike Srbije, prirodni priraštaj, struktura stanovništva, zaposlenost, nezaposlenost i obrazovni nivo stanovništva.

⁴ Mićunović, G., Novaković, N., Stefanović, G. (2015) Globalizacija i njen negativni uticaj na zemlje u razvoju. *Synthesis*. 345-348. Doi: 10.15308.

⁵ Zakona o regionalnom razvoju Republike Srbije, član 4. http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_regionalnom_razvoju.html

Po poslednjem popisu iz 2011. godine u regionu Šumadije i Zapadne Srbije živi ukupno 2.033.203 stanovnika, dok je u samom gradu Kragujevcu 179.417 stanovnika. Međutim, pregled stanovništva u ovom regionu beleži negativne tendencije. U periodu između dva poslednja popisa stanovništva (2002-2011) (Tabela br.1) broj stanovnika je kontinuirano opadao, a nažalost takav trend se nastavlja i dalje nakon popisa 2011. godine.

Tabela 1 Broj stanovnika regiona Šumadije na osnovu poslednja dva popisa (2002-2011)

Gradovi i opštine Šumadije	Popis 2002 broj stanovnika	Popis 2011 broj stanovnika
Kragujevac	175.802	179.417
Aranđelovac	42.129	46.225
Batočina	12.220	11.760
Lapovo	8.228	7.837
Knić	16.148	14.257
Rača	12.595	11.503
Topola	25.292	22.329

Izvor: Regionalna agencija za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja⁶

Republički zavod za statistiku⁷ je saopštio da je po popisu iz 2011. godine u regionu Šumadije i Zapadne Srbije bilo 2.033.203 stanovnika, a da su rezultati procenjenog broja stanovnika po regionima za region Šumadije i Zapadne Srbije u 2012. godine pokazali da je u njemu živelo 2.018.248 stanovnika, da je 2013. godine živelo 2.003.118 stanovnika, dok je u 2014. godini živelo 1.987.799 stanovnika.

Rezultati pokazuju da je došlo je do depopulacije i starenja stanovništva i smanjene stope prirodnog priraštaja. Razloge svakako treba tražiti u naglom iseljavanju stanovništva iz regiona, a koja su opet bila inicirana opštim lošim socio-ekonomskim prilikama u regionu. Mladi zbog boljih egzistencijalnih uslova života i traženja zaposlenjenja poslednjih godina sve intenzivnije odlaze iz regiona u druge zemlje ili veće gradove u našoj zemlji. Veći broj stanovništva u Kragujevcu i Aranđelovcu između dva popisa je zapravo veći iz razloga što su se stanovnici iz manjih i ruralnijih područja Šumadije selili u veće opštine kakve su Kragujevac i Aranđelovac i to zapravo potvrđuje tvrdnju da manje opštine unutar regiona Šumadije poslednjih deset godina beleže trend većeg odliva stanovništva od priliva. "Stanovništvo manjih i nerazvijenih opština vrše migraciona kretanja unutar regiona Šumadije i Pomoravlja, dok se stanovništvo većih gradova ovog regiona kreće ka većim gradovima van regiona Šumadije, pretežno na sever, ka Beogradu i Novom Sadu"⁸.

Socio-ekonomske promene u društvu uticale su i na preoblikovanje strukture stanovništva. Podaci zvanične statistike za region Šumadije pokazuju da je u ovom regionu došlo do starosti stanovništva. Prosečna starost ukupnog stanovništva u Republici Srbiji konstantno raste i u 2014. godini iznosila je 42,6 godina, za muškarce je to 41,2 a za žene 43,9 godina. Indeks starenja koji predstavlja odnos stanovništva preko 60 godina (starog stanovništva) prema mlađem stanovništvu od 0 do 19 godina, je visok.

⁶ Regionalna agencija za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja <http://www.redasp.rs/velicina-položaj-i-demografija.p8.html>

⁷ Republički zavod za statistiku Republike Srbije. *Procene stanovništva Republike Srbije*-Saopštenje za javnost. (2015) webrzs.stat.gov.rs

⁸ *Strategija održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja*. <http://www.regionalnirazvoj.gov.rs/>

Proces starenja stanovništva posledica je sve manjeg udela mladog stanovništva, do 14 godina, u ukupnom stanovništvu, koje u 2014. godini iznosi 14,4 odsto, dok je udeo starijih od 65 godina u ukupnom stanovništvu 18,2 procenta⁹. Ovo su veoma poražavajući podaci posebno ako naglasimo važnost podataka o starosti stanovništva koji nam govore o radnoj sposobnosti stanovništva regiona Šumadije, odnosno vitalnosti i ekonomskoj moći regiona.

Jedan od najvećih problema koji se javio kao posledica tranzicije i globalizacije jeste problem nezaposlenosti. Socio-ekonomske i političke prilike kao i sankcije, bombardovanje i ratovi uticali su da nezaposlenost decenijama raste u celoj zemlji pa i u regionu Šumadije. Koreni ovakve situacije treba tražiti još u period socijalističke organizacije društva. Republika Srbija nikada nije imala jasnu strategiju razvoja regiona već se išlo po principu pravičnosti gde je svaki region dobija sve. To se pokazalo kao potpuno neracionalno ponašanje koje je dovelo do devastiranih područja, do urušavanja velikih industrijskih proizvodnih sistema u oblasti saobraćanja, tekstila, metnom kompleksu i dr. Na nivou Republike Srbije region Južne i Istočne Srbije je najviše devastiran i upravo je u tom regionu i najveća stopa nezaposlenosti. Grad Kragujevac je upravo jedan od najviše devastiranih gradova u regionu Šumadije. U devastiranim regionima i gradovima je i najveća stopa nezaposlenosti.

U Republici Srbiji će stopa nezaposlenosti, prema prognozi MMF, u 2016. biti 18,6% a u 2017. godini 18,7%. Ako pratimo stopu nezaposlenosti od 2012 godine kada je ona bila 23,9%, a 2014. godine je iznosila 19,7% na kraju ove godine će ona biti oko 19%. Možemo da zaključimo da je stopa nezaposlenosti u padanju, ali da je i dalje veoma visoka. Na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku Republike Srbije¹⁰ po poslednjim podacima stopa nezaposlenosti za ukupno stanovništvo (bez Kosova i Metohije) iznosila je za prvi kvartal 2016. godine 19%, dok je stopa nezaposlenosti za radno sposobno stanovništvo od 15-64 godine, takođe za treći kvartal 2016. godine iznosila 19,7%.

Kada govorimo o nezaposlenosti po regionima u Republici Srbiji, podaci govore da je ona najmanja upravo u region Šumadije i Zapadne Srbije. Stopa nezaposlenosti za stanovništvo starosti 15 i više godina iznosi 13,8%, i to 12,6% za muško i 15,2% za žensko stanovništvo. Međutim, to je i dalje veoma visoka stopa nezaposlenosti. Ova stopa najveća je u regionu Južne i Istočne Srbije i regionu Šumadije i Zapadne Srbije (14,2%), zatim sledi region Vojvodine (13,5%), dok je nezaposlenost najmanja u Beogradskom regionu (13,3%).¹¹

Republika Srbija "predvodi" po stopi nezaposlenosti koja je u većini zemalja regiona osetno manja, čak i tri puta manja u Poljskoj, Rumuniji i Mađarskoj. Ovi podaci su posebno upozoravajući ako imamo u vidu da je "podnošljiva stopa nezaposlenosti je ona koja se kreće između hipotetičkog nultog procenta i 5%. To znači da većina radno sposobnog stanovništva ima posao kojim obezbeđuje bar minimalne uslove za svoju egzistenciju. Stopa nezaposlenosti koja se nalazi na nivou između 5% i 10% je alarmatna. Ovako visoka nezaposlenost koja je preko 10% već ukazuje na poremećaj u odnosu ponude radne snage i potražnje za radnom snagom na tržištu rada, na pad privredne aktivnosti, usporen proces stvaranja novih radnih mesta, nekonkurentnost privrede itd. Sa sociološkog aspekta, ovako visoka stopa nezaposlenosti upućuje na potencijalno klasno-slojno raslojavanje, eskalaciju socijalnog nezadovoljstva,

⁹ Republički zavod za statistiku Republike Srbije *Procene stanovništava po starosti i polu*.
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=162>

¹⁰ Republički zavod za statistiku. *Aktuelni pokazatelji - podaci o nezaposlenosti*. Dostupno:
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=2>

¹¹ Republički zavod za statistiku. *Anketa o radnoj snazi - treci kvartal 2016*.
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView>.

mogućnost pojave ekstremnih paraverskih i parapoličkih organizacija itd. Društvo koje ima stopu nezaposlenosti iznad 15%, i posebno iznad 20% već je ozbiljno raslojeno društvo, antagonizovano i socijalno podeljeno, u kojem preovladava osećaj socijalne nepravde, a velik broj ljudi već nema skoro nikakve šanse da ostvari svoje pravo na rad, drugim rečima da obezbedi uslove sopstvenog opstanka".¹²

Po poslednjim podacima za 2016. godinu Nacionalne službe za zapošljavanje struktura nezaposlenih lica na osnovu stručnosti u regionu Šumadije je takva da je više onih lica koji su stručni, njih 24.946, dok je nestručnih lica 10.045.¹³

Da statistika govori i o pozitivnim socio-ekonomskim trendovima u regionu Šumadije i Zapadne Srbije govore pored podataka o nezaposlenosti koji su najniži baš u ovom regionu, i podaci o zaposlenosti stanovništva, koja predstavlja udeo zaposlenih u ukupnom stanovništvu. Stopa zaposlenosti za stanovništvo starosti 15 i više godina za treći kvartal 2016. godine iznosi 46,8%, pri čemu je stopa zaposlenosti kod muškaraca 54,7%, a kod žena 39,5%. Najveća stopa zaposlenosti je u regionu Šumadije i Zapadne Srbije (48,8%), zatim u Beogradskom regionu (47,0%). U Regionu Vojvodine ova stopa iznosi 45,9%, a najnižu vrednost ima u regionu Južne i Istočne Srbije (45,1%).¹⁴

Broj zaposlenih u regionu Šumadije u preduzećima, ustanovama i drugim organizacijama se tokom svih ovih posmatranih perioda smanjivao, dok se broj onih lica koji je počinjao da se bavi preduzetništvom je više rastao. Objašnjenja za ovakvo stanje svakako možemo naći u društvenim prilikama koje su uslovile zatvaranje ili privatizaciju većeg broja društvenih ustanova, preduzeća ili drugih organizacija ili usled velikog broja otpuštanja usled reorganizacija iz upravo ovih institucija, tako da se jedan deo stanovništva okrenuo samostalnim obavljanju delatnosti.

Školska sprema i pismenost stanovništva jednog regiona su indikatori nivoa obrazovanosti stanovništva, a kako je obrazovanje povezan sa ekonomskim razvojem jednog regiona, onda su i pokazatelji društveno-ekonomskog razvoja istog. Po popisu iz 2011. godine ako se posmatra obrazovna struktura stanovništva Šumadije i Pomoravlja starijeg od 15 godina može se reći da je najveći broj stanovništva sa srednjim obrazovanjem 40%, dok je sa osnovnim obrazovanjem 22 % posmatrane populacije. Posebno treba pomenuti da je 2,9% stanovništva starijeg od 15 godina bez punog osnovnog obrazovanja. Više i visoko obrazovanje ima 12,7% posmatrane populacije. Može se zaključiti da je obrazovna struktura regiona Šumadije povoljna i da najveći deo stanovništva ima srednje obrazovanje, dok se na drugom mestu nalazi broj onih koji su završili osnovnu školu, a na trećem mestu se nalazi ono stanovništvo sa višim i visokim obrazovanjem. Stanovništvo sa višim i visokim obrazovanjem predstavlja obrazovni resurs za budući razvoj ovog regiona.

Tendencije i promene obrazovne politike koja se stalno reformiše i usaglašava sa obrazovnim strategijama članica EU, predviđaju porast broja visokoobrazovanog stanovništva. Republika Srbija je ratifikovala mnogobrojne međunarodne sporazume koji se odnose na obrazovanje, ali i mnoge dokumente i strategije je i sama donela i usvojila. Jedana takva

¹² Štrbac, L. (2014) O nezaposlenosti. Nova srpska politička misao. Dostupno: <http://www.nspm.rs/ekonomska-politika/o-nezaposlenosti.html>

¹³ Statistički bilten Nacionalne službe za zapošljavanje – novembar 2016. Dostupno: http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/6/6740_bilten_nsz_11_2016_-_broj_171.pdf

¹⁴ Republički zavod za statistiku. Anketa o radnoj snazi –treći kvartal. <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/public/PublicationView>.

strategija je *Strategija obrazovanja do 2020. godine*. Najvažnije promene kojima Republika Srbija treba da unapredi obrazovanje odnosi se na povećanje javnog finansiranja obrazovanja sa tekućih 4.5% do 6% bruto društvenog proizvoda do 2020. godine. Takođe, utvrđena su strateška opredeljenja za obuhvat i završavanje obrazovanja. To podrazumeva da minimalno 98% dece zakonom predviđenog školskog uzrasta bez obzira na socijalne, verske, ekonomske jezičke ili druge različitosti bude uključeno u obrazovni sistem, a da osipanje pri tome ne bude veće od 5%. Da minimalno 95% onih koji završe osnovnu školu upiše neku od srednjih škola, kao i da 40-50% onih koji završe srednje škole se upiše na visoko obrazovanje. Takođe, nacionalnom Strategijom razvoja obrazovanja u Republici Srbiji do 2020.godine¹⁵ se predviđa da 70% upisanih na visoko obrazovanje i završi taj nivo obrazovanja i da 50% onih koji završe upišu master akademske studije, dok najmanje 10% studenata koji završe master akademske studije upišu doktorske studije. U okviru ove Strategije veoma bitna novina jeste da najmanje 7% stanovnika treba biti obuhvaćeno nekim programom obrazovanja odraslih i celoživotnog učenja.¹⁶ Međutim, najnovija istraživanja¹⁷ u našoj zemlji pokazuju da se na osnovu niske stope obrazovanja odraslih nalazimo na evropskom začelju. U zemljama članicama EU čak 40 odsto odraslih se na neki način usavršava i obrazuje. Lošiju statistiku od nas imaju samo Grčka i Rumunija, kao članice Evropske unije.¹⁸ Kako bi postigli željene ciljeve iz Strategije Republika Srbija je počela sa reformama i u visokom obrazovanju.

Region Šumadije je veliki univerzitetski centar. Univerzitet u Kragujevcu osnovan je davne 1976. godine. Danas on broji dvanaest članica: Agronomski fakultet, Ekonomski fakultet, Fakultet inženjerskih nauka, Fakultet za mašinstvo i građevinarstvo, Fakultet medicinskih nauka, Fakultet pedagoških nauka, Pravni fakultet, Prirodno-matematički fakultet, Fakultet tehničkih nauka, Učiteljski fakultet, Filološko-umetnički fakultet i Fakultet za hotelijerstvo i turizam. Svi fakulteti u sastavu Univerziteta u Kragujevcu su prošli kroz procese reformisanja, a u skladu sa dokumentima i strategijama Bolonjskog procesa. Fakulteti su morali da usklade strukturu studiranja, nastavne programe i nastavne planove, načine ocenjivanja i ostalo sa trendovima koje diktiraju evropski centri nošeni procesima globalizacije. Danas su to akreditovane visokoškolske ustanove koje se bore da svojim kvalitetnim programima i kompetentnim nastavnicima budu konkurentni na obrazovnom tržištu koje je sve veće i dinamičnije. Na tom putu obrazovanja koji je ipak popločan dominantnim globalističkim paradigmatama nikada ne treba zaboraviti da obrazovanje treba uvek imati prvenstveno humanistički karakter i da ne smemo dozvoliti da tržište bude u prvom planu visokoškolskih institucija.

Postavljene strategije vođene globalističkim ideologijama u obrazovanju u želji da se proizvede veliki broj visokoobrazovanog stanovništva, ipak otvaraju mnoga pitanja nad kojima se treba zamisliti. Jedno od takvih pitanja jeste, čemu teži "društvo znanja"? Kako kaže austrijski profesor Lisman (Liesmann) "Društvo znanja nije novum, niti isključuje industrijsko društvo.

¹⁵ *Strategija razvoja obrazovanja u Republici Srbiji do 2020.godine*
http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija

¹⁶ *Nacionalna strategija razvoja obrazovanja u Republici Srbiji do 2020.godine*. www.mps.gov.rs/strategija-razvoja-obrazovanja-u-republici-srbiji-do-2020.

¹⁷ Republički zavd za statistiku. *Anketa o obrazovanju odraslih u 2011. god.*
webrzs.stat.gov.rs/Anketa_o_obrazovanju_odraslih_2011.

¹⁸ Jovanović-Kranjec, M. (2015) Socio-ekonomski aspekti pridruživanja Srbije EU. U: *Ekonomsko-socijalni aspekti peiključivanja Srbije EU*. Tematski zbornik radova Ekonomskog fakulteta. Kragujevac: Ekonomski fakultet. 175-181.<http://ekfak.kg.ac.rs/sites/default/files/Zbornik2015/ZbornikRadova2015.pdf>

Pre bi se dalo zaključiti da brojne reforme obrazovanja vode industrijalizaciji i ekonomizaciji znanja, čime se slika klasičnih teorija obrazovanja izvrće u svoju suprotnost¹⁹.

Zaključak

Region Šumadije se na osnovu statističkih podataka od ostalih regiona u Republici Srbiji, po većini socio-ekonomskih indikatora nalazi na jednoj središnjoj poziciji. Region Šumadije zaostaje u odnosu na region Beograda i Vojvodine, ali je daleko ispred Južnog i Jugoistočnog regiona. Ratovi, sankcije, bombardovanje, neuspele privatizacije i ostale društveno-ekonomske (ne)prilike nošene globalnim promenama dovele su do velikih migracija, a poslednjih godina i iseljavanja stanovništva iz Republike Srbije. Migracije stanovništva i starosna struktura ozbiljan su problem koji uz «belu kugu» samo produbljuju nejednakost između regiona i dovode do koncentracije stanovništva ka Beogradu i razvijenim područjima. Ozbiljan problem, kada je u pitanju stanovništvo, je taj što postajemo sve starija nacija.

Iako postoje pravni i institucionalni okviri politike regionalnog razvoja kao i Nacionalna agencija za regionalni razvoj i Regionalna Agencija za ekonomski razvoj Šumadije u težnji da se smanji regionalna razlika, i dalje ne postoji kontinuirana strategija kojom to može i da se ostvari. "Bez posedovanja strategije koja podrazumeva dugoročan plan nijedno preduzeće ne može uspešno poslovati. Zbog čestog menjanja političkog miljea Republika Srbija odavno nema nacionalnu strategiju, a za obezbeđivanje efikasne nacionalne strategije neophodno je sagledati realnu sliku o njenim mogućnostima u odnosu na raspoložive resurse i realnu sliku odnosa sa okruženjem.",²⁰

Dosadašnje reforme dale su određene rezultate, ali još uvek nema konzistentne i jedinstvene nacionalne strategiju socijalnog i ekonomskog razvoja regiona Šumadije. Republika Srbija je donela zakonski okvir i definisala konačne probleme u regionu Šumadije, ali jos uvek nedostaju konkretne inicijative i projekti koji će biti realizovani u cilju ekonomskog, socijalnog i demografskog jačanja regiona Šumadije, ali i smanjenja jaza koji postoji između regiona Beograda i ostalih regiona u Republici Srbiji.

Reference

1. Held, D., McGrew, A. (1999) *The Globalization Debate*. In: Held and McGrew, *The Global Transformation*. Polity Press
2. Jovanović-Kranjec, M. (2015) Socio-ekonomski aspekti pridruživanja Srbije EU. U: *Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije EU*. Tematski zbornik radova..175-181. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu. <http://ekfak.kg.ac.rs/sites/default/files/ZbornikRadova2015/ZbornikRadova2015.pdf>
3. Keller, D. (1997) *Globalization and Posmodern Turn*. www.gseis.ucla.edu
4. Liesmann K.P (2009) *Teorija neobrazovanosti-zablude društva znanja*. Zagreb: Naklada Jasenski i Turk. 7str.
5. Mićunović, G., Novaković, N., Stefanović, G. (2015) Globalizacija i njen negativni uticaj na zemlje u razvoju. *Synthesis*. 345-348. Doi: 10.15308.
6. Nacionalne službe za zapošljavanje – *Statistički bilten -novembar 2016*. <http://www.nsz.gov.rs/>

¹⁹ Liesmann K.P (2009) *Teorija neobrazovanosti-zablude društva znanja*. Zagreb: Naklada Jasenski i Turk. 7.

²⁰ Mićunović, G., Novaković, N., Stefanović, G. (2015) Globalizacija i njen negativni uticaj na zemlje u razvoju. *Synthesis*. 345-348. Doi: 10.15308.

7. Republički zavod za statistiku Republike Srbije *Procene stanovništva Republike Srbije*-Saopštenje za javnost. (2015) webrzs.stat.gov.rs
8. Republički zavod za statistiku Republike Srbije *Procene stanovništava po starosti i polu*. <http://webrzs.stat.gov.rs>.
9. Republički zavod za statistiku. *Aktuelni pokazatelji-podaci o nezaposlenosti*. <http://webrzs.stat.gov.rs>
10. Republički zavod za statistiku. *Anketa o radnoj snazi –treći kvartal 2016.* <http://webrzs.stat.gov.rs/>.
11. Republički zavod za statistiku. *Anketa o obrazovanju odraslih u 2011. god.* webrzs.stat.gov.rs.
12. Sklair, L. (1999) Competing Conceptions of Globalization, In: *Journal of World Systems Research*, Vol V(2), 143-162.
13. *Strategija razvoja obrazovanja u Republici Srbiji do 2020.godine* <http://www.srbija.gov.rs>.
14. *Strategija održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja*. <http://www.regionalnirazvoj.gov.rs/>.
15. Štrbac, L. (2014) *O nezaposlenosti*. Nova srpska politička misao. <http://www.nspm.rs/ekonomska-politika/o-nezaposlenosti.html>.
16. Vuletić, V. (2003) *Globalizacija-mit ili stvarnost(hrestomatija)*. Beograd: Zavod za uždbenike i nastavna sredstva.
17. Zakona o regionalnom razvoju Republike Srbije, član 4. <http://www.paragraf.rs/propisi>

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA IZVOZNI POTENCIJAL ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Nenad Janković* i Veroljub Dugalić**

Apstrakt: Globalizacija kao veoma složen fenomen pored ekonomskog, obuhvata i proces političkog, socijalnog i kulturnog delovanja na nadnacionalnom nivou čime se menjaju do tad postojeći ekonomski, politički, socijalni i kulturni odnosi. Mala zemlja poput Srbije, svakako ne može biti izuzeta od procesa globalizacije pri čemu treba svojim ekonomskim i političkim odlukama da doprinese iskorišćavanju prednosti koje ovaj proces sa sobom nosi. Nakon 2000. godine spoljnotrgovinska aktivnost Srbije je normalizovana i znatno uvećana. Ipak, može se postaviti pitanje, da li je to dovoljno? Pri tome, može se postaviti pitanje održivosti povećanja izvoza u narednom periodu, odnosno adekvatne strukture tog izvoza. Uključenost Srbije u evropske integracione procese svakako pozitivno deluje na izvozni potencijal Srbije što se vidi kroz povećanje izvoznog koeficijenta i smanjenje spoljnotrgovinskog deficita. Kao jedan od značajnijih regiona unutar Srbije izdvaja se region Šumadije i Pomoravlja. To je region koji ostvaruje suficit (za razliku od Srbije kao celine), to je region koji ima veliki broj izvoznika i ima potencijal za dalji rast.

Ključne reči: globalizacija, izvoz, Srbija, Šumadija i Pomoravlje

Uvod

Imajući u vidu veliki broj pravaca delovanja, može se reći da je globalizaciju prilično teško definisati. Pored toga što se koreni globalizacije nalaze još u 18. veku (pojedini autori smatraju i ranije), pravi procvat što se proučavanja tiče, ovaj pojam doživljava tek u poslednjoj deceniji XX-og veka preteći da postane vodeći fenomen XXI-og veka. Može se reći da je globalizacija u suštini ekonomske prirode i da označava brzu integraciju ekonomija širom sveta kroz proizvodnju, trgovinu, finansijske tokove, razmenu tehnologije i interkulturalna kretanja. Pored ekonomskog, obuhvata i proces političkog, socijalnog i kulturnog delovanja na nadnacionalnom nivou čime se menjaju ustaljeni ekonomski, politički socijalni i kulturni odnosi. Pri tome, tehnološki razvoj se izdvaja kao veoma bitna determinanta ovog procesa, tj. determinanta koja omogućava da efekti globalizacije (bilo da su oni pozitivni ili negativni) dođu do izražaja (Milovanović, Veselinović, 17-23). Bolja povezanost i veća integrisanost daje učesnicima veću šansu. Međutim, upravo ova činjenica, uz, očigledno nedovoljno dobar stepen regulacije, brže prenosi i negativne efekte i na taj način stvara krize globalnih razmera.

Ekonomija koja je uključena u međunarodnu ekonomiju naziva se otvorenom ekonomijom. Iako se na osnovu brojnih istraživanja ne može izvući jedinstven i jasan stav po pitanju uticaja spoljne trgovine na ekonomski rast, veliki broj studija je pokazao pozitivnu i statistički značajnu vezu između ovih pojava. U tom kontekstu, naročito u vreme sve veće ekonomske i finansijske globalizacije, može se reći da su ekonomski odnosi sa inostranstvom za sve zemlje, posebno za male i slabo razvijene zemlje (poput Srbije) postali izuzetno značajni (Janković, str. 83). Osnovna karakteristika međunarodnih ekonomskih odnosa je povećanje broja učesnika uz istovremeno povećanje otvorenosti nacionalnih ekonomija. Jedan od načina merenja je ratio otvorenosti –

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

** Redovni profesor, e-mail: veroljub.dugalic@ubs.asb.com

procentualno učešće izvoza u ostvarenom bruto domaćem proizvodu (BDP). Ovakvi odnosi su posledica činjenice da je u drugoj polovini 20. veka obim svetske trgovine rastao oko 3,5 puta brže od obima svetskog BDP-a.

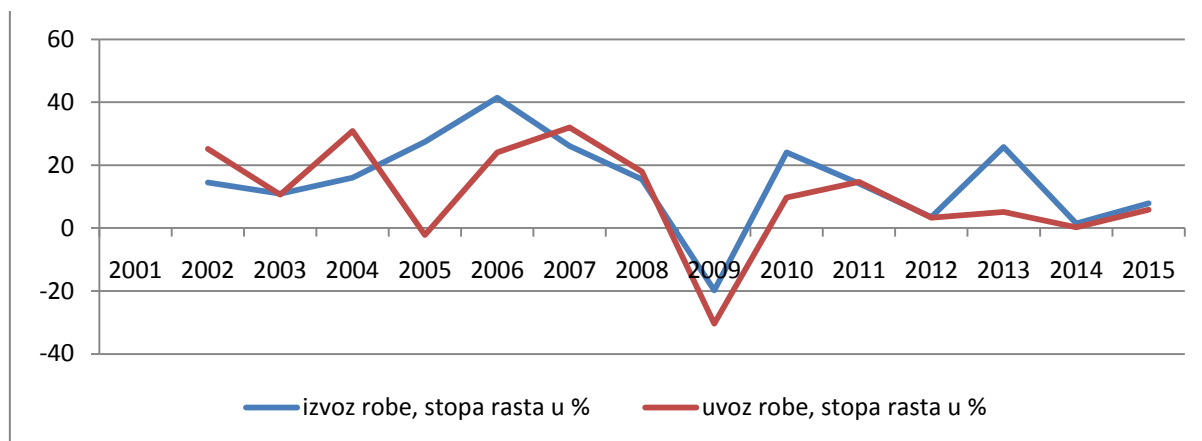
Posledicu ovakvog stanja u međunarodnim ekonomskim odnosima predstavljaju ekonomski integracioni procesi koji su mehanizam za otklanjanje različitih vrsta nameta kojima se ograničava uvoz i štiti domaća privreda. Ekonomske integracije omogućavaju razvoj zajedničkog tržišta i stimulatивно deluju na razvoj spoljnotrgovinskih odnosa između zemalja. Problem predstavlja činjenica da u početnim fazama razvoja ekonomske integracije mogu imati i negativne posledice po određenu zemlju. Potvrda navedenog se ogleda u tome da su i najrazvijenije zemlje u početnim fazama svog razvoja koristile određene protekcionističke mere (Kostić, Ilić, Mladenović, 2014, str. 221).

Spoljnotrgovinska razmena Srbije u XXI-om veku

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

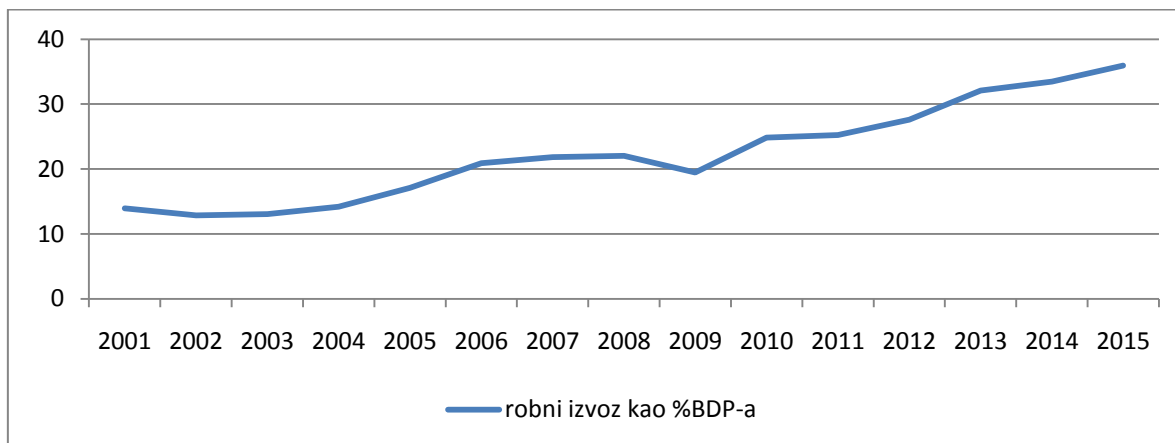
Otvaranje zemlje prema inostranstvu u oktobru 2000. godine dovelo je i do značajnog rasta trgovinske razmene u narednim godinama. Normalizacija trgovinskih odnosa sa inostranstvom je doprinela da do 2008. godine Srbija zabeleži značajnu prosečnu godišnju stopu rasta i izvoza i uvoza u evrima (20,66%, odnosno 24,9%). Ovaj rast je prekinut 2009. godine zbog velike svetske finansijske, kasnije i ekonomske krize (u 2009. godini Srbija je zabeležila pad izvoza od 19,76%, a uvoza od 30,18%). Generalno gledano, za desetogodišnji period, ukupan rast trgovinske razmene naše zemlje je veliki (trgovinska razmena je porasla 3 puta, odnosno 3,6 puta do izbijanja krize 2008. godine), ali problem predstavlja veoma niska startna osnova. Ipak, iako je došlo do značajnog rasta trgovinske razmene, Srbija je u tom trenutku imala još uvek manji koeficijent trgovinske otvorenosti u odnosu na zemlje okruženja i ostale tranzicione zemlje što ukazuje na nizak i još uvek nedovoljan nivo spoljne trgovine. U stvari, ukoliko se malo detaljnije sagleda situacija, izvodi se zaključak da je problem na strani izvoza i da je povećanje trgovinske otvorenosti Srbije tokom ovih godina u većoj meri bilo bazirano na povećanju uvoza (Janković, 2013, str. 83). Na osnovu navedenih podataka, očigledan je uticaj globalizacije, tj. povezanosti i bolje integrisanosti svih tržišta. Velika svetska finansijska i ekonomska kriza se prenela i na naše tržište. Nakon prosečne godišnje stope rasta BDP od 5,9% (do 2008. godine) u narednih sedam godina najveća stopa rasta je zabeležena 2013. godine i iznosila je svega 2,6%, uz čak tri godine sa negativnom stopom rasta. Mereno BDP-om po stanovniku, iznos iz 2015. godine (4720 evra) je za svega 134 evra veći od iznosa neposredno pre krize (4586 evra u 2008. godini). Nakon krize, i već pomenute 2009. godine (kada je došlo do smanjenja izvoza i uvoza), u narednim godinama je, ipak zabeležen rast spoljnotrgovinske razmene (na kraju 2015. godine spoljnotrgovinska razmena je bila 1,43 puta veća nego na kraju 2010. godine). Ovo usporavanje u odnosu na prvih deset godina ne treba da čudi s obzirom na veću startnu osnovu ukoliko se posmatra 2010. godina. Međutim, ono što bitno razlikuje ovaj period je činjenica da je izvoz (prosečna stopa rasta izvoza je iznosila 12,82%) rastao znatno brže od uvoza (prosečna stopa rasta uvoza je

iznosila (6,47%) što je doprinelo smanjenju deficita robne razmene sa 17,5% (koliko je iznosio na kraju 2009. godine) na 13% BDP-a. Trgovinska otvorenost (merena učešćem izvoza i uvoza robe i usluga u BDP-u) je u posmatranom periodu rasla (izuzev 2009. i 2010. godine) i 2015. godine je iznosila 105% BDP-a. Kada bi se učešće Srbije u svetskoj ekonomiji posmatralo uz pomoć izvoznog koeficijenta, i tu je zabeleženo značajno povećanje učešća izvoza u BDP-u - sa 13,92% u 2001. godini, na 35,95% u 2015. godini. Iako je povećan za preko 20%, izvozni koeficijent Srbije je još uvek nizak i očigledno je da, s obzirom na uticaj koji može imati na privredni rast, u narednom periodu dalje povećanje izvoza za malu zemlju kao što je Srbija, praktično nema alternativu.



Slika 1 Godišnji rast robnog izvoza i uvoza R. Srbije u periodu 2001-2015. (u %)

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz Biltena javnih finansija, septembar 2016.



Slika 2 Robni izvoz R. Srbije kao % BDP-a u periodu 2001-2015.

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz Biltena javnih finansija, septembar 2016.

Može se reći da je jedna od najznačajnijih karakteristika srpskog izvoza njegova visoka usmerenost prema tržištima evropskih zemalja. U prilog tome govori činjenica da je u posmatranom periodu skoro 95% srpskog izvoza bilo plasirano na evropsko tržište. Dakle, srpski izvoz će i u narednom periodu u najvećoj meri zavisiti od stanja i perspektive razvoja sa ovom grupom zemalja. Prema ekonomskim zonama, kao ekonomski partneri se izdvajaju EU (prosečno učešće u prvih deset godina XXI-og veka je iznosilo 54,58%) i zemlje CEFTA sporazuma (prosečno učešće 31,08%). Nakon 2010. godine, zemlje EU nastavljaju da beleže povećanje sopstvenog učešća, tako da je u 2014. ono iznosilo 64,6%, odnosno u 2015. godini

65,7%. Visoka usmerenost našeg izvoza prema tržištu EU (posebno prema EU-15) zbog visoke kupovne moći i visokog BDP po stanovniku razvijenih zemalja može imati pozitivan uticaj na strukturne promene i modernizaciju naše privrede (uvozna tražnja razvijenih zemalja se ogleda u kvalitetnijim proizvodima viših faza prerade). Ono što ne valja je činjenica da tako velika usmerenost (niska tržišna diversifikacija) na „jedno“ tržište povećava zavisnost privrede od tog tržišta, i samim tim od spoljašnjih šokova koji dolaze sa tog tržišta. Značaj zemalja CEFTA sporazuma i dalje je veliki, s tim što je ulazak Hrvatske u EU smanjio taj značaj u relativnom smislu.

Problem strukture srpskog izvoza

Razvoj bazičnih grana i grana za proizvodnju reprodukcionog materijala predstavlja neku vrstu opšteg uslova za ostvarivanje skladnijeg i efikasnijeg razvoja s obzirom na i dalje prisutnu strukturnu neusklađenost srpske ekonomije. Razvoj ovih grana ima višestruku ulogu – predstavlja dodatni potencijal na strani izvoza, uz istovremeno značajan faktor smanjenja zavisnosti od uvoza. Na taj način bi bila smanjena uska grla u proizvodnji i bilo bi omogućeno potpunije korišćenje prerađivačkih kapaciteta. Strukturno prilagođavanje privrede usmereno na prevazilaženje postojećih strukturnih disproporcija treba da obezbedi: povećanje učešća tercijarnih delatnosti u stvaranju bruto domaćeg proizvoda, povećanje učešća izvozno propulzivnih sektora i povećanje učešća malih i srednjih preduzeća, odnosno privatnog sektora u stvaranju bruto domaćeg proizvoda (Veselinović 2014, 63-64).

Ključni činioci koji ograničavaju rast izvoza Srbije su (Kostić, Ilić i Mladenović, 2014, 224-225):

- nedovoljna konkurentnost izvoza
- nepovoljna investiciona klima
- nedovoljno korišćenje mogućnosti izvoza koje pruža zona slobodne trgovine u Jugoistočnoj Evropi
- nedovoljno zastupljeni složeni oblici međunarodne ekonomske saradnje Srbije sa inostranstvom

Podaci o spoljnotrgovinskoj robnoj razmeni mogu biti razvrstani prema nameni proizvoda - BEC (Broad Economic Categories), pri čemu se proizvodi razvrstavaju u tri osnovne kategorije: Proizvodi za investicije (oprema - sredstva za rad), Proizvodi za reprodukciju i Proizvodi za široku potrošnju. Struktura izvoza po nameni proizvoda se nakon 2000. godine praktično nije mnogo menjala ukoliko se posmatraju početak i kraj posmatranog perioda, uz izvesne promene u prvoj dekadi (Tabela 1). Sirovine i poluproizvodi (Proizvodi za reprodukciju) tokom čitavog perioda imaju ubedljivo najveće učešće (53,1% u 2001. godini, 52,7% u 2015. godini, s tim da je maksimum bio dostignut u 2006. godini - 67,1%). Učešće proizvoda široke potrošnje je na početku iznosilo 37,8%, a na kraju 38,1%, s tim da je 2008. godine bilo smanjeno na 26,2%. Treća kategorija, Proizvodi za investicije (sredstva za rad) imaju ubedljivo najmanje učešće - 9,1% u 2001. godini, odnosno 9,13% u 2015. godini (u 2005. godini je bilo svega 5,4%). Klasifikacija izvoza na ovaj način još jednom potvrđuje činjenicu da je struktura srpskog izvoza nepovoljna zato što se u najvećoj meri izvoze proizvodi u kojima ima vrlo malo novododate vrednosti i za koje se na svetskom tržištu dobija manje novca (proizvodi za reprodukciju i poluproizvodi od osnovnih metala - preko 50% izvoza) (Crnomarković, 2010, 7).

Tabela 1 Izvoz Srbije po BEC nameni, u periodu 2001-2015, kao % ukupnog izvoza

	2001.	2005.	2006.	2008.	2010.	2013.	2014.	2015.
proizvodi za reprodukciju	53,1	66,8	67,1	64,5	65,1	52,68	52,37	52,75
proizvodi za široku potrošnju	37,8	27,7	27,1	26,2	26,7	39,47	39,91	38,1
proizvodi za investicije	9,1	5,4	5,8	9,2	8,2	7,84	7,71	9,13

Izvor: Autori, na osnovu Statističkog godišnjaka 2011.

Prema sektorskoj strukturi izvoza koja se bazira na Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji (SMTK) može se reći da, iako je struktura srpskog izvoza još uvek nepovoljna, prisutne su određene naznake poboljšanja konkurentnosti izvoza. Na osnovu tabele 2 se vidi da su u izvozu dominirali proizvodi koji spadaju u sektore 0, 6 i 8. Sektor 0 obuhvata hranu, pre svega žitarice, povrće i voće i prisutan je bio trend povećanja učešća ovog sektora (sa 15,88% u 2001. na 18% u 2010. godini). Međutim, u 2015. godini učešće ovog sektora je vraćeno na početni nivo – 15,61%. Sektor 6 je bio najzastupljeniji i on obuhvata gvožđe i čelik, obojene metale, proizvode od metala i od celuloze pri čemu je njegovo učešće bilo skoro nepromenjeno u periodu od deset godina (29,11% u 2001, odnosno 29,04% u 2010. godini), da bi za poslednjih pet godina zabeleženo smanjenje od preko 8% tako da u 2015. godini njegovo učešće iznosi 21,46%. U sektoru 8 dominiraju odeća i obuća, međutim kod ovog sektora je prisutno značajno smanjenje u učešću (sa 20,57% u 2001. na 12,61% u 2010. godini, odnosno 13,17% u 2015. godini).

Na osnovu dobijenih podataka može se zaključiti da je struktura srpskog izvoza sve do 2006. godine bila u najvećoj meri nepromenjena. Kada se koeficijenti izvozne strukture Srbije uporede sa referentnim uvoznim (ili izvoznim) strukturama, kao rezultat se dobije stagnacija kvaliteta izvoza Srbije sve do 2006. godine. Razlog tome je pre svega povećanje izvoza po svaku cenu koje se ogledalo u povećanju udela primarnih proizvoda. Gledano još detaljnije, u najvećoj meri na rast izvoza su uticali odseci 67 (gvožđe i čelik), 68 (obojeni metali), 69 (proizvodi od metala, nepomenuti), 04 (žitarice), 06 (šećer), 84 (odeća), koji spadaju u radno i resursno intenzivne i koji, samim tim u izvozu ili uvozu zemalja EU (odnosno, razvijenih zemalja) imaju mnogo manje učešće, tako da se po tom osnovu ovakav rast može smatrati ekstenzivnim koji će dugoročno gledano biti neodrživ. Tek nakon 2006. godine zahvaljujući porastu učešća sektora 7 (mašine i transportni uređaji - u 2006. 11,02%, u 2007. 14,21%, u 2008. 17,34%), može se reći da je kvalitet izvozne strukture Srbije blago porastao (Nikolić, 2010, str. 110). Ono što je svakako dobro je činjenica da je učešće sektora 7 i posle 2010. godine nastavilo trend rasta tako da u 2015. godini iznosi 29,12% (u 2013. godini je iznosilo 31,04%).

Obzirom da se preko 60% srpskog izvoza plasira na tržište EU, zaključak je da bi bilo i više nego poželjno da strukturne promene srpskog robnog izvoza prilagodimo strukturi robnog uvoza zemalja EU (sektori za kojima postoji rast tražnje), pre svega najrazvijenijim u okviru ove grupacije. Međutim, podudarnost izvozne strukture Srbije uvoznju tražnji EU je bila jedna od najmanjih kod zemalja u tranziciji. Po ovom pokazatelju smo jedino bolji od Rumunije, dok smo lošiji od Mađarske, Hrvatske, Bugarske i Češke. U tom kontekstu, potrebno je ugledati se na naprednije zemlje u tranziciji i što više promeniti izvoznju strukturu u pravcu rasta učešća proizvoda veće finalizacije i tehnološke intenzivnosti. Tranzicione zemlje centralne Evrope su još pre potpisivanja Evropskih sporazuma početkom devedesetih godina prošlog veka počele da

beleže rast koeficijenta sličnosti zbog čega danas imaju značajno veću podudarnost svojih izvoznih struktura sa uvoznom tražnjom EU (Nikolić, 2009, 42).

Tabela 2 Robni izvoz Srbije po sektorima SMTK u periodu 2001-2015, u %

	2001.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2015.
(0) hrana	15,88	16,56	15,34	13,68	18,05	18	17,76	15,61
(1) piće i duvan	0,74	1,76	1,99	2,27	2,99	2,38	2,33	3,3
(2) sirove nejestive materije	5,22	4,33	4,65	4,12	3,49	4,73	5,57	3,36
(3) mineralna goriva i maziva	2,95	3,53	2,61	3,42	4,63	5,13	4,21	2,85
(4) životinjska i biljna ulja i masti	1,05	0,45	1,07	1,35	1,44	1,47	1,71	1,17
(5) hemijski proizvodi	7,7	10,15	10,37	10,12	7,93	8,95	8,51	8,45
(6) prerađeni proizvodi	29,11	37,61	35,08	32,62	26,12	29,04	29,55	21,46
(7) mašine, aparati i transportni uređaji	14,08	11,02	14,21	17,34	17,68	16,22	16,65	29,12
(8) razni gotovi proizvodi	20,57	13,99	14,18	14,19	16,14	12,61	12,82	13,17
(9) proizvodi i transakcije, nepomenuti	2,69	0,61	0,5	0,92	1,53	1,46	0,9	1,5

Izvor: Autori, na osnovu Statističkog biltena NBS, avgust, 2012, i Statističkog godišnjaka Republike Srbije 2016.

Ključno za naprednije zemlje u tranziciji je bilo to da je snažan porast izvoza u EU zabeležen zahvaljujući nadprosečnom rastu izvoza koji je beležio sektor 7. Zahvaljujući uspešnim reformama i otvaranju privrede, koeficijenti sličnosti i udeli proizvoda više faze prerade su u ukupnom izvozu znatno porasli tokom devedesetih godina. Izvoz baziran na ovakvim proizvodima bi svakako, zbog brzorastuće globalne tražnje za ovim proizvodima, kao i zbog velike dodate vrednosti koja se ostvaruje njihovom prodajom, unapredio ekonomske perspektive Srbije. Ono što zabrinjava je činjenica da se u prvih deset godina posmatranog perioda, poređenjem sa drugim zemljama vidi da je struktura izvoza Srbije bila nepovoljnija od strukture izvoza naprednijih zemalja u tranziciji (Nikolić, 2010, str. 110). Međutim, ono što hrabri je činjenica da je učešće sektora 7 u poslednjih pet godina značajno poraslo, odnosno, ukoliko se posmatra početak perioda, duplo je veće (sa 14,08% u 2001. godini na 29,12% u 2015. godini, odnosno 30,84% za prva četiri meseca 2016. godine). Očigledno, izvoz se mora dalje strukturno unapređivati. U suprotnom, takav porast izvoza bio bi neodrživ.

Ukoliko se posmatra i 2016, u periodu od januara do avgusta, trend povećanja izvoza je nastavljen i zabeleženo je povećanje od 9,3% u odnosu na isti period prethodne godine (8,72 milijarde evra). Istovremeno, uvoz je povećan za 5,8% (11,29 milijardi evra) tako da je robni deficit iznosio 2,57 milijardi evra, odnosno smanjen je za 4,5% u odnosu na isti period u 2015. godini (dobro je što je nastavljen trend veće stope rasta izvoza od stope rasta uvoza). Prema SMTK drumska vozila i dalje imaju najveći udeo u izvozu (11,2%) što zajedno sa električnim mašinama i aparatima, voćem i povrćem, žitaricama i pogonskim mašinama čini trećinu srpskog izvoza (33,9%). Međutim, i na strani uvoza je slična situacija tako da na drumska vozila, naftu i naftne derivate, električne mašine i aparate, industrijske mašine za opštu upotrebu i farmaceutske proizvode otpada 27,1% ukupnog uvoza. Sektori koji u pravom smislu doprinose smanjenju spoljnotrgovinskog deficita Srbije i imaju pozitivan saldo (1,36 milijardi evra) su sektori hrana i žive životinje, pića, duvan, životinjska i biljna ulja i razni gotovi proizvodi (odeća, nameštaj, obuća). Što se najvažnijeg spoljnotrgovinskog partnera tiče, ništa se nije promenilo - EU je i dalje na prvom mestu (66,4% izvoza, odnosno 63,3% uvoza - nastavljen je rast udela EU u srpskom izvozu). Skoro polovina izvoza (47,5%) je usmerena u samo pet zemalja - Italiju, Nemačku, BiH, Rumuniju i Rusiju. Na strani uvoza je slična situacija - 44, 2% uvoza otpada na Nemačku, Italiju, Kinu, Rusiju i Mađarsku. Pozitivan bilans imamo pre svega sa zemljama iz okruženja - BiH, Crnom Gorom, Makedonijom, Hrvatskom, Bugarskom i pored njih sa Italijom, Slovačkom i Velikom Britanijom. Najveći deficit se javlja u trgovini sa Kinom (uvoz telefona i laptopova) i Rusijom (uvoz energenata - nafte i gasa) (Bilten javnih finansija, septembar 2016. godine).

Očigledno je, Srbija određeni potencijal za povećanje izvoza ima. Interesantno je predviđanje (istraživanje rađeno pre pet godina) profesora Međunarodnog ekonomskog razvoja Rikarda Hausmana na fakultetu državne uprave „Džon Kenedi“ Univerziteta Harvard u SAD-u koji je u svom Svetskom atlasu koji sadrži mape ekonomskih klastera Srbiju stavio na 17. mesto sa predviđanjem izuzetno ubrzanog razvoja ekonomije u narednih deset godina. Dakle u tom periodu Srbija će se naći među prvih 20 ekonomija u odnosu na rast BDP-a po stanovniku. Prema njegovom mišljenju, Srbija raspolaže izuzetno kompleksnim proizvodnim sposobnostima i znanjima i nalazi se na uzlaznoj putanji. Postoje značajni proizvodni kapaciteti u preradi metala, proizvodnji elektroopreme, gume, električne žice, aluminijuma, hemijskih proizvoda, lekova... Na osnovu složenosti proizvodnih mogućnosti i izvoznog plasmana, Srbija se nalazi na 37. mestu u svetu, ali po rastu indeksa ekonomske kompleksnosti i potencijala za rast BDP-a je na 17. mestu. Međutim, u trenutku analize, Srbija je spadala u relativno siromašne zemlje - prema visini BDP-a po stanovniku zauzimala je 68. mesto. Uzrok tome je veliki raskorak između proizvodnih mogućnosti i lošeg finansijskog stanja. Zahvaljujući činjenici da ima znanja da proizvede kompleksne proizvode, ona pokazuje ogroman izvozni potencijal i može se očekivati ubrzan ekonomski razvoj srpske ekonomije. Međutim, u tom trenutku, Srbija je bila suviše siromašna za svoje proizvodne potencijale (Dugalić, 2014, 1-3).

Region Šumadije i Pomoravlja

Region Šumadije i Zapadne Srbije obuhvata Zlatiborsku, Kolubarsku, Mačvansku, Moravičku, Pomoravsku, Rasinsku, Rašku i Šumadijsku oblast na 24493 kvadratna kilometra, od čega 5002 kvadratna kilometra pripada Šumadiji i Pomoravlju (oko 5,6% ukupne površine zemlje). U preko 300 naseljenih mesta živi preko pola miliona stanovnika, od čega je preko 50% u gradovima. Problem predstavlja činjenica da se i na nacionalnom i na regionalnom nivou, prema zvaničnom popisu stanovništva, broj stanovnika smanjuje. Potencijal privrede ovog regiona se ogleda u oko 3600 preduzeća i preko 14000 samostalnih radnji (najviše u oblasti

trgovine i industrije). Što se poljoprivrede tiče, oko 8% obradive površine Srbije pripada ovom regionu što iznosi oko 350000 hektara (Đorđević, 2015. str. 29). Šumadijski okrug obuhvata Grad Kragujevac, Arandjelovac, Batočinu, Knić, Lapovo, Raču i Topolu, dok Pomoravski okrug obuhvata Despotovac, Jagodinu, Paraćin, Čupriju, Svilajnac i Rekovac. Grad Kragujevac predstavlja administrativni, politički, kulturni, univerzitetski, zdravstveni i ekonomski centar Šumadijske i Pomoravske oblasti i na njega otpada oko 81% ukupnog izvoza ove oblasti.

Ekonomiju ove oblasti karakteriše uglavnom tradicionalna aktivnost u oblastima poljoprivrede i industrije (pre svega metaloprerađivačke, prehrambene, drveno prerađivačke i industrije nemetalnih materijala). Slično kao i na nivou cele zemlje, spoljnotrgovinska razmena se najviše odvija u okviru zemalja EU, a zatim u okviru zemalja CEFTA sporazuma. Pri tome, učešće Šumadijske oblasti je značajnije. Ova činjenica ne čudi obzirom da je iz Kragujevca najveći izvoznik (ali i uvoznik) - Fiat Automobili Srbija (FAS). Pored FAS-a koji je, ipak neto izvoznik, izdvajaju se još i „Jura“ iz Rače, „Panasonic“ iz Svilajнца, „Peštan“ iz Arandjelovca, „Zastava-Oružje“ iz Kragujevca, „Forma Ideale“ iz Kragujevca, „Holding Kablovi“ iz Jagodine, „Konfeciioni Andrea“ iz Jagodine, „Kronošpan“ iz Lapova i „Agromarket“ iz Kragujevca. Ovih deset privrednih društava čini 85% ukupnog izvoza regiona. Pri tome, čak 89% izvoza je išlo u EU, odnosno, 86% uvoza je dolazilo iz EU. Najveći rast je zabeležen kod izvoza voća – 22%, zatim lovačkog i sportskog oružja – 17,2% i delova i mašina 11,4% (<http://pks.rs/Vesti.aspx?IDVestiDogadjaji=20331>). Sa druge strane, na strani uvoza se pojavljuju FAS, „Johnson control automotive“, „PMC Automotive“, „Jura“ i „Agromarket“ (Đorđević, 2015. str. 32). U poslednje tri godine (2013. 2014. i 2015.) učešće regiona Šumadije i Zapadne Srbije u ukupnom izvozu Srbije je smanjeno sa 33,1 na 28,91% što samo potvrđuje činjenicu da srpski izvoz previše zavisi od malog broja proizvoda. Pored smanjenja eksterne tražnje, najznačajniji izvozni proizvod su i dalje (i to prilično ubedljivo) motorna vozila (izvoz u 2015. godini je iznosio 1,8 milijardi evra) – 65 miliona evra manje nego u 2014. godini zbog smanjenja eksterne tražnje) što je dobro za Šumadiju i Pomoravlje. Istovremeno je smanjen uvoz delova za automobilsku industriju. Iako je izvoz kompanije FAS smanjen, izvoz proizvođača auto-komponenti čija je proizvodnja gotovo u celosti namenjena inostranom tržištu, raste. Pored motornih vozila, najznačajnije kategorije izvoznih proizvoda u 2015. godini su prehrambeni proizvodi i osnovni metali (nešto preko 1/3 izvoza).

U tabeli 3 dat je pregled 15 najvećih izvoznika u Srbiji u 2015. godini gde se vidi koliki je, odnosno koliki može biti uticaj proizvodnje motornih vozila na platni bilans Srbije. Iako se u poslednje dve godine smanjivao izvoz FAS-a (u 2013. godini je iznosio 1531 milion evra, u 2014. godini 1364 miliona evra) tako da u 2015. godini iznosi 1178,8 miliona evra, ova fabrika je i dalje ubedljivo najveći srpski izvoznik i ima 3,69 puta veći izvoz od druge fabrike sa liste, odnosno od Železare Smederevo. Međutim, problem predstavlja to što se za potrebe FAS-a dosta veliki procenat delova uvozi (još uvek smo mnogo daleko od predviđenih 80% proizvodnje u Srbiji – prema nekim procenama, trenutno taj procenat je oko 35%) tako da je tokom 2015. godine FAS izveo robe u neto vrednosti od „svega“ 367,5 miliona evra. Pored FAS-a, ono što je dobro za Šumadijsku oblast je da se na desatom mestu najvećih srpskih izvoznika nalazi i kompanija „Jura“ sa 135,9 miliona evra izvoza u 2015. godini. Nastavak ovog trenda je prisutan i u 2016. godini - u prva četiri meseca prvo i deveto mesto zauzimaju kompanije iz Šumadijske oblasti – FAS sa 555 miliona evra i Jura sa 65,8 miliona evra (Makroekonomska kretanja, jun 2016. godine). Još jedna kompanija koja se po svojim karakteristikama i rezultatima može izdvojiti je Zastava oružje. Prisutna je na tržištima širom sveta i priznata i poznata kao brend. U ukupnom kapacitetu obima poslovanja 75% je vojni program, dok je 25% lovačko sportski. Obzirom na specifičnu delatnost, dobro je što su poslovi ponovo počeli da se ugovaraju unapred čime se stiče određena sigurnost. Pored toga, u poslednje dve-tri godine, skoro celokupna proizvodnja je

namenjena inostranom tržištu (96%), pri čemu je učešće uvoza izuzetno malo u odnosu na prihode koje ova fabrika ostvaruje kroz izvoz (<http://rs.seebiz.eu/brzakovic-zastava-oruzje-ima-ugovorene-poslove-i-za-2017/ar-133197/>).

Tabela 3 Pregled 15 najvećih izvoznika u Srbiji u 2015.

Naziv izvoznika	Izvoz u milionima evra
FCA Srbija d.o.o.	1.178,80
Železara Smederevo	319,00
Tigar Tyres	291,00
Naftna Industrija Srbije	273,50
Gorenje	179,50
Tetra Pak Production	178,50
Hemofarm	153,50
Philip Morris Operation	153,00
HIP-Petrohemija	152,20
Yura Corporation	135,90
Jugoimport – SDPR	116,30
Impol Seval	106,40
Leoni Wiring Systems Southeast	103,20
Ball Pakovanja Evropa Beograd	96,60
Grundfos Srbija	95,00

Izvor:[http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20januar/\(SRP\)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja.pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20januar/(SRP)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja.pdf), preuzeto 12.12.2016. godine.

Učešće Šumadije i Pomoravlja u ukupnoj spoljnotrgovinskoj razmeni Srbije je izuzetno značajno. Pri tome, Privredna komora Srbije, odnosno i Regionalna privredna komora Kragujevca vide internacionalizaciju privrede i podršku izvoznim poslovima kao jedan od svojih ključnih zadataka u narednom periodu. U tom kontekstu, kao doprinos ovim aktivnostima, organizuje se forum izvoznika pod nazivom „Podsticaji izvoznicima regiona Šumadije i Pomoravlja u jačanju performansi privređivanja i internacionalizaciji sektora malih i srednjih preduzeća“. Ono što se nikako ne sme zanemariti je činjenica da u ovom regionu nije samo Fijat izvoznik – postoje 783 kompanije koje izvoze na više od 100 tržišta. Ukupna spoljnotrgovinska razmena ovog regiona je u 2015. godini iznosila 3,5 milijardi dolara pri čemu je izvoz bio nešto više od 2 milijarde, a uvoz oko 1,5 milijardi dolara. Spoljnotrgovinski suficit je iznosio 538,3 miliona dolara, s tim što je cilj da se u narednom periodu, pre svega, pod uticajem intenzivnog priliva stranih direktnih investicija u proizvodnju namenjenu izvozu, dostigne suficit od milijardu dolara. Tokom 11 meseci 2016. godine, zabeležena je spoljnotrgovinska razmena u vrednosti od 3,1 milijardu dolara, uz suficit od 552,5 miliona dolara (10,3% više od suficita zabeleženog u istom periodu prethodne godine). Dakle, izvoz od preko 1,8 milijardi dolara, uz uvoz od oko 1,3 milijarde dolara je obezbedio pokrivenost uvoza izvozom od, čak 143,3%, što je za Srbiju kao celinu i dalje nezamislivo. Pri tome, sa skoro 1,7 milijardi dolara izvoza i 1,2 milijarde uvoza, kao dominantni okrug se izdvojio Šumadijski. Koliki je značaj ovog okruga za spoljnotrgovinsku razmenu Srbije govori činjenica da su sve opštine osim Lapova ostvarile pozitivne rezultate u razmeni sa svetom (pojedinačno najveći suficit privreda grada Kragujevca – 347,7 miliona dolara) (<http://www.tanjug.rs/full-view.aspx?izb=294709>).

Zaključak

Globalizacija predstavlja izuzetno kompleksan i složen proces koji se ne može izbeći, naročito kada se posmatra zemlja poput Srbije. Obzirom na veličinu, značaj, uticaj i moć koju

Srbija u svetskom okvirima ima, ostaje nam samo da se što je moguće bolje uklopimo u novi svetski poredak i u što većoj meri iskoristimo prednosti koje globalizacija sa sobom nosi. Pri tome, neophodno je, koliko god je to moguće umanjiti negativne efekte, kojih svakako ima.

Nakon 2000. godine, Srbija je normalizovala spoljnotrgovinsku razmenu sa svetom. Iako su statistički gledano ta povećanja delovala značajno (naročito u prvih deset godina) zbog izuzetno niske startne osnove, može se reći da je uključenost Srbije u međunarodnu ekonomiju još uvek nedovoljna. Trend koji je primetan posle 2010. godine, i koji svakako treba nastaviti je duplo veća stopa rasta izvoza od stope rasta uvoza (12,82% prema 6,47%) što je rezultiralo značajnim smanjenjem spoljnotrgovinskog deficita. Međutim, učešće izvoza u BDP-u Srbije od 35.95% u 2015. godini, govori da prostora za dalji napredak ima i da (obzirom na njegov uticaj na privredni rast), u narednom periodu dalje povećanje izvoza za malu zemlju kao što je Srbija, praktično nema alternativu. Pri tome, treba obratiti pažnju i na održivost porasta izvoza u dugom roku. Kao najznačajniji trgovinski partner Srbije izdvojila se EU, tako da bi trebalo voditi računa o uveznoj tražnji ovih zemalja (naročito onih razvijenijih u okviru EU) i njima prilagođavati strukturu našeg izvoza. Nakon početnih godina kada se struktura izvoza nije popravljala, u poslednjih pet godina je bilo primetno da je učešće sektora 7 značajno poraslo što je dovelo do dupliranja učešća ovog sektora u odnosu na početni period. Dakle, i u narednom periodu je neophodno nastaviti sa strukturnim unapređivanjem izvoza i sve većim učešćem proizvoda koji zahtevaju veću dodatnu vrednost. Potencijala imamo, čak i prema inostranim ekonomistima (istraživanje Rikarda Hausmana), samo na nama ostaje da to iskoristimo. Od israživanja profesora Hausmana je prošlo već pet godina i prema nekim činjenicama smo još uvek daleko od one pozicije koju nam je predvideo. Očigledno, još uvek postoji raskorak između proizvodnih mogućnosti i lošeg finansijskog stanja, odnosno, još uvek smo siromašni za svoje proizvodne potencijale.

Region Šumadije i Pomoravlja ima značajnu ulogu u spoljnotrgovinskoj razmeni Srbije. Značaj ovog regiona se ne ogleda u samo u činjenici da je u 2015. godini ostvarena spoljnotrgovinska razmena od 3,5 milijardi dolara (sa daljom tendencijom rasta u 2016. godini), već da je pri tome ostvaren suficit od 538,3 miliona dolara (sa daljom tendencijom rasta u 2016. godini), da EU za izvoznike iz ovog regiona predstavlja još značajnijeg trgovinskog partnera nego kada se posmatra zemlja u celini (deset najznačajnijih izvoznika je čak 89% izvoza plasiralo u EU) i da je u prvih jedanaest meseci 2016. godine ostvarena pokrivenost uvoza izvozom od, čak 143,3%. Pri tome, iako je najveći izvoznik, Fijat svakako nije jedini i ne treba zanemariti činjenicu da je najveći rast izvoza zabeležen kod izvoza voća – 22% i lovačkog i sportskog oružja – 17,2%, čime se dalje uvećava potencijal ovog regiona. Privredna komora Srbije i Regionalna privredna komora Kragujevca su uvidele značaj internacionalizacije privrede i pružanja podrške izvoznim poslovima, tako da u narednom periodu ostaje da na najbolji mogući način pokušamo da smanjimo raskorak između finansijskih i proizvodnih kapaciteta.

Reference

1. Crnomarković, J., (2010), Pregled spoljnotrgovinske robne razmene Republike Srbije u periodu 1988-2009. godine, Trendovi, Republički zavod za statistiku, Beograd
2. Janković, N. (2013), Problemi konkurentnosti srpskog izvoza, Marković, D., Vuksanović, E., Stefanović, R. i Ljubisavljević, S. (ur), Tematski zbornik radova: Finansije i računovodstvo u funkciji privrednog rasta, str. 83-102, Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
3. Kostić, Z, Ilić, I. i Mladenović, J. (2014), Izvozni potencijal Srbije u novim globalnim uslovima, Kovačević, M. i Grečić V. (ur), Stanje i perspektive ekonomsko-finansijskih odnosa Srbije sa

- inostranstvom, str. 221-236, Beograd, NDES sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu
4. Milovanović, G. i Veselinović, P. (2009), Globalizacija i tranzicija, Kragujevac, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
 5. Nikolić, G. (2009), Podudarnost strukture srpskog robnog izvoza sa strukturom uvozne tražnje Evropske unije, Tržište, novac, kapital, br. 3, Privredna komora Srbije, Centar za naučnoistraživački rad, Beograd
 6. Nikolić, G. (2010), Pokazatelji spoljnotrgovinske razmene Srbije sa Evropskom unijom i svetom, Zavod za udžbenike, Beograd
 7. Veselinović, P. (2014), Izvozni potencijal Srbije u novim globalnim uslovima, Kovačević, M. i Grečić V. (ur), Stanje i perspektive ekonomsko-finansijskih odnosa Srbije sa inostranstvom, str. 63-82, Beograd, NDES sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu
 8. <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/bilten%20javne%20finansije/2016/Bilten%20145%20SRB%200612.pdf>, 26.12. 2016. godine (Bilten javnih finansija, septembar 2016.)
 9. http://www.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/02/28/77/14_Spoljna_trgovina.pdf, 27.12.2016. godine (Republički zavod za statistiku)
 10. <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20jun/%28SRP%29%20Tekuca%20makroekonomska%20%20kretanja.pdf>, 27.12.2016. godine (Ministarstvo finansija, Makroekonomska kretanja)
 11. <http://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/1452-4457/2015/1452-44571502025D.pdf>, 23.12.2016.godine, Đorđević, I. (2015), Značaj stranih direktnih investicija za ekonomski razvoj regiona Šumadije i Pomoravlja
 12. <http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2014/1/UBS-Bankarstvo-1-2014-Uvodnik.pdf>, 27.12. 2016. godine, Dugalić, V. (2014), Uvodnik, Bankarstvo br. 1, Udruženje banaka Srbije, Beograd
 13. <http://www.tanjug.rs/full-view.aspx?izb=294709>, 5.1. 2017. godine,
 14. <http://pks.rs/Vesti.aspx?IDVestiDogadjaji=20331>, 5. 1. 2017. godine,
 15. <http://rs.seebiz.eu/brzakovic-zastava-oruzje-ima-ugovorene-poslove-i-za-2017/ar-133197/>, 5.1. 2017. godine

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA SPOLJNU TRGOVINU REGIONA ŠUMADIJE I ZAPADNE SRBIJE

Nenad Stanišić*, Gordana Milovanović**

Apstrakt: Otvaranje ekonomije prema inostranstvu se smatra jednim od preduslova dinamičnog ekonomskog razvoja u vremenu globalizacije. Predmet analize u ovom radu je spoljna trgovina regiona Šumadije i Zapadne Srbije u periodu od 2010. do 2015. godine, a cilj je sagledavanje promene položaja regiona u pogledu trendova u izvozu u odnosu na druge regione Republike Srbije. Rezultati ukazuju na postignutu izvoznju ekspanziju regiona u posmatranom periodu, konstantan suficit u razmeni sa inostranstvom i poboljšanu robnu strukturu izvoza. Sveukupno posmatrano, region Šumadije i Zapadne Srbije je ostvario iznadprosečne izvozne performanse u Republici Srbiji u posmatranom periodu. Uprkos tome, rezultati sugerišu da u protekle tri godine dolazi do stagnacije regiona po pitanju izvoznih performansi.

Ključne reči: izvoz, spoljnotrgovinski saldo, robna struktura izvoza

Uvod

U uslovima jake i rastuće integrisanosti svetske privrede, rast putem povećanja izvoza postaje praktično *conditio sine qua non* privrednog razvoja uopšte (Todorović, Marković, 2013). Zato se i rezultati ostvareni u spoljnoj trgovini mogu smatrati pokazateljima ekonomske uspešnosti i perspektive regiona.

Predmet ovog rada je analiza spoljnotrgovinske aktivnosti regiona Šumadije i Zapadne Srbije. Osnovni cilj je utvrđivanje položaja regiona u spoljnoj trgovini, po osnovu obima i strukture robne razmene sa inostranstvom. Spoljnotrgovinske performanse regiona biće ocenjene nakon komparacije sa rezultatima koji su ostvarili ostali statistički regioni Srbije: Beogradski region, region Vojvodine i region Južne i Istočne Srbije.

Značajan doprinos porastu izvoza i uopšteno poboljšanju spoljnotrgovinskih performansi Republike Srbije u ovoj deceniji dala je fabrika Fiat Krajsler Automobili Srbija (FCA), sa sedištem u Kragujevcu. Za prosečnim godišnjim izvozom od skoro 1,5 milijardi evra u protekle 4 godine, ova kompanija je suštinski izmenila sliku izvoznih performansi regiona i zemlje u celini. Sa navedenim izvoznim rezultatom, ova kompanija se već godinama nalazi na prvom mestu liste najvećih srpskih izvoznika, doprinoseći sa 15% ukupnog srpskog izvoza i sa skoro 50% izvoza regiona Šumadije i Zapadne Srbije. Uprkos prvorazrednom značaju, FCA nije jedini nosilac uzlaznog trenda izvoza regiona. Prema podacima Regionalne privredne komore Kragujevac, u regionu Šumadije i Pomoravlja, najveći izvoznici, u 2015. godini, su bili FCA iz Kragujevca, „Yura Corporation“ iz Rače, „Peštan“ iz Arandjelovca, „Panasonic Lighting devices“ iz Svilajнца i „Forma ideale“ iz Kragujevca. Najveći uvoznici bili su takođe FCA i „Yura Corporation“, zatim „Peštan“ iz Arandjelovca, „PMC Automotive“ iz Kragujevca i „Johnson Controls Automotive“ iz Kragujevca.

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

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

Najveći deo spoljnotrgovinske razmene privrede Šumadije i Pomoravlja se odvija sa zemljama članicama Evropske unije (preko 80% izvoza i uvoza), pri čemu su najznačajniji partneri u izvozu Italija, Slovačka, Nemačka, Rumunija i BiH, a najznačajniji partneri u uvozu Italija, Poljska, Nemačka i Rumunija. Pri tome, treba imati u vidu da Evropska unija učestvuje u ukupnom izvozu i uvozu Republike Srbije sa oko 65% (Stanišić, 2015), dakle, značajno manje u odnosu na region Šumadije i Pomoravlja.

Iz navedenih podataka se može zaključiti da je unapređenje spoljnotrgovinskih performansi regiona postignuto uglavnom zahvaljujući stranim direktnim investicijama, tj. dolasku multinacionalnih kompanija, kojima je ostvareno jače integrisanje regiona u međunarodne lance snabdevanja i proizvodnje.

U nastavku rada će biti analizirane izvozne performanse regiona sa aspekta obima izvoza i njegove robne strukture, u periodu 2010-2015.

Obim izvoza

U periodu od 2010. do 2015. godine izvoz u Republici Srbiji je porastao sa 7.393 na 12.028 miliona evra, odnosno za 63% (tabela 1). U istom periodu, uvoz Republike Srbije je porastao sa 12.622 na 16.393 miliona evra, tj. za oko 30%. Kako je rast izvoza u posmatranom periodu bio dinamičniji od rasta uvoza, došlo je i do rasta pokrivenosti uvoza izvozom, i to sa 59% u 2010. na 73% u 2015. Ipak, od ukupnog porasta pokrivenosti uvoza izvozom od 14 procentnih poena, rast od čak 12 procentnih poena je ostvaren u 2013. u odnosu na 2012, što se može smatrati direktnom posledicom rada i izvoza kompanije FCA Srbija, na strani izvoza, i značajnijeg pada uvoza u toj godini. U posmatranom periodu, 2013. je jedina godina u kojoj je došlo do smanjenja uvoza.

Tabela 1 Izvoz i uvoz Srbije u periodu 2010-2015, u milionima evra

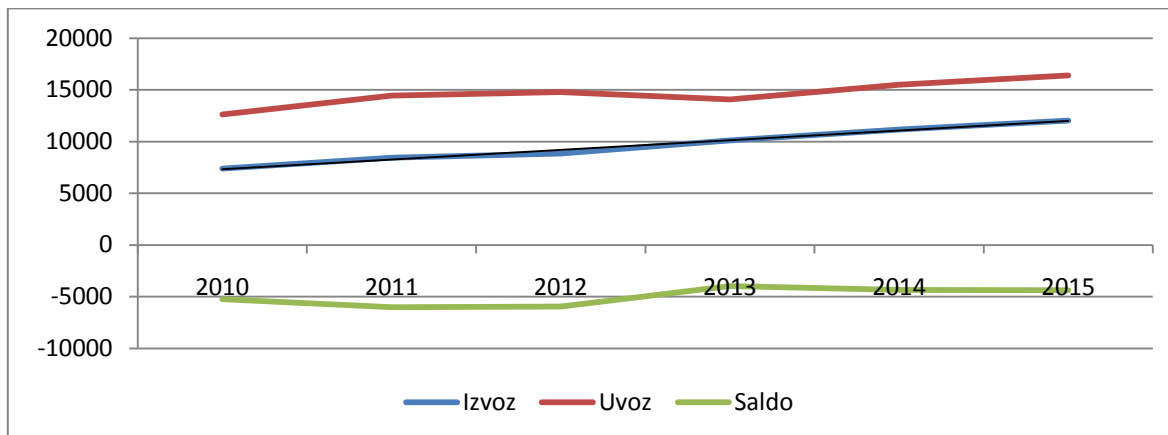
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Izvoz	7393	8439	8837	10100	11159	12028
Uvoz	12622	14450	14782	14067	15497	16393
Saldo	-5229	-6010	-5946	-3967	-4338	-4364
Izvoz/uvoz	59%	59%	60%	72%	72%	73%

Izvor: Republički zavod za statistiku

Republika Srbija je u celokupnom posmatranom periodu ostvarivala spoljnotrgovinski deficit, pri čemu se ističe njegov značajniji pad 2013. godini (grafikon 1). Za razliku od uvoza, izvoz Republike Srbije je u posmatranom periodu konstantno rastao, i to skoro linearno, sa prosečnom godišnjom stopom rasta od 10,2%.

U Tabeli 2 je predstavljen izvoz četiri regiona Srbije. U posmatranom periodu, izvoz je porastao u svim regionima, ali ne podjednako. Izvoz Beogradskog regiona je sa 1.827 miliona evra u 2010. porastao na 2,745 miliona evra u 2015. godini, tj. uvećan je za 50%. U istom periodu, izvoz regiona Vojvodine je porastao sa 2,614 na 3860 miliona evra, tj. za 48%. Izvoz regiona Južne i Istočne Srbije je porastao sa 1,488 na 1,934 miliona evra, tj. za 30%, dok je izvoz regiona Šumadije i Zapadne Srbije u posmatranom periodu porastao za čitavih 140% (sa 1.459 miliona evra u 2010, na čak 3,480 miliona evra u 2015. godini). Sa ovakvim rastom, region Šumadije i Zapadne Srbije je sa poslednjeg, četvrtog mesta među regionima Srbije po vrednosti izvoza u

2010, došao na drugu poziciju u 2015, odmah iza regiona Vojvodine, prestigavši Beogradski region i region Južne i Istočne Srbije.



Slika 1 Izvoz i uvoz Srbije u periodu 2010-2015, u milionima evra

Izvor: Na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

Tabela 2 Izvoz po regionima Srbije u periodu 2010-2015, u milionima evra

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Beogradski region	1827	1985	2130	2154	2422	2745
Region Vojvodine	2614	3142	3220	3279	3742	3860
Region Južne i Istočne Srbije	1488	1605	1187	1284	1503	1934
Region Šumadije i Zapadne Srbije	1459	1690	2092	3349	3485	3480

Izvor: Republički zavod za statistiku

U skladu sa promenama u vrednosti izvoza, menjalo se i učešće regiona u ukupnom izvozu Republike Srbije (Tabela 3). I ovde podaci svedoče o značajnom uspehu regiona Šumadije i Zapadne Srbije u pogledu unapređenja izvoznih performansi. U periodu od 2010. do 2015. godine, jedini je udeo regiona Šumadije i Zapadne Srbije u ukupnom izvozu Srbije rastao, i to sa 20 na 29%. Udeo Beogradskog regiona je u istom periodu smanjen sa 25 na 23%, udeo regiona Vojvodine je smanjen sa 35 na 32%, a udeo regiona Južne i Istočne Srbije sa 20 na 16%.

Tabela 3 Učešće regiona u ukupnom izvozu Republike Srbije (u %)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Beogradski region	25	24	24	21	22	23
Region Vojvodine	35	37	36	33	34	32
Region Južne i Istočne Srbije	20	19	13	13	14	16
Region Šumadije i Zapadne Srbije	20	20	24	33	31	29

Izvor: Republički zavod za statistiku

Pažljiviji pogled na podatke Tabele 3 ipak „baca senku“ na izvozne performanse regiona Šumadije i Zapadne Srbije u poslednje 3 godine. Naime, učešće regiona u ukupnom izvozu Srbije je raslo do 2013, (kada je iznosilo čak 33%, tj. trećinu srpskog izvoza), da bi u godinama koje su usledile učešće počelo da opada: na 31% u 2014. i 29% u 2015. godini. Čak je i rast u

periodu od 2010. do 2013. godine bio ostvaren u najvećoj meri samo u jednoj godini, 2013. godini, iz čega se još jednom može zaključiti da je presudnu ulogu u promeni položaja regiona Šumadije i Zapadne Srbije u pogledu izvoznih karakteristika odigrala upravo kompanija FCA Srbija.

O značajnom unapređenju izvoznih performansi regiona Šumadije i Zapadne Srbije u periodu od 2010. do 2015. godine, ali i o stagnaciji nakon 2013. godine, govore i stope rasta izvoza (tabela 4). Prosečna stopa rasta izvoza Srbije je u periodu od 2010. do 2015. godine iznosila 10,2% na godišnjem nivou. U istom periodu, izvoz Beogradskog regiona je rastao po prosečnoj godišnjoj stopi od 8,5%, izvoz regiona Vojvodine po stopi od 8,1%, izvoz regiona Južne i Istočne Srbije po stopi od 5,4%, a izvoz regiona Šumadije i Zapadne Srbije po prosečnoj godišnjoj stopi od 19%. Impozantnost ovog rezultata regiona Šumadije i Zapadne Srbije je značajno umanjena ukoliko se posmatraju stope rasta izvoza nakon 2013. Naime, u periodu 2013-2015, region Šumadije i Zapadne Srbije je imao najmanju stopu rasta izvoza, od svega 1,9% prosečno na godišnjem nivou. Lider u ovom periodu je region Južne i Istočne Srbije, sa prosečnom godišnjom stopom rasta izvoza od 22,7%, a sledi ga Beogradski region sa stopom od 12,9%. Region Vojvodine je u datom periodu ostvario stopu rasta izvoza od 8,5% godišnje, dok je stopa rasta izvoza na republičkom nivou u ovom periodu bila 9,1%.

Tabela 4 Prosečne godišnje stope rasta izvoza

	2010-2015	2013-2015
Republika Srbija	10.2%	9.1%
Beogradski region	8.5%	12.9%
Region Vojvodine	8.1%	8.5%
Region Južne i Istočne Srbije	5.4%	22.7%
Region Šumadije i Zapadne Srbije	19.0%	1.9%

Izvor: Autori

Robna struktura izvoza

Pored značajnog porasta obima izvoza regiona Šumadije i Zapadne Srbije, u prethodnom šestogodišnjem periodu je došlo i do značajnih promena u njegovoj robnoj strukturi. Statistika spoljne trgovine Srbije sve proizvode klasifikuje prema nameni na: energiju, intermedijalne proizvode, kapitalne proizvode, trajne proizvode za široku potrošnju i netrajne proizvode za široku potrošnju.

Energija je od svih analiziranih proizvoda najmanje zastupljena u izvozu i uvozu regiona Šumadije i Zapadne Srbije. U posmatranom periodu od 2010. do 2015. godine nije bilo većih oscilacija u izvozu ove grupe proizvoda. Sve ostale grupe proizvoda su zabeležile rast izvoza u posmatranom periodu u regionu. Najzastupljeniji proizvodi u izvozu regiona su do 2013. godine bili intermedijalni proizvodi, dok u 2013. godini primat preuzimaju kapitalni proizvodi (tabela 6). Izvoz kapitalnih proizvoda je u 2013. godini iznosio 1.717 miliona evra i višestruko je povećan u odnosu na 2010. godinu. Nakon 2013. godine, izvoz kapitalnih proizvoda polako opada. Kretanje izvoza kapitalnih proizvoda regiona Šumadije i Zapadne Srbije je direktna funkcija kretanja izvoza kompanije FCA Srbija nakon 2012. godine. Da kompanija FCA Srbija, iako daleko najznačajniji izvoznik regiona, nije i jedini pokretač rasta i izvoza regiona svedoči podatak da je u posmatranom periodu izvoz trajnih proizvoda za široku potrošnju povećan 2,5 puta, sa 100 na 259 miliona evra, da je izvoz netrajnih proizvoda za široku potrošnju takođe

porastao, sa 417 na 582 miliona evra, kao i da je porastao izvoz intermedijalnih proizvoda, sa 684 na 910 miliona evra.

Tabela 5 Struktura izvoza regiona Šumadije i Zapadne Srbije, u milionima evra

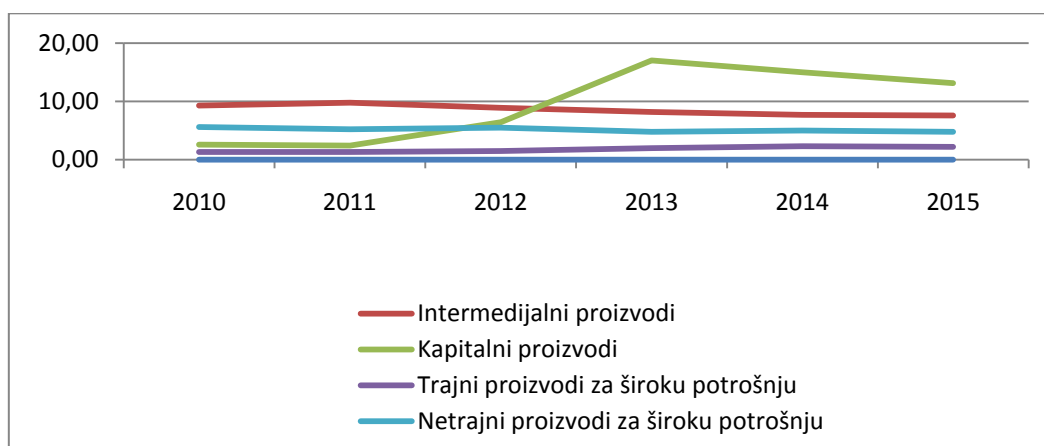
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Energija	4	4	3	3	3	3
Intermedijalni proizvodi	684	828	713	826	858	910
Kapitalni proizvodi	191	203	512	1717	1677	1573
Trajni proizvodi za široku potrošnju	100	114	125	200	252	259
Netrajni proizvodi za široku potrošnju	417	443	441	490	563	582
Neklasifikovano po nameni	64	97	114	113	132	152

Izvor: Republički zavod za statistiku

Tabela 6 Udeo regiona Šumadije i Zapadne Srbije u izvozu R. Srbije (u %)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Energija	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Intermedijalni proizvodi	9.30	9.80	8.90	8.20	7.70	7.60
Kapitalni proizvodi	2.60	2.40	6.40	17.00	15.00	13.10
Trajni proizvodi za široku potrošnju	1.30	1.30	1.50	2.00	2.30	2.20
Netrajni proizvodi za široku potrošnju	5.60	5.20	5.50	4.80	5.00	4.80
Neklasifikovano po nameni EU	0.80	1.10	1.40	1.10	1.20	1.30

Izvor: Republički zavod za statistiku



Slika 2 Udeo regiona Šumadije i Zapadne Srbije u izvozu R. Srbije (u %)

Izvor: Na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

U periodu od 2010. do 2015. godine, udeo regiona Šumadije i Zapadne Srbije u ukupnom izvozu Republike Srbije je porastao u klasi kapitalnih proizvoda (sa 2,6 na 13,1%) i trajnih

proizvoda za široku namenu (sa 1,3 na 2,2%). Udeo regiona u klasi intermedijalnih proizvoda je u istom periodu opao sa 9,3 na 7,6%, dok je udeo regiona u izvozu netrajnih proizvoda za široku potrošnju opao sa 5,6 na 4,8%. I dok je udeo regiona Šumadije i Zapadne Srbije u ukupnom izvozu trajnih proizvoda skoro konstantno rastao u posmatranom periodu, udeo regiona u izvozu kapitalnih proizvoda je rastao do 2013, da bi nakon toga došlo do pada.

Zaključak

Region Centralne i Zapadne Srbije je u periodu od 2010. do 2015. godine je zabeležio značajno poboljšanje spoljnotrgovinskih performansi. Izvoz regiona je u navedenom periodu porastao za oko 2 milijarde evra. Sa izvozom od oko 3,5 milijardi evra u 2015. godini, region Šumadije i Zapadne Srbije se nalazi na drugom mestu među regionima po vrednosti izvoza, odmah nakon regiona Vojvodine. Samo pet godina ranije (2010. godine) ovaj region se nalazio na poslednjem mestu, sa oko 1,5 milijardi evra.

Region Šumadije i Zapadne Srbije je u 2015. godini imao učešće u ukupnom srpskom izvozu od 29%, za devet procentnih poena više nego u 2010. godini. Prosečna stopa rasta izvoza regiona je u periodu od 2010. do 2015. godine iznosila visokih 19% godišnje, najviše od svih regiona i značajno više od republičkog proseka od 10,2%.

Dinamični porast izvoza regiona Šumadije i Pomoravlja rezultat je u daleko najvećoj meri rada kompanije FCA Srbija i izvoza modela Fiat 500l na evropsko i severnoameričko tržište od poslednjeg kvartala 2012. godine do danas. Izvozne performanse regiona su skoro jednoznačno povezane sa izvoznim rezultatima ove kompanije.

Slika izvoznih karakteristika regiona Šumadije i Zapadne Srbije je bitno drugačija ukoliko se posmatra period nakon početka izvoza kompanije FCA Srbija. U periodu od 2013. do 2015. godine, ukupan izvoz regiona skoro da nije povećan u apsolutnom smislu, dok je učešće regiona u ukupnom srpskom izvozu opalo sa 33% u 2013. godini na 29% u 2015. godini. Prosečna godišnja stopa rasta izvoza regiona u ovom periodu je svega 1,9% na godišnjem nivou i najniža je među svim regionima, a daleko ispod prosečne stope rasta izvoza na republičkom nivou od 9,1%.

Sa preko 1,5 milijardi evra izvoza kapitalnih proizvoda u 2015. godini, region Šumadije i Zapadne Srbije ima učešće od 13% u ukupnom srpskom izvozu ove vrste proizvoda. Kapitalni proizvodi su i najzastupljeniji u izvozu regiona, a slede intermedijalni proizvodi i netrajni proizvodi za široku potrošnju. Za razliku od svih ostalih grupa proizvoda, izvoz trajnih proizvoda za široku potrošnju su jedina robna grupa kod koje je učešće regiona Šumadije i Zapadne Srbije poraslo u ukupnom srpskom izvozu u posmatranom periodu.

Na osnovu svega navedenog, može se zaključiti da je početak rada kompanije FCA Srbija značajno promenio sliku izvoznih performansi regiona Šumadije i Zapadne Srbije, ali i cele Srbije. Ipak, radi se o jednostrukom povećanju izvoza, sa „šokom“ u 2013. godini, kada je zabeležen rast izvoza od 1,3 milijardi evra u odnosu na 2012. godinu, da bi nakon toga izvoz ostao na skoro istom nivou sve do danas. Ukoliko se posmatra period nakon 2013. godine, region Šumadije i Zapadne Srbije ostvaruje najslabije poboljšanje izvoznih performansi među svim regionima Srbije, uz neznatan porast apsolutne vrednosti izvoza i relativnog pada u odnosu na republički nivo.

Dalje poboljšanje, ili čak zadržavanje istog položaja regiona u srpskoj privredi u pogledu izvoznih performansi, zahteva nove izvozno orijentisane investicije, bilo domaće ili inostrane. Iskustvo regiona govori o značaju velikih investicija za celokupni ekonomski razvoj regiona, ali i

o prilikama koje takve investicije pružaju za razvoj malih i srednjih preduzeća koje se mogu uključiti u lance snabdevanja, a koje, po mišljenju autora, nisu u dovoljnoj meri iskorišćene.

Reference

1. Stanišić, N., Milovanović, G., Tubić, T. (2014). Spoljna trgovina u Šumadijskom regionu, U: Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca (red. Maksimović, Lj., Stanišić, N.), Ekonomski fakultet univerziteta u Kragujevcu
2. Stanišić, N. (2015). Ekonomsko-finansijski odnosi Srbije sa Evropskom unijom: stanje i perspektive, U: Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji (red. Jakšić, M., Stojanović Aleksić, V., Mimović, P.), Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
3. Stanišić, N. (2016). Komparativna analiza konkurentnosti izvoza Republike Srbije i drugih tranzicionih zemalja, U: Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije (red. Marinković, V., Janjić, V., Mičić, V.), Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
4. Statistički godišnjak (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015). Beograd: Republički zavod za statistiku
5. Todorović, M., Marković, I. (2013). Međunarodna ekonomija. Niš: Ekonomski fakultet

SPOLJNOTRGOVINSKA RAZMENA REGIONA ŠUMADIJE I ZAPADNE SRBIJE U PERIODU 2009-2014.

Danijela Despotović* i Gordana Milovanović**

Apstrakt: U radu je na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku prezentovana - regionalna dimenzija uvoza i izvoza Republike Srbije u periodu 2009-2014. godine i data komparativna analiza izvoza i uvoza regiona. Istraživanje je realizovano prema: oblastima izvoza i uvoza i veličini preduzeća u milijardama dinara u periodu 2009-2014.godine. Data je analiza strukture uvoza i izvoza Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po podsektorima i veličini preduzeća u 2014. godini. U ukupnom izvozu Republike Srbije, tokom posmatranog perioda, najveći udeo u izvozu Republike Srbije ima region Vojvodine, a najmanji region Južne i Istočne Srbije. Svi regioni izuzev Šumadije i Zapadne Srbije u sagledavanom vremenskom intervalu nisu značajnije povećali ili smanjili svoj izvoz. Dodatno, u 2014, Region Šumadije i Zapadne Srbije je u poređenju sa ostalim regionima najviše povećao svoj izvoz - za 159.75% u odnosu na početnu godinu posmatranog perioda. Rast izvoza Šumadijske oblasti dominantnim delom je rezultat izvoza automobila „Fijat 500l“ na evropsko i severnoamericko tržište. Imajući u vidu da se u ovaj glavni izvozni adut Regiona Šumadije i Zapadne Srbije ugrađuje značajan deo uvoznih komponenti, proizvodnja FAS je doprinela i značajnom porastu uvoza ovog regiona.

Ključne reči: izvoz, uvoz, Republika Srbija, regioni, region Šumadije i Zapadne Srbije, Šumadijska oblast

Uvod

Istraživanja različitih aspekata uticaja spoljne trgovine na privredni rast zemalja imaju dugu tradiciju u ekonomskoj nauci. Od osamdesetih godina dvadesetog veka ona su u ekonomskoj nauci intenzivirana, čemu je posebno doprineo razvoj endogenih teorija rasta. Pored sagledavanja uticaja povećanja obima i promene strukture spoljne trgovine na generisanje privrednog rasta, ekonomski analitičari su često analizirali i uticaj zakonske regulative, institucija i trgovinske politike na obim i strukturu spoljnotrgovinske razmene, otvorenost i privredni rast. U daleko najvećem broju istraživanja putem različitih statističkih i ekonometrijskih metoda dokazivan je pozitivan uticaj izvoza na rast bruto domaćih proizvoda zemalja i regiona.

Razvoj teorije endogenog rasta, pruža solidnu teorijsku osnovu za istraživanje mnogostrukih veza između spoljne trgovine i privrednog rasta. Ova teorija tvrdi da će uklanjanje barijera trgovini u dugom roku, podsticajno delovati na stopu privrednog rasta. Ovo iz jednostavnog razloga što će zemlje, odnosno, regioni biti u prilici da apsorbuju tehnologije koje su razvijene u drugim sredinama daleko efikasnije nego što bi to one mogle učiniti uz manji stepen otvorenosti. Preciznije, uklanjanje barijera u spoljnoj trgovini povećava koristi koje nastaju aktivnostima istraživanja i razvoja, omogućavajući ispoljavanje efekata ekonomije obima u proizvodnji i rastuće prinose.

Najvažniji faktori privrednog rasta regiona su ljudski kapital, društveni kapital i inovacije. Danas se unapređenje regionalne konkurentnosti uglavnom zasniva na visoko-kvalitetnim

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

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

produktivnim performansama i ekonomskoj sposobnosti regiona da proizvede dobra sa najvećom produktivnosti, što zauzvrat generiše visoke nivoe realnih zarada¹. Romer i Frankel, analiziraju kanale kroz koje spoljna trgovina podstiče rast². Dović i Goli nisu sumnjali da otvorenost privrede promoviše privredni rast i da postoje mnoge druge koristi od trgovine³. U svom radu ukazuju na činjenicu da postoji mogućnost da se kod mnogih zemalja desi "rast uz osiromašenje", odnosno pogoršanje odnosa razmene. Njihov stav je da trgovinska liberalizacija stimuliše globalni privredni rast s obzirom da pogoduje specijalizaciji u proizvodnji putem međunarodnih tokova znanja i inovacija. Štaviše, moguće je da se specijalizuju neke zemlje i regioni u oblastima gde je potreban nizak nivo kvalifikovane radne snage u sporo rastućim sektorima, što destruktivno deluje na ispoljavanje inicijative za obrazovanje i poslovno usavršavanje⁴.

Čaudri i Hakura su proučavali načine na koje spoljna trgovina utiče na rast produktivnosti u zemaljama u razvoju⁵. Kod ovih zemalja rast produktivnosti u velikoj meri zavisi od mogućnosti da dođu do tehnologije iz industrijski razvijenih zemalja, te na taj način, međunarodna trgovina za zemlje u razvoju predstavlja najvažniji kanal transfera tehnologije, što im omogućava da postignu brži rast produktivnosti.

Postoji mnogo načina na koji spoljna trgovina može doprineti privrednom rastu zemalja i regiona, naročito zemalja u razvoju. Uzimajući u obzir brojne regresione analize koje tretiraju korelaciju spoljne trgovine i rasta (imajući u vidu i brojne "ograde" koje idu iz njihove analize), čini se da je povećanje izvoza, kao mera podsticaja ukupnog privrednog rasta, praktično bez alternative, posebno za male zemlje⁶. Poseban značaj analize uticaja spoljne trgovine na rast domaće privrede dobijaju nakon 2008. kada je ekonomska kriza uslovlila smanjenje proizvodnje i izvoza u najvećem broju zemalja u svetu.

Spoljna trgovina je značajna za razvoj svake zemlje, zbog toga što nijedna ekonomija u današnjim uslovima ne može da funkcioniše samostalno za sebe iz jednostavnog razloga što joj mogućnosti ne dozvoljavaju da sama proizvede sve ono što traži njeno stanovništvo i njena privreda. Nivo tog značaja nije isti kod različitih zemalja, već zavisi od veličine tržišta, raspoloživosti i raznovrsnosti resursa, stepena razvoja privrede, privredne strukture date zemlje, njene ekonomske politike, kao i kretanja na svetskom tržištu.

Značaj spoljne trgovine ogleda se u tome što pruža mogućnost da se na spoljna tržišta plasiraju viškovi u robi i uslugama, što omogućava da se nabave roba i usluge koje se ne proizvode u zemlji ili se pak ne produkuju u količinama dovoljnim da zadovolje domaću tražnju. Ona omogućava nabavku savremene opreme i novih tehnologija, čime se podiže tehnološki nivo i ubrzava vlastiti privredni rast. Spoljna trgovina doprinosi stvaranju povoljnijih uslova formiranja cena nego u slučaju prodaje samo na domaćem tržištu, usmerava proizvođače na primenu svetskih kriterijuma i standarda i povećanje konkurentnosti, što ih čini efikasnijim.

¹ Cvetanović, S. Filipović, M., Nikolić, M. Belović D. (2015) Endogenous growth theory and regional development policy, *Spatium*. o. 34, December, pp. 10-17.

² Romer, D.; Frankel, A. (1999). Does Trade Cause Growth? *The American Economic Review*. 89(3), 379-399.

³ Dović, S., Golley, J. (2004). Trad Openness and Growth: Who Benefits?. *Oxford Review of Economic Policy*. 20(1), 38-56.

⁴ Dović, S., Golley, J. (2004). Trad Openness and Growth: Who Benefits?. *Oxford Review of Economic Policy*. 20(1), 38-56.

⁵ Choudhri, E., Hakura, D. (2000). International Trade and Productivity Growth: Exploring the Sectoral Effects for Developing Countries. *IMF Working Paper*. WP/00/17.

⁶ Nikolić, G. (2005). Uticaj Spoljne trgovine na ekonomski rast. *Ekonomski anali*. 165, 145-164.

Otvorenost regiona može da posluži kao indikator uključenosti regiona u međunarodnu podelu rada, odnosno pokazuje zavisnost privrede određenog regiona od drugih zemalja. Ukoliko je region otvoreniji, povezanost privrede regiona i inostrane privrede je čvršća, odnosno, veći je uticaj spoljne trgovine na domaća privredna kretanja. Nivo razvijenosti određenog regiona i njegova privredna struktura utiču na oblik spoljnotrgovinskog povezivanja posmaranog regiona sa ostatkom sveta. Povoljna privredna struktura i viša razvijenost privrede smanjuju zavisnost zemlje od uvoza, a povećavaju zavisnost od izvoza.

U ovom radu sagledavamo analizu značaja spoljne trgovine za Region Šumadije i Zapadne Srbije. Prezentiramo analizu spoljnotrgovinske aktivnosti Republike Srbije, prema regionima sa posebnim osvrtom na Region Šumadije i Zapadne Srbije. Cilj je da se na osnovu sagledavanja trendova u kretanju izvoza i uvoza posmatranih regiona, dodje do ocene o tome, da li se relativna pozicija Regiona Šumadije i Zapadne Srbije popravlja u odnosu na ostale statističke regione Srbije ili to nije slučaj⁷. Smatramo da je odgovor na ovako postavljeno pitanje od izuzetne važnosti, budući da je ključni pokretač unapređenja konkurentnosti zemlje rast produktivnosti, a da je unapređenje konkurentnosti povezano sa sve višim životnim standardom, širim mogućnostima zapošljavanja, kao i sposobnostima nacionalne ekonomije da odgovori svojim međunarodnim obavezama. Svi podaci korišćeni u radu su preuzeti iz zvaničnih publikacija Statističkog zavoda Srbije i Ministarstva finansija Republike Srbije. Analiza obuhvata vremenski period od 2009. do 2014. godine. Sve vrednosti su preračunate na stalne cene iz 2014. godine, pomoću indeksa potrošačkih cena, tako da se mogu međusobno porediti.

Rad je strukturiran na sledeći način. Pored uvodnog dela data je: spoljnotrgovinska razmena Republike Srbije prema regionima u periodu 2009-2014. godine; spoljnotrgovinska razmena Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema oblastima u periodu 2009-2014; spoljnotrgovinska razmena Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema veličini preduzeća u periodu 2009-2014, u milijardama dinara; i struktura uvoza i izvoza Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po podsektorima i veličini preduzeća u 2014.

Spoljnotrgovinska razmena regiona Republike Srbije

Na području Republike Srbije postoji pet statističkih regiona: Vojvodina, Beograd, Šumadija i Zapadna Srbija, Južna i Istočna Srbija i Kosovo i Metohija⁸. Ovi regioni su na NSTJ 2 nivou po Nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica - NSTJ Evropske unije i grupisani su u dve više NSTJ 1 jedinice⁹:

- Srbija - Sever (Vojvodina i Beograd)

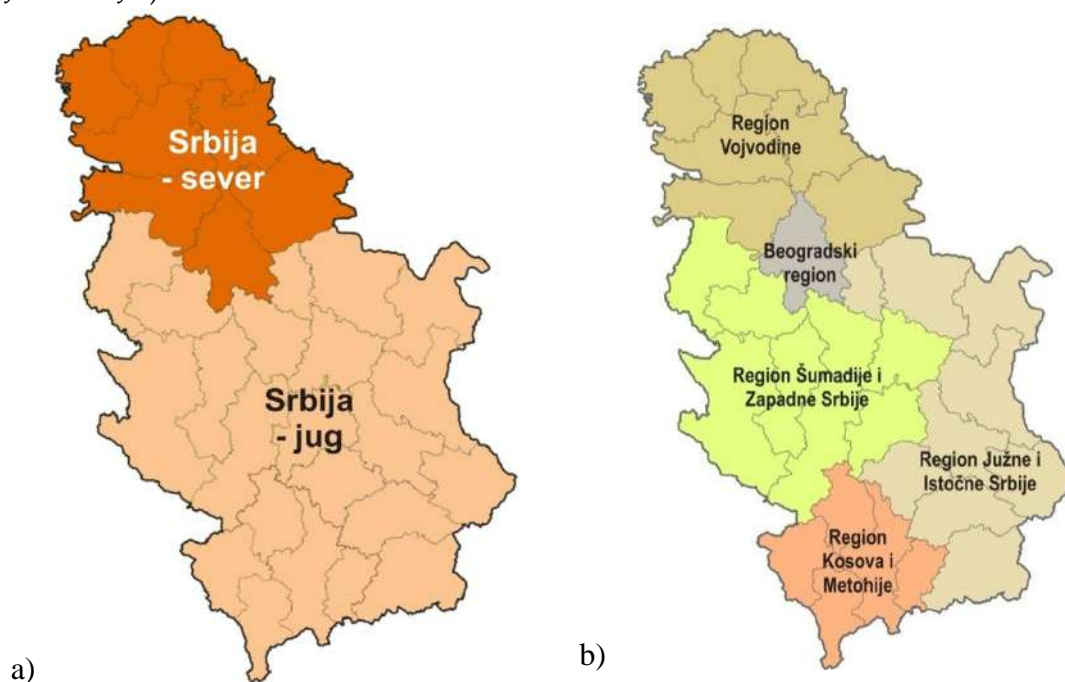
⁷ Despotović D (2014). Konkurentnost privrede grada Kragujevca, U: *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* / redaktori Ljiljana Maksimović, Nenad Stanišić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu; Nedić, V. i Despotović, D. (2014). Komparativna analiza konkurentnosti regiona Republike Srbije u periodu 2005-2013. godine, *Četvrti simpozijum: Regionalne disproporcije u razvoju Srbije, migracije i demografska reprodukcija*, Centar za naučna istraživanja SANU, Niš.

⁸ Prema ranijoj podeli, statističke regione Srbije činili su: Vojvodina, Grad Beograd, Zapadni region, Istočni region, Centralni region, Južni region, Kosovo i Metohija. Početkom 2010. godine preovladala je ideja o smanjenju broja statističkih regiona i usvojen je novi predlog po kome Srbija ima pet statističkih regiona. Ujednačavanje regiona postiglo se spajanjem Zapadnog i Centralnog regiona i Istočnog i Južnog regiona.

⁹ Nivoi u okviru NSTJ su statističke funkcionalne teritorijalne celine. Određivanje statističkih funkcionalnih teritorijalnih celina prema nivoima izvodi se tako što nivo NSTJ 1 čine teritorijalne jedinice regiona nivoa NSTJ 2, a njih čine teritorijalne jedinice oblasti nivoa NSTJ 3

- Srbija - Jug (Šumadija i Zapadna Srbija, Južna i Istočna Srbija i Kosovo i Metohija)¹⁰

Regioni dati prema Nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica - NSTJ Evropske unije (NSTJ 1 i NSTJ 2)



Slika 1 Regioni u Republici Srbiji a) NSTJ 1 b) NSTJ 2

Posmatrano prema regionima, u 2014, najveće učešće u uvozu Srbije imao je Beogradski region (42,96%); slede Region Vojvodine (29,99%), Region Šumadije i Zapadne Srbije (18,15%), Region Južne i Istočne Srbije (8,9%). Najveće učešće u izvozu imao je Region Vojvodine (33,48%), slede Region Šumadije i Zapadne Srbije (31,22%), Beogradski region (21,7%) i Region Južne i Istočne Srbije (13,6%). Nema podataka za Region Kosovo i Metohija.

U 2014, Beogradski region je imao veći uvoz od izvoza, odnosno negativan spoljnotrgovinski saldo, kao i Region Vojvodine, dok su Šumadijski region i Region Južne i Istočne Srbije imali veći izvoz od uvoza, odnosno pozitivan spoljnotrgovinski saldo (Tabela 1).

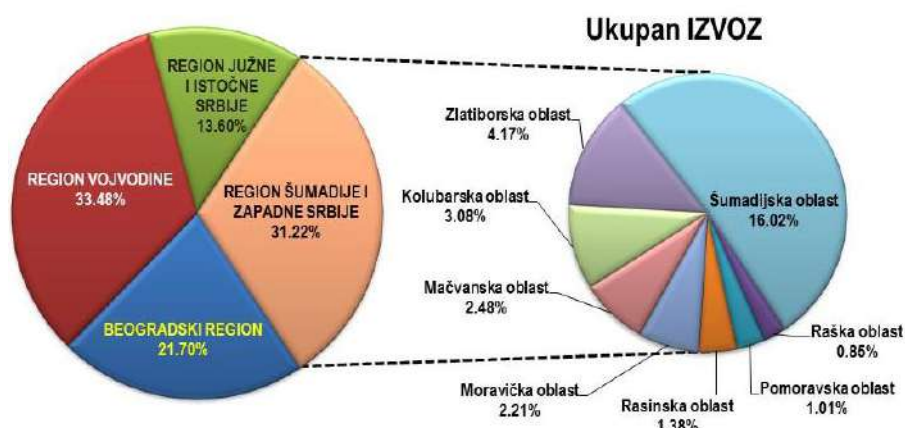
Tabela 1 Teritorijalni raspored spoljnotrgovinske razmene Republike Srbije po regionima u 2014, u milijardama dinara (stalne cene 2014)

Regioni	Izvoz	Uvoz
Beogradski region	280.1854	764.6229
Region Vojvodine	432.3279	533.8366
Region Južne i Istočne Srbije	175.5897	158.3346
Region Šumadije i Zapadne Srbije	403.0298	323.0623

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

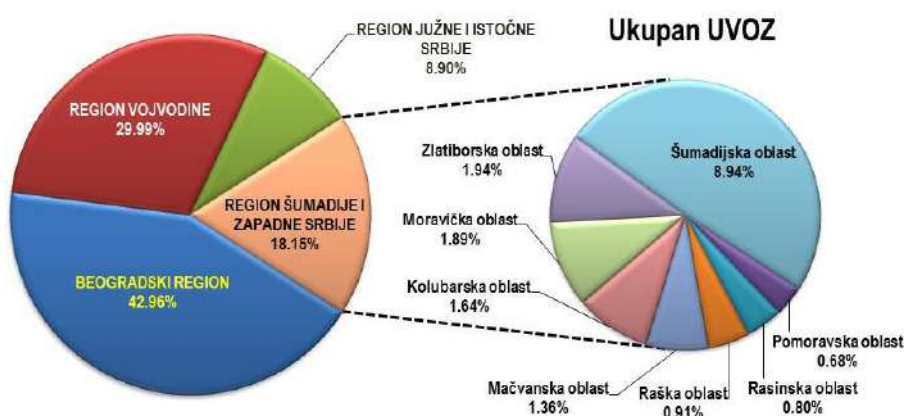
¹⁰ Podela na statističke regione urađena je u cilju usaglašavanja sa zemljama Evropske unije i nekim drugim evropskim državama (Norveška, Švajcarska, itd) koje koriste NSTJ standarde. Ovim se nivo države određuje kao jedan statistički nivo. Za NSTJ 1 Srbija je podeljena na dve jedinice, Srbija - Sever i Srbija - Jug. Podela Srbije na pet statističkih regiona je podela na nivou NSTJ 2.

Na Slikama 2 i 3 prikazan je udeo svih regiona i oblasti Regiona Šumadije i Zapadne Srbije u uvozu i izvozu Republike Srbije.



Slika 2 Relativni raspored izvoza Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema oblastima u 2014.

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku



Slika 3 Relativni raspored uvoza Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema oblastima u 2014.

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

U narednom delu rada uneta je vremenska dimenzija i posmatran obim spoljnotrgovinske razmene u R. Srbiji po regionima u periodu 2009- 2014. (Tabela 2, Tabela 3, Slika 4, Slika 5)

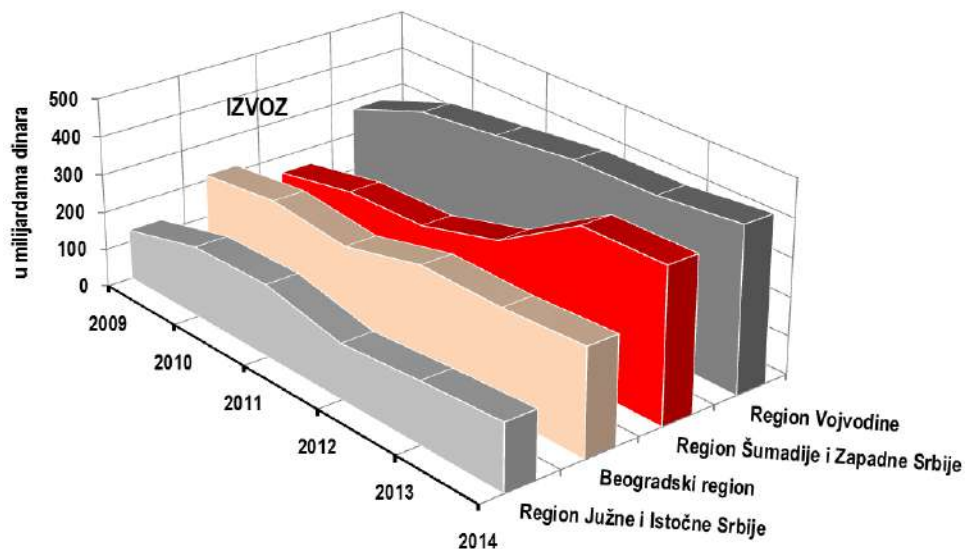
Tabela 2 Izvoz u R. Srbiji prema regionima u periodu 2009-2014, u milijardama dinara

Izvoz u milijardama dinara	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Republika Srbija	771.561	973.0277	986.5102	1083.068	1237.678	1291.133
Beogradski region	214.1565	239.7234	217.293	270.5884	267.575	280.1854
Region Vojvodine	271.1215	350.4295	376.7233	404.2109	407.7342	432.3279
Region Šumadije i Zapadne Srbije	155.1631	197.292	202.8392	263.2493	400.0669	403.0298
Region Južne i Istočne Srbije	131.12	185.5828	189.6546	145.0191	162.302	175.5897

U šestogodišnjem periodu od 2009. do 2014. godine izvoz u Republici Srbiji je porastao sa 771.561 na 1291.133 milijarde dinara, odnosno za 67,3%. Iz tabele 2. vidi se da je Beogradski region u posmatranom periodu. povećao svoj izvoz sa 214.1565 milijarde dinara koliko je iznosio u 2009. godini na 280.1854 milijarde dinara u 2014. godini, odnosno za 30,8%. Region Vojvodine

je povećao svoj izvoz sa 271.1215 milijarde dinara u 2009. godini, na 432.3279 milijarde dinara u 2014. godini, odnosno za 59,5%. Izvoz regiona Južne i Istočne Srbije povećan je sa 131.12 milijarde dinara u 2009. godini na 175.5897 milijarde dinara u 2014. godini, odnosno za 33,9%.

Region Sumadije i Zapadne Srbije, koji je u centru interesovanja u ovom radu, enormno je povećao svoj izvoz od 2009. godine do 2014. godine, sa 155.1631 milijardi dinara na 403.0298 milijardi dinara, odnosno za 159,8%. U 2010. izvoz je iznosio 197.292 milijardi dinara, što je za 27.15% više nego u 2009. godini, u 2011. je sa vrednošću od 202.8392 milijarde dinara bio za 2.81% veći nego u 2010. godini, a u 2012. je povećan za 29.78% u odnosu na 2011. godinu. Najveći rast je zabeležen u 2013. godini kada je povećan za 51.97% u odnosu na 2012. godinu. U 2014. godini izvoz je neznatno povećan u odnosu na 2013. godinu za 0,74 % (Tabela 2, Slika 4).



Slika 4 Izvoz u R. Srbiji prema regionima u periodu 2009-2014.

Slika 4 pokazuje da u ukupnom izvozu Republike Srbije, tokom posmatranog perioda, najveći udeo ima region Vojvodine, a najmanji region Južne i Istočne Srbije; zatim, svi regioni izuzev Sumadije i Zapadne Srbije, u poslednje tri godine nisu značajnije povećali ili smanjili svoj izvoz. Dodatno, u 2014. godini, Region Šumadije i Zapadne Srbije je u poređenju sa svim ostalim regionima najviše povećao svoj izvoz - za 159.75% u odnosu na početnu godinu posmatranog perioda.

U Tabeli 3 dat je pregled uvoza u R. Srbiji prema regionima u periodu 2009-2014.

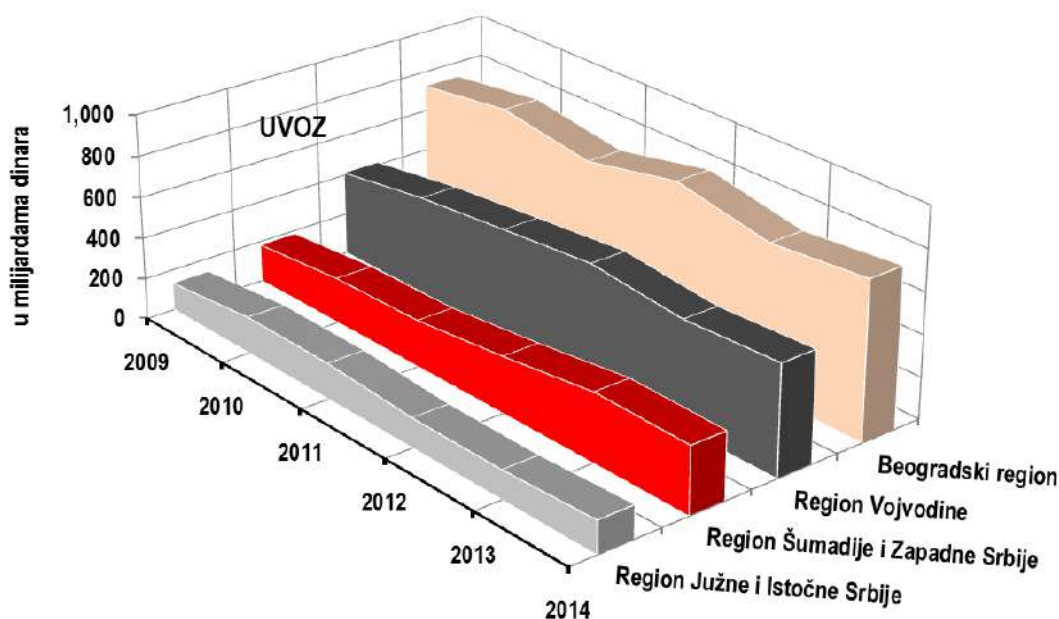
Tabela 3 Uvoz u R. Srbiji prema regionima u periodu 2009-2014, u milijardama dinara

Uvoz u milijardama dinara	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Republika Srbija	1454.841	1664.248	1640.452	1794.36	1708.976	1779.856
Beogradski region	726.1854	787.3492	717.8894	813.9139	722.2101	764.6229
Region Vojvodine	412.2818	479.4446	522.8985	564.0578	514.2815	533.8366
Region Šumadije i Zapadne Srbije	182.424	220.5283	226.3154	273.8845	333.1116	323.0623
Region Južne i Istočne Srbije	133.9501	176.9259	173.3483	142.5041	139.3727	158.3346

Iz Tabele 3 se može zaključiti da je u periodu od 2009. do 2014. godine i uvoz imao tendenciju rasta. U Republici Srbiji od 2009. do 2014. godine uvoz je porastao za 22,34%, odnosno sa 1454.841 milijarde dinara na 1779.856 milijarde dinara. Beogradski region u posmatranom periodu povećao je svoj uvoz sa 726.1854 milijarde dinara koliko je iznosio u 2009. godini na 764.6229 milijarde dinara u 2014. godini, odnosno za 5,29%. Region Vojvodine je

povećao svoj uvoz sa 412.2818 milijarde dinara u 2009. godini, na 533.8366 milijarde dinara u 2014. godini, odnosno za 29,48%. Uvoz Regiona Južne i Istočne Srbije povećan je sa 133.9501 milijarde dinara u 2009. godini na 158.3346 milijarde dinara u 2014. godini, odnosno za 18,2%.

Region Šumadije i Zapadne Srbije, koji se posebno razmatra u ovom radu, enormno je povećao svoj uvoz od 2009. godine do 2014. godine, sa 182.424 milijardi dinara na 323.0623 milijardi dinara, odnosno za 77.09%. U 2010. uvoz je iznosio 220.5283 milijardi dinara, što je za 20.89% više nego u 2009. godini, u 2011. je sa vrednošću od 226.3154 milijarde dinara bio za 2.62% veći nego u 2010. godini, a u 2012. je povećan za 21.02% u odnosu na 2011. godinu. Najveći rast je zabeležen u 2013, kada je uvoz povećan za 21.62% u odnosu na 2012. godinu. U 2014. uvoz je opao, u odnosu na 2013, za 3.02% (Tabela 3, Slika 5).



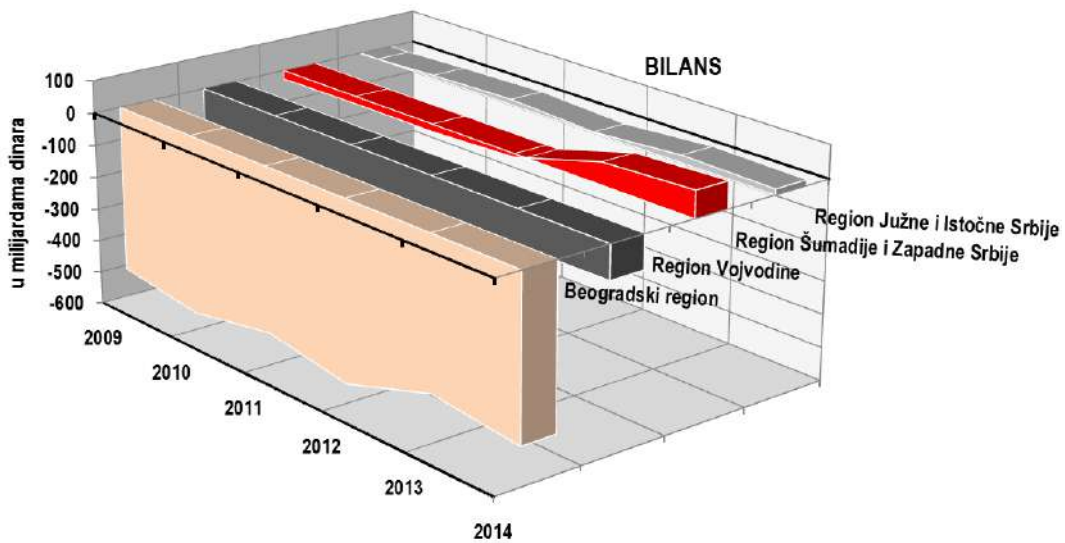
Slika 5 Uvoz u R. Srbiji prema regionima u periodu 2009-2014.

Slika 5 pokazuje da u ukupnom uvozu Republike Srbije najveći udeo ima Beogradski region, potom region Vojvodine, a najmanji region Južne i Istočne Srbije.

Republika Srbija je tokom celog posmatranog perioda ostvarivala spoljnotrgovinski deficit, odnosno više je uvozila nego što je izvozila. Međutim, spoljnotrgovinski deficit se od 2012. smanjuje. U 2012. godini je iznosio 711.3 milijarde dinara, a u 2013. godini 471.3 milijarde dinara (Tabela 4, Slika 6). Region Šumadije i Zapadne Srbije u poređenju sa svim ostalim regionima, u poslednje dve godine posmatranog perioda pokazuje značajan suficit.

Tabela 4 Saldo spoljnotrgovinskog bilansa R Srbije po regionima u periodu 2009- 2014, u milijardama dinara

Saldo spoljnotrgovinskog bilansa u milijardama dinara	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Republika Srbija	-683.3	-691.2	-653.9	-711.3	-471.3	-488.7
Beogradski region	-512.0	-547.6	-500.6	-543.3	-454.6	-484.4
Region Vojvodine	-141.2	-129.0	-146.2	-159.8	-106.5	-101.5
Region Šumadije i Zapadne Srbije	-27.3	-23.2	-23.5	-10.6	67.0	80.0
Region Južne i Istočne Srbije	-2.8	8.7	16.3	2.5	22.9	17.3

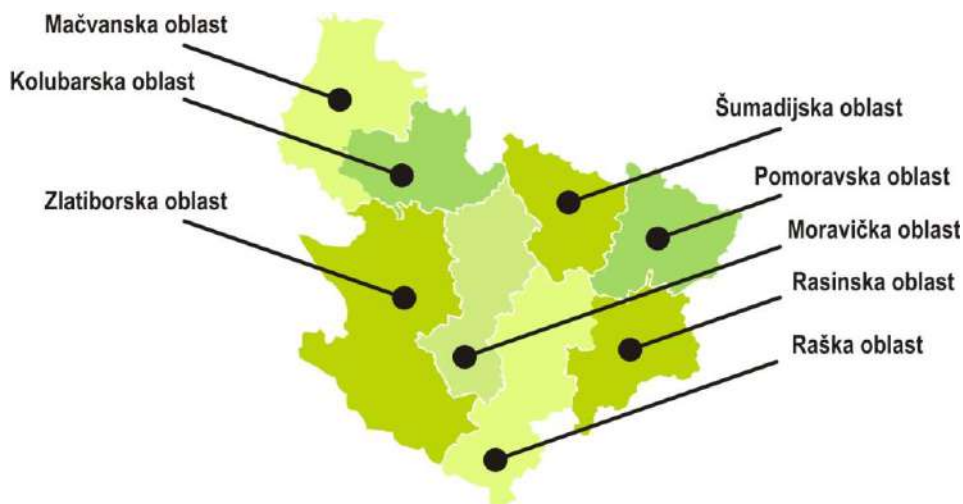


Slika 6 Saldo spoljnotrgovinskog bilansa R Srbije prema regionima u periodu 2009-2014, u milijardama dinara

Spoljnotrgovinska razmena Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema oblastima u periodu 2009-2014.

Imajući u vidu da je Region Šumadije i Zapadne Srbije u centru interesovanja u ovom radu, u narednom delu rada dat je pregled teritorijalnog rasporeda spoljnotrgovinske razmene Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po oblastima u 2014. godini (Slika 7).

Region Šumadije i Zapadne Srbije čine osam oblasti nivoa NSTJ 3 u čiji sastav ulaze teritorijalne jedinice lokalne samouprave u sastavu upravnih okruga, i to: Zlatiborski upravni okrug, Kolubarski upravni okrug, Mačvanski upravni okrug, Moravički upravni okrug, Pomoravski upravni okrug, Rasinski upravni okrug, Raški upravni okrug i Šumadijski upravni okrug¹¹.



Slika 7 Oblasti regiona Šumadije i Zapadne Srbije

¹¹ Uredba o nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica. (2009; 2010). Sl. glasnik RS", br. 109/2009 i 46/2010

Iz Tabele 5, može se zaključiti da dominantnu ulogu u izvozu i uvozu regiona ima Šumadijska oblast (49,2% uvoza i 64% izvoza). Slede Zlatiborska oblast (10,7% uvoza i 16,7% izvoza), Moravička oblast (10,4% uvoza i 8,9% izvoza), Kolubarska oblast (9% uvoza i 12,3% izvoza), Mačvanska oblast (7,5% u uvoza i 9,9% u izvoza), Raška oblast (5% u uvoza i 3,4% u izvoza), Rasinska oblast (4,4% uvoza i 5,5% izvoza) i Pomoravska oblast (3,7% uvoza i 4,1% izvoza).

Tabela 5 Teritorijalni raspored spoljnotrgovinske razmene Regiona Šumadije i Zapadne Srbije u 2014, u milijardama dinara (stalne cene 2014)

2014	IZVOZ	UVOZ
Region Šumadije i Zapadne Srbije	403.0298	323.0623
Raška oblast	11.03228	12.05108
Pomoravska oblast	13.07367	14.31294
Rasinska oblast	17.81966	16.2284
Moravička oblast	28.59211	24.1215
Mačvanska oblast	31.99913	29.18478
Kolubarska oblast	39.7709	33.5651
Zlatiborska oblast	53.85748	34.55236
Šumadijska oblast	206.8845	159.0462

U Tabeli 6 data je vremenska serija podataka spoljnotrgovinske razmene Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema oblastima u periodu 2009-2014. Podaci su ilustrovani Slikama 8 i 9.

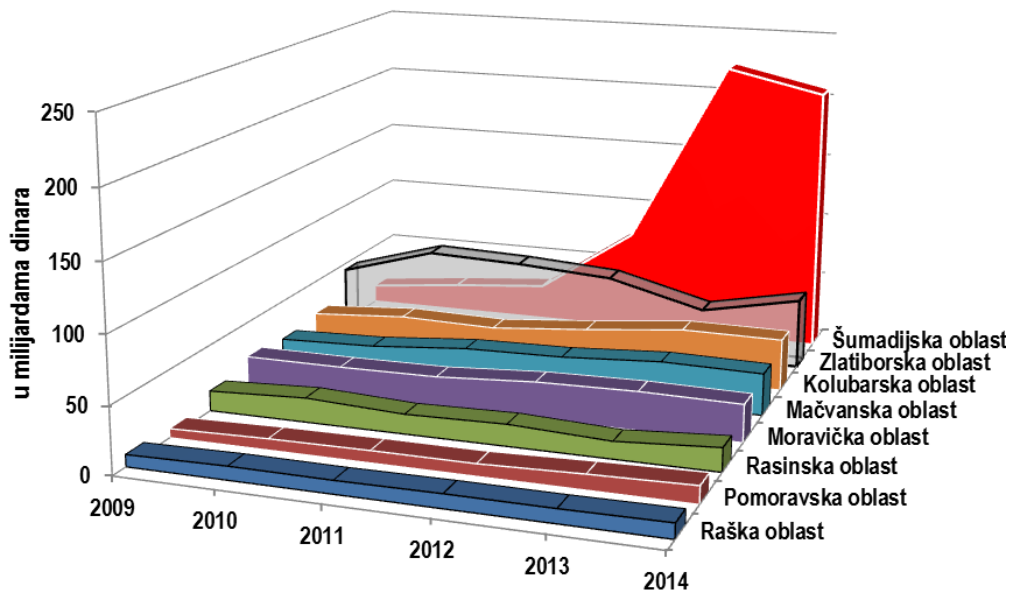
Tabela 6 Spoljnotrgovinska razmena Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema oblastima u periodu 2009-2014. (stalne cene 2014)

	Izvoz					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Raška oblast	8.90	10.10	9.80	10.40	10.35	11.03
Pomoravska oblast	6.76	8.40	9.05	9.05	11.32	13.07
Rasinska oblast	15.24	18.49	14.97	16.48	13.10	17.82
Moravička oblast	23.25	23.13	23.84	28.30	29.60	28.59
Mačvanska oblast	19.25	21.43	27.40	28.74	33.15	32.00
Kolubarska oblast	23.08	27.94	26.36	32.68	40.16	39.77
Zlatiborska oblast	44.36	65.87	63.24	58.19	38.82	53.86
Šumadijska oblast	14.32	21.93	28.18	79.41	223.56	206.88
	Uvoz					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Pomoravska oblast	9.47	8.85	8.67	10.80	12.55	12.05
Rasinska oblast	18.31	20.74	11.06	16.38	10.55	14.31
Raška oblast	14.23	14.60	13.83	15.24	15.98	16.23
Mačvanska oblast	17.07	19.10	20.98	25.90	22.98	24.12
Kolubarska oblast	20.32	21.34	18.30	23.55	28.75	29.18
Moravička oblast	30.58	32.97	33.41	34.44	31.51	33.57
Zlatiborska oblast	33.68	59.69	52.50	44.53	25.06	34.55
Šumadijska oblast	38.77	43.23	67.57	103.03	185.74	159.05

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

Sa Slike 8 se može zaključiti da je tokom posmatranog perioda, postignut rast izvoza skoro u svim oblastima regiona Šumadije i Zapadne Srbije, ali da je više nego dominantan rast izvoza Šumadijske oblasti. Šumadijska oblast, enormno je povećala svoj izvoz od 2009. do 2014, sa 14.32 na 206.88 milijardi dinara, odnosno za 1344.7%. U 2010. izvoz je iznosio 21.93 milijarde dinara,

sto je za 53,14% više nego u 2009, u 2011. je sa vrednoscu od 28.18 milijardi dinara bio za 28,5% veći nego u 2010, a u 2012. je povećan za 181,8% u odnosu na 2011. U 2013, izvoz je povećan za 181,5% u odnosu na 2012, da bi se u 2014. neznatno smanjio za 7,46% u odnosu na 2013.



Slika 8 Izvoz Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po oblastima u periodu 2009-2014.

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

Rast izvoza Šumadijske oblasti u 2012. i 2013. godini je posledica dobrog poslovanja Fijat automobila Srbije, odnosno otpočinjanja izvoza automobila "fijat 500I" na evropsko i severnoamericko tržište¹².

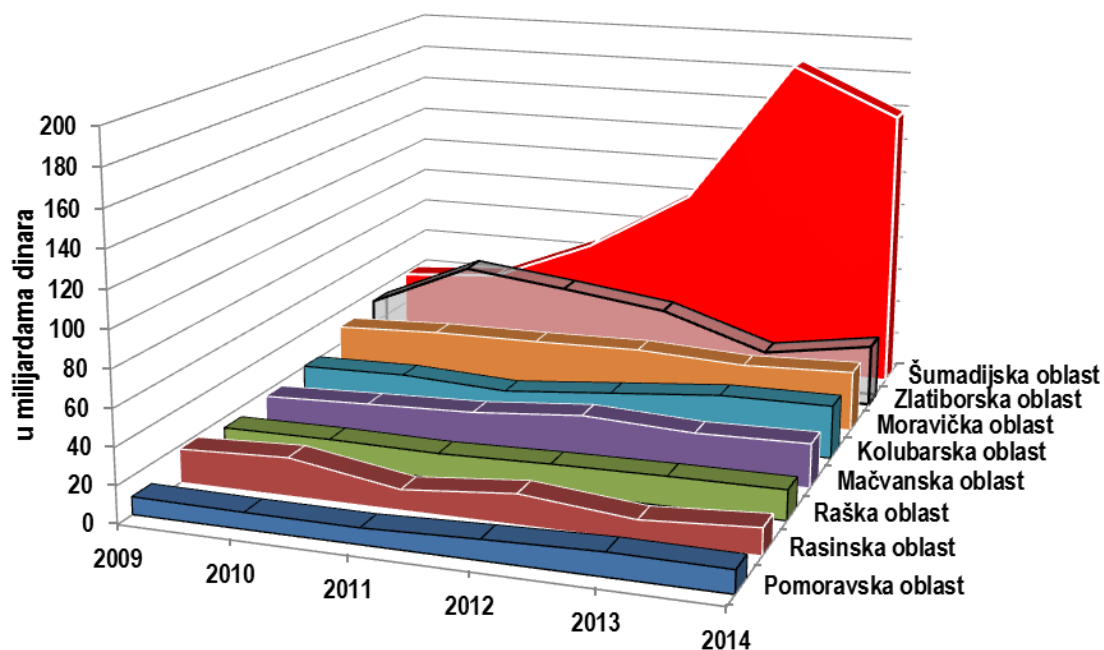
Imajući u vidu da se u ovaj glavni izvozni adut Regiona Šumadije i Zapadne Srbije ugrađuje značajan deo uvoznih komponenti, proizvodnja FAS je doprinela i značajnom porastu uvoza ovog regiona (Slika 9).

Rast uvoza Šumadijske oblasti bio je manji nego rast izvoza, on je povećan sa 38.77 milijarde dinara u 2009. na 159.05 milijarde dinara u 2014. godini, odnosno za 310,24%. U 2010. uvoz je iznosio 43.23 milijarde dinara, sto je za 11,5% više nego u 2009 godini, u 2011. je sa vrednošću od 67.57 milijardi dinara bio za 56,3% veći nego u 2010. godini, a u 2012. je povećan za 52,5% u odnosu na 2011. godinu. U 2013. godini uvoz je povećan za 80,3% u odnosu na 2012. godinu, da bi se u 2014. godini neznatno smanjio za 14,4% u odnosu na 2013. godinu.

U poređenju sa ostalim oblastima, Šumadijska oblast je najviše i izvozila i uvozila.

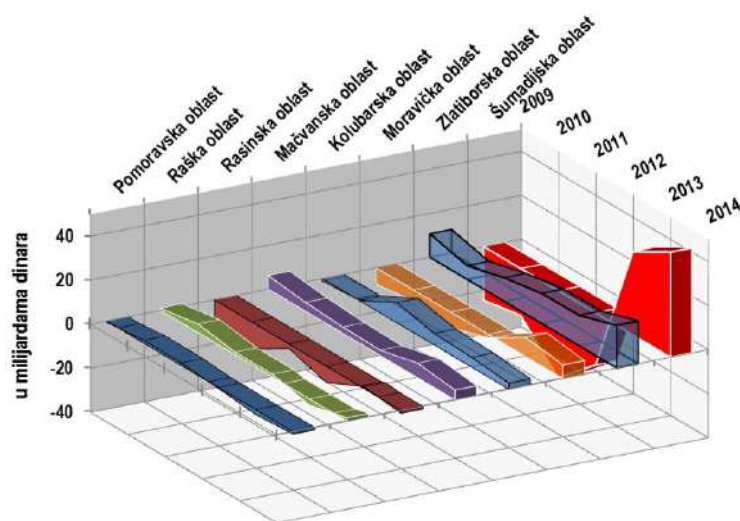
Sa Slike 10 se uočava da tokom posmatranog perioda, pored kontinuiranog spoljnotgovinskog suficita Zlatiborske oblasti i znatno manjih suficita Mačvanske i Kolubarske oblasti, izdvaja se nagli prelazak iz deficita u suficit Šumadijske oblasti u 2013. godini. U poslednje dve godine posmatranog perioda Šumadijska oblast ostvaruje ubedljivo naznačajniji suficit u Regionu Šumadije i Zapadne Srbije.

¹² Stanišić, N., Milovanović G. i Tubić T, (2014). Spoljna trgovina u Šumadijskom regionu U: *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* / redaktori Lj. Maksimović, N. Stanišić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu



Slika 9 Uvoz Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po oblastima u periodu 2009-2014.

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku



Slika 10 Saldo spoljnotrgovinskog bilansa Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po oblastima u periodu 2009-2014, u milijardama dinara

Spoljnotrgovinska razmena Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema veličini preduzeća u periodu 2009-2014. u milijardama dinara

U Tabeli 7 dat je pregled spoljnotrgovinske razmene Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema veličini preduzeća u periodu 2009-2014. godine u milijardama dinara¹³.

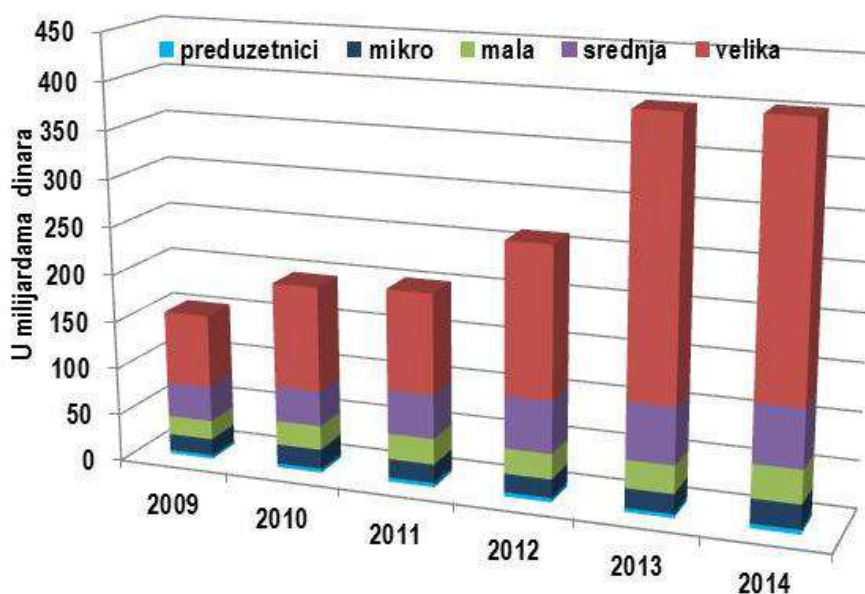
¹³ MSPP sektor obuhvata mikro, mala i srednja preduzeća (MSP) i preduzetnike. Klasifikacija pravnih lica prema veličini u okviru MSP sektora izvršena je prema broju zaposlenih na: mikro preduzeća - broj zaposlenih do 9,

Tabela 7 Spoljnotrgovinska razmena Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema veličini preduzeća u periodu 2009-2014, u milijardama dinara (stalne cene 2014)

		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Preduzetnici	Izvoz	3.8	4	4.4	4.4	4.2	4.9
	Uvoz	4.1	4	4	4.4	3.7	4.2
Mikro	Izvoz	17.7	20.9	19.8	19.7	20.7	25.6
	Uvoz	38.2	25.6	25.7	27.2	28.3	28.6
Mala	Izvoz	20.1	25.4	27	26.5	29.2	35
	Uvoz	31.1	33.9	34.9	43.6	42.1	43.4
Srednja	Izvoz	36.7	37.1	46.1	55.1	59.6	60.8
	Uvoz	48	46	47	58.6	59.5	72.7
Msp	Izvoz	78.2	87.4	97.4	105.7	113.7	126.3
	Uvoz	121.5	109.4	111.7	133.8	133.6	148.9
Velika	Izvoz	77	109.9	105.5	157.5	286.4	276.7
	Uvoz	61	111.1	114.7	140.1	199.5	174.2

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

U periodu 2009-2014, u spoljnotrgovinskoj aktivnosti, prema veličini, dominiraju velika preduzeća. (62,5 % izvoza i 51,3% uvoza) (Slika 10, Slika 11).

**Slika 11** Izvoz Regiona Šumadije i Zapadne Srbije, prema veličini preduzeća, u periodu 2009-2014.

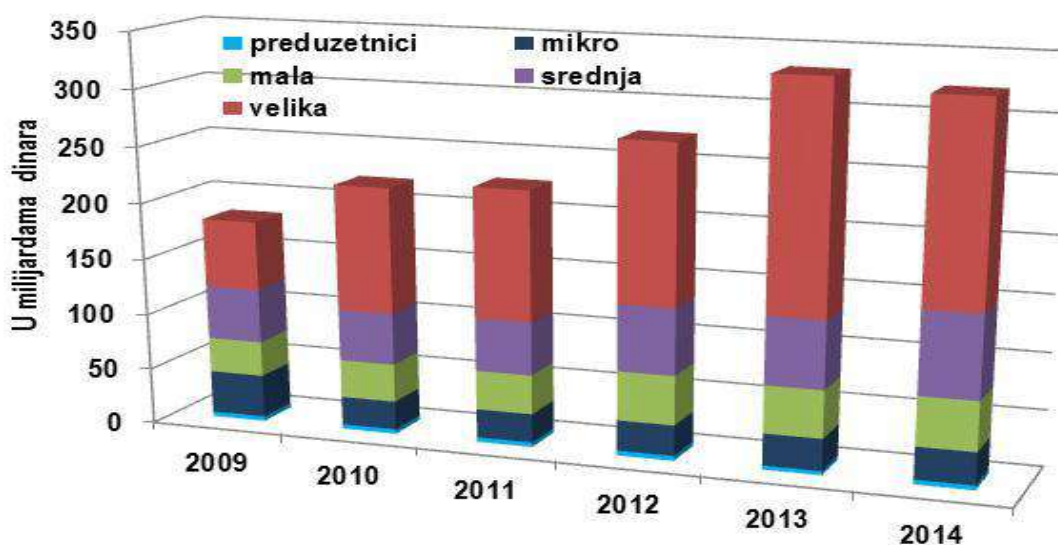
Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

Iz Tabele 8 se može zaključiti da tokom posmatranog perioda MSPP sektor, pokazuje trend pada svog procentualnog učešća u izvozu Regiona Šumadije i Zapadne Srbije, (iako u apsolutnim iznosima raste); takođe, primećuje se i snažan trend rasta udela sektora velikih preduzeća u izvozu (kako procentualno tako i u apsolutnim iznosima).

mala preduzeća - broj zaposlenih 10-49 i srednja preduzeća - broj zaposlenih 50-249. Preduzetnici (radnje), kao fizička lica koja samostalno obavljaju delatnost.

Tabela 8 Procentualno učešće u izvozu Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema veličini preduzeća u periodu 2009-2014.

	preduzetnici	mikro	mala	srednja	mspp	velika
2009	2.4%	11.4%	12.9%	23.6%	50.4%	49.6%
2010	2.1%	10.6%	12.9%	18.8%	44.3%	55.7%
2011	2.2%	9.8%	13.3%	22.7%	48.0%	52.0%
2012	1.7%	7.5%	10.1%	20.9%	40.2%	59.8%
2013	1.0%	5.2%	7.3%	14.9%	28.4%	71.6%
2014	1.2%	6.4%	8.7%	15.1%	31.3%	68.7%

**Slika 12** Uvoz Regiona Šumadije i Zapadne Srbije, prema veličini preduzeća, u periodu 2009-2014.

Izvor: Autori, na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

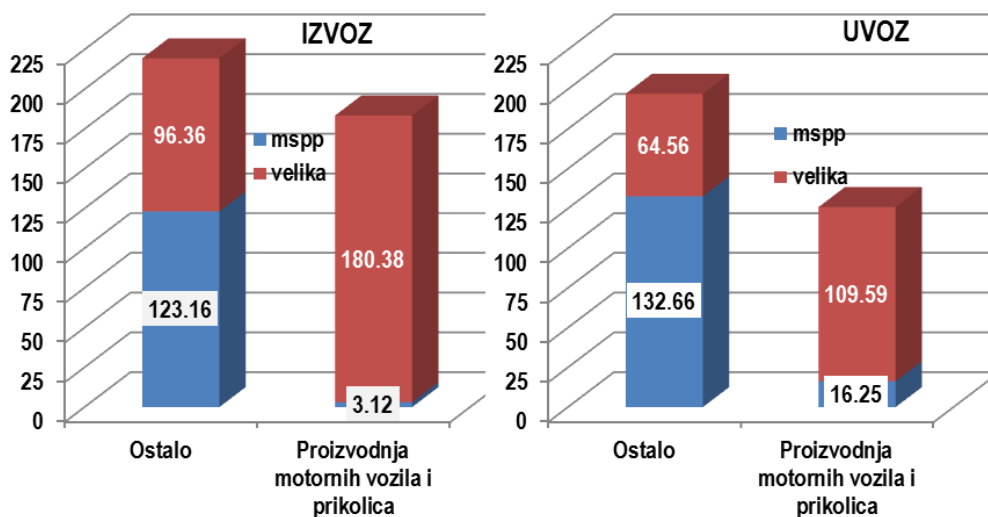
Po pitanju učešća u uvozu Regiona Šumadije i Zapadne Srbije do 2013. godine, postojao je trend rasta velikih preduzeća i trend pada MSPP sektora. Međutim, gledajući ceo posmatrani period, sektor MSPP i sektor velikih preduzeća su sa svojim učešćem u uvozu Regiona Šumadije i Zapadne Srbije skoro izjednačeni. Prednost velikih preduzeća je manja od 3% u poređenju sa MSPP sektorom.

Tabela 9 Procentualno učešće u uvozu Regiona Šumadije i Zapadne Srbije prema veličini preduzeća u periodu 2009-2014.

	preduzetnici	mikro	mala	srednja	mspp	velika
2009	2.3%	20.9%	17.1%	26.3%	66.6%	33.4%
2010	1.8%	11.6%	15.4%	20.8%	49.6%	50.4%
2011	1.8%	11.4%	15.4%	20.8%	49.3%	50.7%
2012	1.6%	9.9%	15.9%	21.4%	48.8%	51.2%
2013	1.1%	8.5%	12.6%	17.9%	40.1%	59.9%
2014	1.3%	8.9%	13.4%	22.5%	46.1%	53.9%

Struktura uvoza i izvoza Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po podsektorima i veličini preduzeća u 2014.

U 2014, skoro 1/2 izvoza (45,6%) i više od trećine uvoza 39%, Regiona Šumadije i Zapadne Srbije je realizovano u okviru samo jednog podsektora: Proizvodnja motornih vozila i prikolica. Zanimljivo je da i kod izvoza i kod uvoza ubedljivo prevladaju velika preduzeća što se vidi na Slici 12.



Slika 13 Struktura izvoza Regiona Šumadije i Zapadne Srbije po podsektorima i veličini preduzeća u 2014. (u milijardama dinara)

Zaključak

Posmatrano prema regionima, može se zaključiti da je Vojvodina najveći izvoznik u Republici Srbiji u celom posmatranom periodu, a da najjači trend rasta izvoza pokazuje region Šumadije i Zapadne Srbije (koji je po obimu u 2013. i 2014. samo neznatno manji od izvoza Vojvodine), tako da je posle Vojvodine, region Šumadije i Zapadne Srbije najveći izvoznik u Republici Srbiji. Najmanji izvoz ostvaruje region Južne i Istočne Srbije. Beogradski region je najveći uvoznik u Republici Srbiji u celom posmatranom periodu, a Vojvodina je na drugom mestu. Najjači trend rasta uvoza pokazao je region Šumadije i Zapadne Srbije, ali je to opravdano i najvećim trendom rasta izvoza. Najmanji uvoz ostvaruje region Južne i Istočne Srbije.

Što se tiče spoljnotrgovinskog salda, jedino region Šumadije i Zapadne Srbije u poslednje dve godine pokazuje značajan spoljnotrgovinski suficit.

Posmatrano po oblastima, Šumadijska oblast je najviše i izvozila i uvozila, u poredenju sa ostalim oblastima, regiona Šumadije i Zapadne Srbije,

U posmatranom periodu, u spoljnotrgovinskoj aktivnosti regiona Šumadije i Zapadne Srbije, prema veličini, dominiraju velika preduzeća.

U 2014. godini, skoro 1/2 izvoza (45,6%) i više od trećine uvoza 39%, Regiona Šumadije i Zapadne Srbije je realizovano u okviru samo jednog podsektora: Proizvodnja motornih vozila i prikolica.

Reference

1. Choudhri, E., Hakura, D. (2000). International Trade and Productivity Growth: Exploring the Sectoral Effects for Developing Countries. *IMF Working Paper*. WP/00/17.
2. Cvetanović, S., Filipović, M., Nikolić, M i Belović D. (2015) Endogenous growth theory and regional development policy, *Spatium*. o. 34, December, pp. 10-17.
3. Despotović D (2014). Konkurentnost privrede grada Kragujevca, U: *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* / redaktori Ljiljana Maksimović, Nenad Stanišić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
4. Dowrick, S., Golley, J. (2004). Trade Openness and Growth: Who Benefits? // *Oxford Review of Economic Policy*. 20(1), 38-56.
5. Nedić, V. i Despotović, D. (2014). Komparativna analiza konkurentnosti regiona Republike Srbije u periodu 2005-2013. godine, *Četvrti simpozijum: Regionalne disproporcije u razvoju Srbije, migracije i demografska reprodukcija*, Centar za naučna istraživanja SANU, Niš.
6. Nikolić, G. (2005). Uticaj Spoljne trgovine na ekonomski rast. *Ekonomski anali*. 165, 145-164.
7. Romer, D.; Frankel, A. (1999). Does Trade Cause Growth?. *The American Economic Review*. 89(3), 379-399.
8. Stanišić, N., Milovanović G. i Tubić T, (2014). Spoljna trgovina u Šumadijskom regionu U: *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* / redaktori Ljiljana Maksimović, Nenad Stanišić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
9. Uredba o nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica (2009) "*Sl. glasnik RS*", br. 109/2009
10. Uredba o nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica (2010) "*Sl. glasnik RS*", br. 46/2010

EFEKTI ULASKA STRANIH KORPORACIJA NA EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Ljiljana Maksimović* i Milan Kostić**

Apstrakt: U brojnim ekonomskim analizama nema ubedljivih primera koji bi potvrdili tezu da su strane investicije u potpunosti razvile zemlju primaoca investicija, ili pak značajno doprinele njenom razvoju. Dominira stav da strane korporacije investiraju u određene grane zbog profita koji se ostvaruje zahvaljujući niskim troškovima radne snage i sirovina ili monopolskoj poziciji u grani. U ovom radu se polazi od sledećih istraživačkih hipoteza. Prva istraživačka hipoteza glasi: da bi se izmerio neto ekonomski efekat poslovanja stranih kompanija za domaću privredu, treba izračunati razliku između izvoza i uvoza tih kompanija. Ovako postavljena hipoteza se bazira na činjenici da su brojne privredne grane u Republici Srbiji devastirane, da je uništeno oko 35 industrijskih kompleksa, i da se razvoj privrede bazira na prilivu stranih direktnih investicija i njihovom izvoznom potencijalu. Druga istraživačka hipoteza od koje se polazi u radu jeste da priliv stranog kapitala ima veoma mali efekat na ekonomski razvoj, jer je razlika između izvoza i uvoza u pojedinim granama i regionima, veoma mala. Ova hipoteza je testirana na privredi regiona Šumadije i Pomoravlja.

Ključne reči: strane direktne investicije, devastirana privreda, spoljno-trgovinski deficit

Uvod

Strane direktne investicije (SDI) su veoma značajan segment ekonomije jedne zemlje. Dominira mišljenje da one doprinose bržem ekonomskom razvoju jedne ekonomije i da je potrebno da ih države privlače u što većoj meri. Međutim, novija shvatanja SDI ne idu toliko u prilog tezi da su one generator bržeg ekonomskog razvoja, tako da danas ne postoji jedinstven stav o efektima SDI na ekonomski rast i razvoj zemalja primaoca. To je i razumljivo jer svaka zemlja ima specifičnosti koje opredeljuju efekte stranog kapitala. Takođe, postoji i jasna razlika između makroekonomskog i mikroekonomskog stava o efektima SDI. Na jednoj strani, makroekonomski pristup govori o pozitivnoj vezi između SDI i ekonomskog rasta i razvoja, dok mikroekonomski pristup ima negativan stav o ovom odnosu. (Carkovic, Levine, 2002) Poseban problem u analizi efekata SDI predstavljaju regionalne nejednakosti u prilivu SDI, koje su česta pojava u tranzicionim ekonomijama.

Polazeći od svega napred navedenog u radu su analizirani efekti SDI na ekonomski razvoj jednog regiona Republike Srbije, konkretno regiona Šumadije i Pomoravlja koji čine opštine Kragujevac, Aranđelovac, Batočina, Knić, Lapovo, Rača i Topola, kao delovi Šumadijskog okruga i opštine Jagodina, Paraćin, Čuprija, Svilajnac, Rekovac i Despotovac, kao delovi Pomoravskog okruga. Analiza efekata SDI biće izvršena kroz sagledavanje odnosa izvoza i uvoza celokupnog analiziranog regiona i pojedinačnih kompanija, najvećih izvoznika iz regiona.

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

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

Strane direktne investicije u Republici Srbiji

Ulazak stranog kapitala u privredu Republike Srbije je skroman. Tako je neto priliv u 2014. godini iznosio oko 2 milijarde evra, a u 2015. godini oko 2,3 milijarde evra što je značajno manje u odnosu na period 2006-2008. godina kad je bio preko 4 milijarde evra (Tabela 1).

Tabela 1 Neto priliv stranih direktnih investicija (SDI) u Srbiju u period od 2001. do 2015.

Godine	Vrednost neto priliva SDI u milionima USD
2001	177,44
2002	490,64
2003	1.466,99
2004	958,50
2005	1.577,04
2006	4.255,70
2007	4.423,93
2008	4.055,65
2009	2.928,88
2010	1.693,33
2011	4.929,90
2012	1.276,10
2013	2.059,70
2014	1.999,52
2015	2.345,15

Izvor: http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=RS&name_desc=true, preuzeto 09.12.2016.

Očekivanja o obimu priliva stranih investicija u privredi Republike Srbije nisu se ostvarila. Iznos investicija nije značajan u poređenju sa zemljama u okruženju, koje su postale članice Evropske unije. Strani kapital je prevashodno bio usmeren ka sektoru finansijskih usluga (bankama, osiguranju), nekretninama, monopolima i akciznoj robi, a vrlo malo ka devastiranim sektorima u kojima je mogla da se proizvodi roba za izvoz.

Ono što posebno karakteriše priliv stranih direktnih investicija u Srbiju je i njihova neadekvatna disperzija između regiona. U periodu od 2001. do 2013. godine oko 46% vrednosti SDI je otišlo u Grad Beograd, 35% u Vojvodinu, 11% u Južnu i Istočnu Srbiju, a nešto manje od 10% u Šumadiju i Zapadnu Srbiju. Tokom prvih godina tranzicije strani kapital je dolazio pretežno u Beograd, da bi se u kasnijem periodu usmerio i prema drugim regionima. Međutim, Srbiju i dalje karakteriše visoka neravnomernost u regionalnoj distribuciji vrednosti SDI. (Makojević, Kostić, 2014).

Spoljnotrgovinska robna razmena Republike Srbije

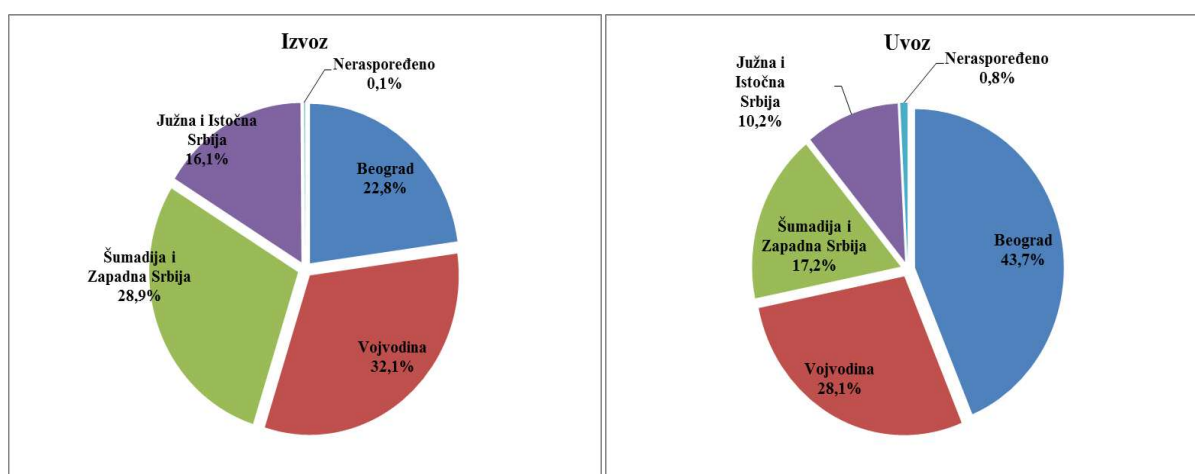
Deficit robne razmene je očigledno trajno obeležje srpske privrede. Privreda Srbije je uvezno zavisna i nedovoljno konkurentna. Uništavanje domaće industrije u procesu privatizacije nije bilo praćeno ni veličinom ni strukturom stranih ulaganja. Iako postoji tendencija smanjenja spoljnotrgovinskog deficita, on je veliki, tako da je u 2015. godini iznosio 3,6 milijardi dolara.

Tabela 2 Spoljnotrgovinski deficit Srbije u periodu 2007-2015.

Godine	Deficit u milionima USD
2007	-10.130,49
2008	-12.792,18
2009	-7.028,13
2010	-6.267,80
2011	-7.416,97
2012	-7.111,02
2013	-5.109,74
2014	-4.838,24
2015	-3.625,58

Izvor: <http://data.worldbank.org/indicator/BN.GSR.GNFS.CD?locations=RS>, preuzeto 12.12.2016.

U periodu januar-decembar 2015. godine izvezeno je robe u vrednosti od 12.028,4 miliona evra, a uvezeno je robe u vrednosti od 16.392,8 miliona evra. Pokrivenost uvoza izvozom je bila 73,4%. Posmatrano po regionima, najveće učešće u izvozu Srbije je imao Region Vojvodine (32,1%), zatim Region Šumadije i Zapadne Srbije (28,9 %), Beogradski region (22,8%), Region Južne i Istočne Srbije (16,1%), a oko 0,1% izvoza je nerazvrstano po teritoriji (Slika 1). U istom periodu najveće učešće u uvozu je imao Beogradski region (43,7%), zatim region Vojvodine (28,1%), Region Šumadije i Zapadne Srbije (17,2%), Region Južne i Istočne Srbije (10,2%), dok 0,8% uvoza nije razvrstano po teritoriji (Slika 1).

**Slika 1** Regionalna struktura izvoza i uvoza u Srbiji u 2015.

Izvor: <https://www.google.rs/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=spoljno+trgovinska+aktivnost+regiona+sumadije+pomoravlja>, Regionalna privredna komora Novi Sad, preuzeto 12.12.2016.

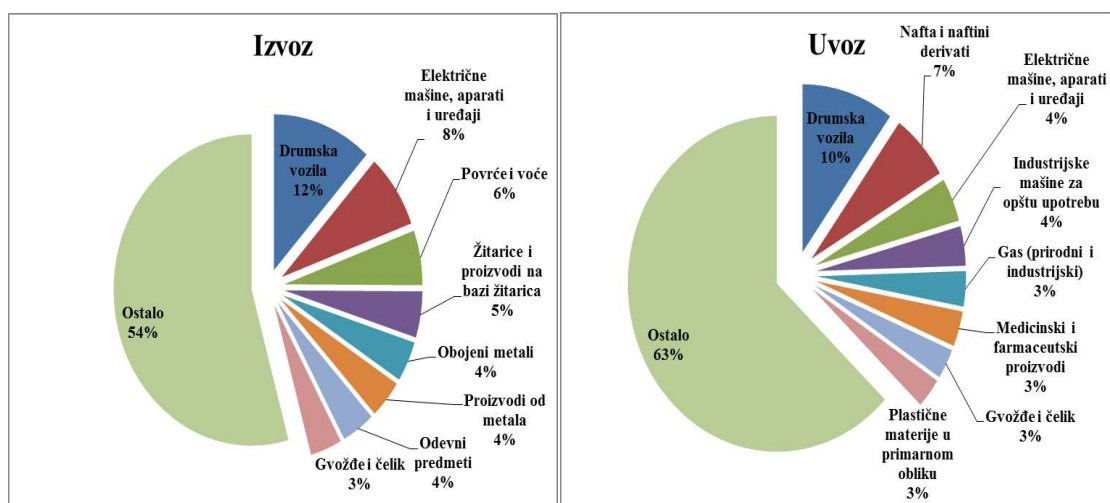
Ako uporedimo podatke o izvozu po regionima u 2015. godini sa prilivom SDI u periodu od 2001. do 2013. godine, možemo uočiti izvesne specifičnosti vezane za efekte SDI. Tako se u Grad Beograd sliva 46% SDI, a ovaj region učestvuje u ukupnom izvozu sa 22,8%. Na drugoj strani, oko 10% SDI je došlo u region Šumadije i Zapadne Srbije u periodu od 2001. do 2013. godine, a ovaj region je učestvovao sa 28,9% u izvozu Srbije u 2015. godini. Ovo govori o tome da su strana ulaganja van Grada Beograda mnogu produktivnija, a razlog za to je što su vezana pretežno za ulaganja u proizvodnju razmenjivih dobara, odnosno proizvodnu delatnost. Ovo je

dokaz da ulaganja u nerazmenjiva dobra (usluge finansijskog sektora, pre svega) nisu dala rezultate kakvi su očekivani, pa je i izvoz regiona (Grad Beograd), gde su ovakva ulaganja bila dominantna, bio manji od ostatka zemlje.

Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije u izvozu su u 2015. godini bili Italija, Nemačka, Bosna i Hercegovina, Rumunija i Ruska Federacija, a u uvozu, Nemačka, Italija, Ruska Federacija, Kina i Mađarska. Što se tiče regionalnih integracija, prva po značaju kao spoljnotrgovinski partner Srbije jeste Evropska unija, koja je u 2015. godini učestvovala sa 63,8% u ukupnoj razmeni Srbije. Druga regionalna integracija sa kojom Srbija ima veliku spoljnotrgovinsku razmenu jeste CEFTA, sa kojom Srbija ima suficit u razmeni. On je rezultat izvoza pre svega poljoprivrednih proizvoda (žitarica i proizvoda od njih), pića, proizvoda od metala i raznih gotovih proizvoda. U uvozu iz ove grupe zemalja najviše su zastupljeni gvožđe i čelik, kameni ugalj i briketi, povrće i voće, medicinski i farmaceutski proizvodi. Pokrivenost uvoza izvozom u zemlje CEFTA u 2015. godini iznosio je 331%. (<https://www.google.rs/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=spoljno+trgovinska+aktivnost+regiona+sumadije+pomoravlja>, Regionalna privredna komora Novi Sad, preuzeto 12.12.2016. god.)

Analizirajući strukturu izvoza Republike Srbije, može se zaključiti da su prvih pet grupa proizvoda: drumaska vozila sa 11,7% učešća, električne mašine, aparati i uređaji sa 7,7%, povrće i voće sa 5,7%, žitarice i proizvodi na bazi žitarica (4,8%), obojeni metali (4,2%), što čini 34,1% ukupnog izvoza. Zatim, slede proizvodi od metala sa 4% učešća, odevni predmeti (3,9%), gvožđe i čelik (3,7%) i ostalo (54,3%). Što se tiče strukture uvoza, dominira uvoz drumskih vozila (10%), sledi uvoz nafte i naftnih derivata i srodnih proizvoda (6,5%), zatim sledi uvoz električnih mašina, aparata i uređaja (4,2%), industrijskih mašina za opštu upotrebu (3,8%), gasa (prirodnog i industrijskog) sa 3,4%, medicinskih i farmaceutskih proizvoda (3,4%), gvožđa i čelika (2,9%), plastičnih materija u primarnim oblicima (2,9%) i ostalih proizvoda sa 62,9%. ([http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/\(SRP\)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja\(1\).pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/(SRP)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja(1).pdf), sajt Ministarstva finansija R. Srbije, preuzeto 12.12.2016. god.)

Veliki deo izvoza (oko 54,3%) i uvoza (62,9%), svrstan je u grupu ostalo, pa se ne može zaključiti u kojim granama postoje izvozni potencijali kao i u kojim granama postoji mogućnost supstitucije uvoza domaćom proizvodnjom.



Slika 2 Sektorska struktura izvoza i uvoza Srbije u 2015.

Izvor: [http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/\(SRP\)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja\(1\).pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/(SRP)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja(1).pdf), sajt Ministarstva finansija R. Srbije, preuzeto 12.12.2016.

Prema zvaničnim podacima, ukupna vrednost izvoza 15 najvećih izvoznika u 2015. iznosila je 3,5 milijardi evra. Pregled najvećih izvoznika je dat u Tabeli 3.

Tabela 3 Pregled 15 najvećih izvoznika u Srbiji u 2015.

Naziv izvoznik	Izvoz u milionima EUR
FCA Srbija d.o.o.	1.178,80
Železara Smederevo	319,00
Tigar Tyres	291,00
Naftna Industrija Srbije	273,50
Gorenje	179,50
Tetra Pak Production	178,50
Hemofarm	153,50
Philip Morris Operation	153,00
HIP-Petrohemija	152,20
Yura Corporation	135,90
Jugoimport – SDPR	116,30
Impol Seval	106,40
Leoni Wiring Systems Southeast	103,20
Ball Pakovanja Evropa Beograd	96,60
Grundfos Srbija	95,00

Izvor: [http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20januar/\(SRP\)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja.pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20januar/(SRP)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja.pdf), preuzeto 12.12.2016.

Bez obzira na to što se čini da je izvoz 15 najvećih izvoznika veliki, njihov doprinos bilansu spoljne trgovine i platnom bilansu zemlje je skroman. Tako je, na primer, za prvih 10 meseci 2015. godine neto devizni priliv deset preduzeća, koja su najveći izvoznici, iznosio samo oko 27 miliona evra. Najveći izvoznik u Srbiji je Fiat Automobili Srbija (FCA) koji je u 2015. godini izveo proizvoda u vrednosti od 1.178,8 miliona evra, sledi Sartid iz Smedereva koji je izveo robu u vrednosti 319 miliona evra.

Efekat stranih direktnih investicija je očigledan u veličini izvoza motornih vozila, koji je u 2015. godini iznosio 1,8 milijardi evra. U 2015. godini je istovremeno smanjen uvoz delova za automobilsku industriju, pri čemu je porastao izvoz proizvođača auto-komponenti, čija je proizvodnja skoro u celosti namenjena inostranom tržištu. Takođe, efekti ranijih stranih direktnih investicija u prerađivačku industriju Republike Srbije se vide i u rastu izvoza električnih mašina i opreme, duvana, papirne i kartonske ambalaže, tekstilnih proizvoda i nameštaja. ([http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/\(SRP\)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja\(1\).pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/(SRP)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja(1).pdf), sajt Ministarstva finansija R. Srbije, preuzeto 12.12.2016. god.)

Deindustrijalizacija kao faktor nedovoljne atraktivnosti za strane investitore

Tranzicija privrede Srbije traje veoma dugo i s pravom se ovakvo stanje može okarakterisati kao tranzicionizam. Najpogubnija posledica nezavršene privatizacije, koju je odlikovala ogromna korupcija i netransparentnost, jeste deindustrijalizacija srpske privrede. Srbija ne raspolaže proizvodnim kapacitetima u brojnim granama industrije, što sprečava dolazak korporacija sa tehnološki naprednom tehnologijom i proizvodnjom koja stvara veliku novostvorenu vrednost. U prilog ovome govori podatak da je doprinos industrije BDP u 1989. godine bio 30%, a od 2012. godine se to učešće kreće oko 15%. U industriji je tada radilo više od milion radnika, a danas svega 300.000.

Potvrđuje se mišljenje da se ekonomska politika Srbije ne sme oslanjati isključivo na strani kapital, bilo da su to investicije transnacionalnih korporacija, krediti međunarodnih finansijskih

institucija ili drugih zemalja, ulaganja investicionih fondova i banaka koje kupuju državne obveznice. Novi model rasta srpske privrede mora biti zasnovan na industrijalizaciji, na poboljšanju investicionog ambijenta, na modernizaciji i intenziviranju poljoprivredne proizvodnje i prerađivačke industrije.

Efekat prelivanja na privredu zemlje primaoca SDI (*spillover*)

Strane direktne investicije mogu da ostvare pozitivan efekat na zemlju primaoca, ali samo ako postoje pretpostavke za pozitivno prelivanje (*spillover*). Ako privreda ne može da razvije svoj tehnološki potencijal i ako nema kapaciteta da apsorbuje savremenu tehnologiju, pozitivno prelivanje će izostati. Deindustrijalizacija srpske privrede i propadanje oko 35 industrijskih kompleksa u privredi Srbije, značajno je smanjilo njen apsorpcioni kapacitet. Da bi se ostvario pozitivan efekat prelivanja, trebalo bi da, kao prvo, u granama u koje ulazi strani kapital, postoje domaće firme i kao drugo, da su one sposobne da prihvate znanje koje mogu da pruže strane korporacije. U slučaju da strana korporacija poseduje novu tehnologiju, nove načine njenog korišćenja, efikasan način organizacije i upravljanja, i ukoliko osoblje, obučeno u stranoj firmi, prelazi u domaće firme, noseći sa sobom stečena znanja i veštine, tada postoji pozitivno prelivanje. Pozitivno prelivanje postoji i u slučaju da domaće firme postaju podugovarači strane korporacije u vertikalnom lancu ponude, te su primorane da stiču nova znanja i veštine, najčešće preko obuke ili tehničke pomoći.

U uslovima devastirane srpske privrede veoma je zastupljen negativan efekat prelivanja. Strana korporacija istiskuje sa domaćeg tržišta domaće firme i slabi domaću bazu snabdevača, čime učvršćuje svoju dominantnu, najčešće monopolnsku poziciju. Domaće firme u grani gube tržišnu utakmicu jer ostaju sa viškom kapaciteta, niskom produktivnošću i niskom profitabilnošću. Dolazak stranih korporacija nije praćen značajnijim porastom zaposlenosti. Radnici u stranim kompanijama nisu zaštićeni sindikalnim organizovanjem i kod njih je prisutan snažan osećaj socijalne nesigurnosti. Sve ovo govori o negativnom uticaju ulaska stranih kompanija. Naravno, bez ulaska stranih kompanija nije moguć razvoj jedne ekonomije u uslovima ubrzane globalizacije, ali je neophodno stvoriti uslove da se povećaju pozitivne a smanje negativne posledice njihovog ulaska i poslovanja na domaćem tržištu.

Spoljno trgovinska aktivnost korporacija u Šumadiji i Pomoravlju

Region Šumadije i Pomoravlja jeste centralni deo Republike Srbije. Privreda ovog regiona u potpunosti odslikava efekte procesa tranzicije čitave srpske privrede. Privatizacije velikog broja firmi su bile sporne, koruptivne i netransparentne i imale su za ishod propadanje brojnih industrija. U najvećem i najrazvijenijem gradu ovog regiona, ugašena je tekstilna industrija (22 decembar), deo metaloprerađivačke industrije (Industrija Filip Kljajić), mesna industrija, prerada kože, građevinska industrija, velike trgovinske kompanije (TPSrbija, Metalservis), u sferi saobraćaja (Autosaobraćaj Kragujevac) i brojne druge, manje korporacije. U ostalim opštinama ovog regiona situacija je slična, propadale su i veliki poljoprivredni i prerađivački kombinati poput AIK iz Jagodine i šećerane iz Čuprije, jedine u centralnoj Srbiji. Propadanje domaćih kompanija u brojnim granama nije bilo praćeno osnivanjem novih firmi, a strana ulaganja nisu bila dovoljna da značajnije podignu proizvodni i izvozni potencijal ovog regiona.

Za grad Kragujevac i Šumadiju i Pomoravlje jedna od najznačajnijih investicija bilo je zajedničko ulaganje FCA i Republike Srbije. Zahvaljujući tom zajedničkom ulaganju, FCA je najveći izvoznik ovog regiona, koji je u 2015. godini izveo robe u vrednosti 1.178,8 miliona

evra. Međutim, ova kompanija je i veliki uvoznik sa domaćom komponentom u izvozu od svega 35%.

([http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/\(SRP\)%20Tekuca%20makroe%20konomska%20kretanja\(1\).pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/(SRP)%20Tekuca%20makroe%20konomska%20kretanja(1).pdf), sajt Ministarstva finansija R. Srbije, preuzeto 12.12.2016. god.)

Ugovorom o zajedničkom ulaganju Fiat-a i države Srbije u jesen 2008. godine precizirano je da će u zajedničkoj kompaniji Fiat učestvovati sa 67% a vlada Srbije sa 33%. Početna investicija Fiat-a bila je oko 700 miliona evra, dok je učešće Srbije bilo oko 300 miliona evra (u novcu i poreskim i drugim olakšicama). Pojedini analitičari smatraju da su državne subvencije ovoj kompaniji iznosile koliko i subvencije svim drugim preduzećima zajedno. Uz to, Fiat je direktno otvorio u prvoj godini 2000 radnih mesta, dok su druge kompanije, koje su iskoristile državne subvencije, otvorile ukupno 50000 radnih mesta. Neke procene govore da je radno mesto u Fiat-u plaćeno 25 puta više nego u drugim kompanijama. Do danas je u Fiat, tj. FCA, uloženo 1,3 milijardi evra i pretpostavlja se da je zadržano učešće Srbije od 33%. Republika Srbija je svake godine uplaćivala Fiat-u oko 50 miliona evra, čime je plaćala socijalno i zdravstveno osiguranje zaposlenih u ovoj kompaniji, kao i subvencije za novootvorena radna mesta u njoj. Komercijalni odnos države Srbije i Fiat-a ograničen je na 10 godina i prestaje krajem 2018. godine. Nakon isteka ugovornog roka, ugovorne strane mogu da prodaju svoj udeo u zajedničkoj kompaniji, s tim da vlasnik ima pravo preče kupovine. Kako se približava navedeni rok, raste neizvesnost o sudbini ove kompanije. Neki analitičari, koji se bave analizom tržišta automobila i globalnom strategijom kompanija koje se bave proizvodnjom automobila, procenjuju da će FCA prodati svoj deo državi Srbiji a da će ona kompaniju ponuditi nekom drugom kupcu. (<http://www.politika.rs/sr/clanak/362934/Fijat-sediste-seli-u-Holandiju-da-li-ostaje-u-Srbiji>, preuzeto 20.12.2016. god.)

Privredna komora Kragujevca je evidentirala da je za 11 meseci u 2015. godine privreda Šumadije i Pomoravlja ostvarila 3,3 milijarde dolara spoljnotrgovinske razmene, pri čemu je izvoz iznosio 1,9 milijardi dolara a uvoz 1,4 milijarde dolara, a suficit oko 500 miliona dolara. U ovom regionu u 2015. godini najveći izvoznici su bili FCA, Yura Corporation iz Rače, Peštan iz Aranđelovca, Panasonic Lighting devices iz Svilajнца i Forma ideale iz Kragujevca. (<https://www.google.rs/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=spoljno+trgovinska+aktivnost+regiona+sumadije+pomoravlja>, preuzeto 13.12.2016. godine)

Na bazi podataka dobijenih od odgovornih rukovodilaca kompanija regiona Šumadije i Pomoravlja, za prvih šest meseci 2016. godine kao najveći izvoznik izdvaja se FCA sa 746 miliona dolara, ali i kao najveći uvoznik sa 449 miliona dolara (Tabela 4).

Druga kompanija po vrednosti izvoza jeste kompanija Yura, uz napomenu da se izvoz i drugih pogona Yure prikazuju u bilansu Yura Corporation Rača. U tabeli u kojoj su navedeni najveći izvoznici, uočava se da su neto uvoznici kompanije Agromarket i Kronošpan Lapovo. Među najvećim neto izvoznicima su, pored stranih kompanija, i domaće kompanije, Milanović Inženjering, Zastava oružje, Forma ideale, Peštan Aranđelovac, Banja Komerc Bekament Aranđelovac i Holding Kablovi Jagodina.

Razlika vrednosti izvoza i uvoza 16 kompanija, najvećih izvoznika u regionu Šumadije i Pomoravlja, iznosi oko 420 miliona dolara, što govori o tome da je ovaj region u prvoj polovini 2016. godine bio neto izvoznik.

Potencijali regiona Šumadije i Pomoravlja nisu iskorišćeni ni u metaloprerađivačkoj industriji, ni u primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji ni u prerađivačkoj industriji. Veličina obradivih površina, povoljna klima za gajenje žitarica, voća, povrća, pružaju velike mogućnosti za proizvodnju, preradu i izvoz znatno veće količine svih poljoprivrednih kultura. Država bi

trebalo da subvencijama prevashodno podstakne domaće proizvođače na veću produkciju u poljoprivredi i da, u saradnji sa lokalnom upravom, donese strategiju privlačenja stranih investicija u ovu oblast.

Tabela 4 Najveći izvoznici u regionu Šumadije i Pomoravlja u prvih šest meseci u 2016.

Naziv kompanije	Izvoz u mil. dolara	Uvoz u mil. dolara	Razlika
FCA SRBIJA KRAGUJEVAC	746,3	449,0	297,3
YURA CORPORATION RAČA	120,5	41,0	79,5
PEŠTAN ARANDJELOVAC	26,4	23,5	2,9
PANASONIK LIGHTING DEVICES SERBIA SVILAJNAC	19,6	0,2	19,4
AGROMARKET KRAGUJEVAC	13,3	29,8	-16,5
FORMA IDEALE KRAGUJEVAC	11,8	4,9	6,9
KRONOŠPAN LAPOVO	10,5	12,8	-2,3
CONFEZIONI ANDREA SERBIA JAGODINA	10,1	6,0	4,1
GRAH AUTOMOTIVE BATOČINA	8,8	6,3	2,5
MILANOVIĆ INŽINJERING KRAGUJEVAC	8,6	5,2	3,4
ZASTAVA ORUŽJE KRAGUJEVAC	8,5	1,3	7,2
BANJA KOMERC BEKAMENT ARANDJELOVAC	8,3	7,1	1,2
HOLDING KABLOVI JAGODINA	6,8	2,9	3,9
FORI TEHTILE SER			
(ZASTAVA TAPACIRNICA) KRAGUJEVAC	6,5	4,7	1,8
WACKER NEUSON KRAGUJEVAC	6,1	2,0	4,1
MOBILTURI JAGODINA	5,7	2,6	3,1

Zaključak

Ne postoji jedinstven stav o efektima stranih direktnih investicija na ekonomski rast i razvoj zemlje primaoca. To je i razumljivo, jer svaka zemlja pojedinačno ima specifičnosti koje opredeljuju efekte stranog kapitala. Antevski (2009) navodi da efekti stranog kapitala zavise od odnosa primarnog, sekundarnog i tercijarnog sektora u zemlji, od investicionog miksa, politike industrijalizacije, urbanizacije i modernizacije pojedinih sektora. Dogru (2012), analizirajući 54 zemlje iz različitih regiona u periodu 1995-2011, zaključuje da priliv SDI dominantno zavisi od kvaliteta institucija, integriteta pravnog sistema, nezavisnosti sudstva, zaštite vlasničkih prava, administrativnih zahteva i međunarodnog rizika zemlje.

Ono što je istorijski potvrđeno jeste da strani kapital ne interesuje razvoj zemlje domaćina. Strani kapital, u situacijama kada profiti nisu dovoljno visoki u jednoj zemlji i kada se veći profiti mogu ostvariti u drugim zemljama, napušta dotičnu zemlju. Pretežan motiv SDI jeste kupovina tržišta, eliminisanje konkurencije, pristup jeftinim sirovinama i jeftinoj radnoj snazi. Strani kapital često povećava ograničavanje konkurencije u pojedinim granama, realizujući svoje regionalne i globalne strategije. (Maksimović, *et al*, 2011) U privredi Republike Srbije to je slučaj jačanja oligopola u industriji duvana, cementa, u bankarstvu, u industriji mleka, bezalkoholnih pića, u trgovini, osiguranju, u kojima danas dominira strani kapital.

Efekti stranog kapitala na smanjenje nezaposlenosti su veoma ograničeni u najvećem broju zemalja primaoca, a i platnobilansni doprinos SDI je veoma skroman, jer TNK su često najveći i izvoznici i uvoznici. Takođe, prelivanje tehnologije ima ograničenja, kako zbog toga što se strane investicije često plasiraju u tehnologije starijih generacija, tako i zbog ograničene sposobnosti prihvatanja tehnologije od strane lokalnih firmi.

Iako je region Šumadije i Pomoravlja neto izvoznik, potencijali ovog regiona nisu iskorišćeni ni sa aspekta ekonomskog rasta ni sa aspekta rasta zaposlenosti. Za ekonomski rast je značajno podsticati domaće investicije u devastirane i nove sektore proizvodnje, posebno intenziviranje modernizacije poljoprivredne i prerađivačke proizvodnje. Nije dovoljno samo proizvesti poljoprivredni proizvod već i obezbediti viši nivo prerade tog proizvoda kako bi prihod od njegove prodaje bio veći. Ovakva orijentacija u budućem razvoju Regiona Šumadije i Pomoravlja zahteva promenu šireg makroekonomskog koncepta, koji bi podrazumevao formulisanje nove industrijske politike, nove trgovinske politike i nova institucionalna rešenja podsticanja preduzetništva kako na nacionalnom, tako i na lokalnom nivou.

Reference

1. Antevski, M. (2009), Razvojni potencijali stranih direktnih investicija: komparativna međunarodna iskustva, *Međunarodni problemi* 61(1–2), Institute za međunarodnu politiku i privredu, pp. 48–73;
2. Carkovic, M., Levine, R., (2002) Does FDI Accelerate Economic Growth?, preuzeto 08.12.2016. sa sajta: <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/fdi.pdf>;
3. Dogru, B. (2012), The effect of institutional variables of FDI inflows: Evidence from upper- middle income countries, *MPRA paper*, 37531, preuzeto 16.12.2016 sa sajta: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/37531/1/MPRA_paper_37531.pdf;
4. Makojević, N., Kostić, M., (2014), Uticaj vladine politike na regionalnu neravnomernost distribucije SDI u Srbiji, zbornik radova: *Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja Jugoistočne Evrope*, Ekonomski fakultet Univerzitet u Nišu, str. 87-96;
5. Maksimović, Lj., Radosavljević, G., Marjanović, G., (2011), The global strategy of TNC in oligopolistic competition, monography: *Development Potentials of Foreign Direct Investment*, Institut of international politics and economics, pp. 97-110;
6. http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=RS&name_desc=true, preuzeto 09.12.2016. god.;
7. <http://data.worldbank.org/indicator/BN.GSR.GNFS.CD?locations=RS>, preuzeto 12.12.2016. god.;
8. <https://www.google.rs/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=spoljno+trgovinska+aktivnost+regiona+sumadije+pomoravlja>, Regionalna privredna komora Novi Sad, preuzeto 12.12.2016. god.;
9. [http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/\(SRP\)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja\(1\).pdf](http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/tabele/2016%20februar/(SRP)%20Tekuca%20makroekonomska%20kretanja(1).pdf), sajt Ministarstva finansija R. Srbije, preuzeto 12.12.2016. god.;
10. <http://www.politika.rs/sr/clanak/362934/Fijat-sediste-seli-u-Holandiju-da-li-ostaje-u-Srbiji>, preuzeto 20.12.2016. god.

ZNAČAJ STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA ZA PODSTICANJE IZVOZA ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Tijana Tubić*

Apstrakt: Promovisanje i povećanje izvoza postaje jedan od prioriteta ekonomske politike Republike Srbije nakon prihvatanja činjenice da veći izvoz može doprineti bržem i većem ekonomskom rastu. Osim toga, važno pitanje jeste i u kojoj meri strane direktne investicije (SDI) mogu doprineti ekspanziji izvoza. Stoga, osnovni cilj rada jeste ispitivanje kauzalne veze između stranih direktnih investicija i izvoza, sa posebnim osvrtom na privredu Šumadije i Pomoravlja. Rezultati pokazuju da su SDI povećale izvoz Šumadije i Pomoravlja, pre svega zahvaljujući činjenici da je oko 80% ukupnog priliva SDI bilo usmereno ka razmenjivim sektorima. Osim toga, priliv razmenjivih SDI u ovaj region doprineo je ne samo rastu obima izvoza, već i poboljšanju njegove robne strukture kao i ukupnih spoljnotrgovinskih performansi Republike Srbije. Međutim, ne treba zanemariti činjenicu da se rast izvoza u ovom regionu u najvećoj meri duguje automobilskoj industriji (Fijat automobilima Srbije i njegovim kooperantima) pa bi odlazak ovih kompanija na druga tržišta sa jeftinijom radnom snagom imao drastične posledice kako na izvoz tako i na ukupan ekonomski razvoj ovog regiona.

Ključne reči: strane direktne investicije, izvoz, Šumadija i Pomoravlje, Fijat

Uvodna razmatranja

U eri globalizacije, strane direktne investicije (SDI) nisu jedini faktor razvoja jedne ekonomije, ali se mogu smatrati jednim od ključnih pokretača razvoja koji ima direktni i indirektni uticaj kako na razvoj tako i na izvoz. Prilivom SDI i dolaskom vodećih multinacionalnih kompanija, brojne koristi prisvaja zemlja domaćin kao što su povećanje zaposlenosti, veća produktivnost, transfer kapitala i tehnologije, unapređenje menadžerskih veština i drugo. Stoga, može se smatrati da SDI imaju pozitivan efekat na ekonomski rast i izvoz. Prema Hsiao i Hsiao (2006) postoji triangularna i kompleksna veza između SDI, izvoza i ekonomskog rasta. SDI mogu uticati na rast direktno i indirektno putem izvoza, povećanja produktivnosti i zaposlenosti. S druge strane, ekonomski rast kroz modernizaciju i unapređenje tehnologije i znanja, stvara komparativne prednosti za svaku ekonomiju i na taj način stimuliše njen izvoz. Veza između trgovine i SDI je kompleksna, pa nije lako odrediti da li su SDI i izvoz komplementi ili supstituti.

Većina industrijskih kompanija i dalje preferira tradicionalne metode ulaska na inostrano tržište, poput trgovine obzirom da je smatraju jednostavnijim i manje rizičnim metodom. Posredstvom trgovine, kompanije se upoznaju sa inostranim okruženjem, njegovim potrebama i preferencijama nakon čega se odlučuju na investiranje kapitala u te zemlje. Dakle, iako trgovina vodi inicijalnim SDI, one kasnije doprinose još većoj trgovini. Nasuprot pozitivnih efekata, SDI mogu imati negativan efekat na ekonomiju i izvoz, ukoliko smanjuju domaću štednju, potiskuju domaće investicije i ukoliko se vrši transfer zastarele i neadekvatne tehnologije u zemlju domaćina.

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

Prihvatanjem činjenice da veći izvoz može doprineti bržem i većem ekonomskom rastu (strategija rasta orijentisana ka izvozu), promovisanje i povećanje izvoza postaje jedan od prioriteta ekonomske politike Republike Srbije. Visoki deficiti tekućeg računa koji su posledica spoljnotrgovinskog deficita i hronični problem sa kojim se srpska ekonomija suočava tokom prethodnih decenija potvrđuju stav da promovisanje izvoza treba da postane jedan od prioriteta ekonomske politike kako nacionalnom tako i na regionalnom nivou. Brojna literatura, kao i iskustva drugih zemalja pokazuju da izvoz može biti podstaknut prilivom stranih direktnih investicija. Međutim, iako je Srbija bila relativno uspešna u privlačenju SDI, izvoz nije drastično povećan u istom periodu, jer su SDI bile tržišno orijentisane i usmerene ka tercijarnom sektoru. Otuda, ne samo da nisu doprinosile značajnijem rastu izvoza, već su generisale potrošnju što se negativno odražavalo na spoljnotrgovinski bilans. Nasuprot Srbiji kao celini, region Šumadije i Pomoravlja je uspeo da privuče razmenjive SDI i na taj način značajno poveća svoj izvoz.

Uzevši u obzir prethodno navedene činjenice predmet istraživanja jeste ispitivanje uloge i značaja stranih direktnih investicija za podsticanje izvoza. Saglasno opredeljenom predmetu, osnovni cilj istraživanja jeste da se preispita uticaj stranih direktnih investicija na izvoz zemlje primaoca inostranog kapitala, sa posebnim osvrtom na stanje u privredi Šumadije i Pomoravlja. Pritom, izvedeni cilj se odnosi na ispitivanje doprinosa kompanije Fijat izvozu Šumadije i Pomoravlja. Rad je pored uvoda i zaključka koncipiran u tri dela. U prvom delu dat je teorijski osvrt na vezu između SDI i izvoza. Drugi deo rada obuhvata rezultate prethodnih istraživanja koja su analizirala uzročnost između SDI i izvoza. Poslednji, treći deo rada, posvećen je ispitivanju međuzavisnosti SDI i izvoza u privredi Šumadije i Pomoravlja kroz sagledavanje priliva SDI u ovaj region, njegovih trgovinskih performansi i doprinosa vodećih stranih kompanija izvozu. Svi podaci korišćeni u radu su preuzeti iz zvaničnih publikacija Statističkog zavoda Srbije, Ministarstva finansija Republike Srbije i Regionalne privredne komore Kragujevac. Analiza obuhvata vremenski period od 2000. do 2016. godine.

Efekat SDI na izvoz

Unapređenje izvoza u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji, nije jednostavan zadatak imajući u vidu raspoložive resurse i vreme potrebno za povećanje stokova kapitala, unapređenje veština radne snage i jačanje ugleda na inostranim tržištima u ovim zemljama. U promovisanju izvoza značajnu ulogu igraju multinacionalne kompanije i SDI čije prisustvo je značajno uvećano poslednjih decenija zahvaljujući smanjenju trgovinskih barijera i jačanju regionalnih integracija (Harding, T., Javorcik, S., B., 2012). Odnos između SDI i trgovine kompleksan je i njeno analiza iziskuje davanje odgovora na dva pitanja (Kiran, B., 2011, 150-158):

- da li su SDI zamena za trgovinu ili predstavljaju njenu dopunu;
- da li SDI impliciraju trgovinu ili obrnuto?

U zavisnosti od toga da li su SDI i trgovina supstituti ili komplementi može se odrediti njihov uticaj na izvoz. SDI koje predstavljaju zamenu za trgovinu u zemlji domaćinu rezultiraće u dugoročnom smanjenju zaposlenosti, ekonomskog rasta i izvoza. S druge strane, ukoliko se trgovina i SDI dopunjuju može doći do porasta konkurentnosti na inostranom tržištu i ostvarivanja pozitivnog uticaja na izvoz zemlje domaćina i njene industrije (Sharma, Kaur, 2013). Prema teoriji trgovine, da li će SDI biti supstitut ili komplement trgovini zavisi prevashodno od vrste SDI.

Vertikalne ili izvozno orijentisane SDI, u okviru kojih multinacionalne kompanije pojedine delove proizvodnje i marketinga vezanog za jedan proizvod raspoređuju na različitim geografskim područjima, će podsticati trgovinu budući da je motiv SDI korišćenje

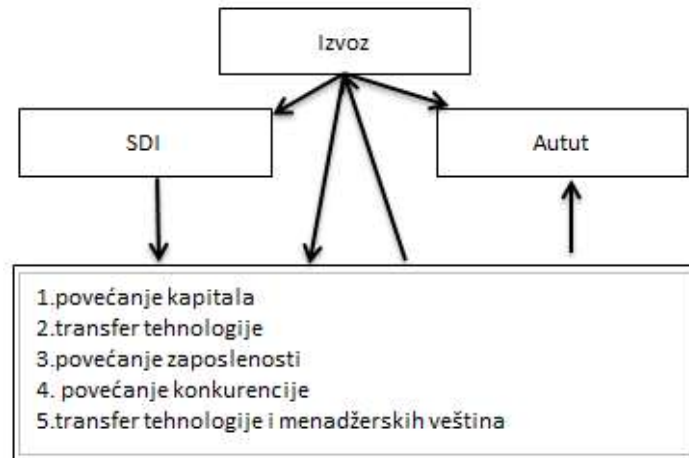
komparativnih prednosti zemlje koje omogućavaju proizvodnju uz relativno niske troškove. Suprotno, ukoliko su SDI horizontalne što znači da se isti proizvod proizvodi u zemlji primaocu kao i zemlji davaocu investicije, one će predstavljati zamenu (supstituti) za trgovinu i udaljavati lokalne proizvođače i izvoznike od inostranog tržišta jer motiv SDI je zaobilazanje trgovinskih barijera, visokih transportnih troškova i korišćenje prednosti ekonomije obima. (Taylor, A., M., & Wilson J.L.F., 2006). Dakle, za razliku od horizontalnih SDI koje predstavljaju zamenu za trgovinu jer je njihov cilj tržište zemlje domaćina, vertikalne SDI predstavljaju dopunu i podstrek trgovini jer njihov cilj nije lokalno tržište već izvoz proizvoda na tržište zemlje porekla SDI ili svetsko tržište.

U teoriji preovladava shvatanje i da su SDI i trgovina komplementi, a ne supstituti ukoliko je trgovina između dve zemlje bazirana na *komparativnim prednostima*. Suprotno, ukoliko je trgovina bazirana na *apsolutnim prednostima*, onda će SDI i trgovina biti supstituti (Chaisrisawatsuk, S., & Chaisrisawatsuk, W., 2007, 97-115)

Efekat SDI na izvoz zemlje domaćina zavisi od motiva investiranja, odnosno da li je cilj obezbeđivanje resursa (resource seeking), osvajanje tržišta zemlje domaćina (market seeking), povećanje efikasnosti proizvodnje (efficiency seeking), ili povećanje imovine (asset-seeking) (Eryigt, 2013). Prvo, preduzeća investiraju u inostranstvo kako bi obezbedila određene resurse po nižim cenama ili zbog boljeg kvaliteta. Motiv za ovakav način investiranja određen je potrebom preduzeća za ostvarivanjem veće profitabilnosti i konkurentnosti. Ovakav tip SDI usmeren ka obezbeđivanju resursa će gotovo uvek povećati izvoz zemlje domaćina. Osim želje za sticanjem resursa, preduzeća investiraju u inostranstvo i u cilju širenja tržišnog uticaja (market-seeking), pri čemu se ovaj motiv javlja kod preduzeća koja zbog nametanja carina i drugih trgovinskih ograničenja nisu u mogućnosti da izvoze svoje proizvode. Ovakav tip SDI orijentisan prvenstveno na tržište zemlje domaćina će uticati uglavnom na uvoz, obzirom da će strane filijale kupovati intermedijarne proizvode u inostranstvu, a prodavati ih na domaćem tržištu.

Osnovni motiv preduzeća usmerenih na povećanje efikasnosti (efficiency-seeking) jeste koncentracija proizvodnje u manjem broju zemalja u cilju racionalizacije poslovanja, ali i snabdevanja većeg broja tržišta. Osnovni cilj ove vrste investicija jeste iskoristiti prednosti koje nastaju po osnovu razlika u količini faktora proizvodnje, različitih institucionalnih i kulturnih faktora, ekonomskih politika i tržišnih struktura. Kako je u ovom slučaju proizvodnja namenjena izvozu, efekat na trgovinu zemlje domaćina bi trebalo da bude rast izvoza. Međutim, ukoliko se intermedijarni proizvodi uvoze iz drugih zemalja, u tom slučaju će rasti i uvoz i izvoz. I na kraju, motiv preduzeća koje investira u drugu zemlju može biti sticanje dela imovine stranog preduzeća i sprovođenje sopstvenih strateških ciljeva i interesa, a sve u cilju poboljšanja globalne konkurentske pozicije (Dunning, Lundan, 2008). Do 80-ih godina prošlog veka, SDI čiji je cilj obezbeđivanje resursa i osvajanje tržišta zemlje domaćina bile su dominantne, ali u savremenim uslovima globalizacije sve zastupljenije bivaju i SDI koje će povećati efikasnost proizvodnje. (Tast, 2014).

Osim od motiva, efekat SDI na izvoz zavisi i od vrste stranih investicija (greenfield ili akvizicije, jer greenfield investicije direktno utiču na povećanje bruto investicija za razliku od akvizicija ili kupovina gde dolazi samo do promene vlasništva), sektorske distribucije (sektor razmenljivih ili nerazmenljivih dobara, SDI u sektor razmenljivih dobara će povećati izvoz, dok takav efekat neće biti postignut ukoliko SDI odlaze u sektor nerazmenljivih dobara), vremenske perspektive i raznovrsnosti karakteristika matične ekonomije i ekonomije domaćina (Radulescu, 2012).



Slika 1 Veza između SDI i izvoza

Izvor: Jaykumar, Kannan & Anbalagan, 2014

Pored direktnog efekta SDI na izvoz zemlje domaćina koji se realizuje kroz izvoz stranih filijala, postoje važni sporedni efekti preko kojih SDI mogu indirektno uticati na izvozne performanse domaćih proizvođača. Jedan od kanala posredstvom kog se može povećati produktivnost i izvoz razmenjivih dobara i usluga zemlje domaćina jeste posmatranjem i imitacijom poslovanja inostranih proizvođača, što se dodatno olakšava većom mobilnošću radnika prethodno obučenih u filijalama TNK. Pored toga, multinacionalne kompanije povećavaju produktivnost i konkurentnost domaćih firmi i olakšavaju pristup stranim tržištima. Kroz navedene kanale, SDI utiču na produktivnost i komparativne prednosti zemlje domaćina i time na obim, strukturu i pravce međunarodne trgovine. (Vukšić, 2005,131-158). Međutim, potrebno je napomenuti da obim i intenzitet spilover efekata SDI na izvoz dosta zavisi od inicijalnog nivoa tehnološkog i ljudskog kapitala kojim raspolaže zemlja domaćin, konkurencije na domaćem tržištu kao i od vladine politike promovisanja veze između domaćih i stranih firmi (Kutan, A., & Vukšić, G., 2007, 430-445).

Prethodna istraživanja

Ispitivanje uzročnosti između SDI i izvoza predmet je brojnih empirijskih studija. Pozitivna korelacija je potvrđena u nekim studijama, dok u drugim to nije bio slučaj. Stoga, teško je izvesti zaključak da li postoji komplementaran ili supstitutivan odnos između SDI i izvoza.

Blomstrom i drugi (1988) su ispitali odnos između izvoza i SDI u SAD i Švedskoj i otkrili da postoji komplementarna veza. Do istog zaključka došli su Eaton i Tamura (1994) analizirajući američke i japanske bilateralne tokove SDI i izvoza, Pfaffermarx (1996) analizom podataka za Austriju, Fontage i Pajot (1997) analizirajući Francusku, Švedsku, SAD i EU u periodu 1984-1994. godine. Mekki (2005) analizirajući podatke za Tunis ističe da postoji komplementaran odnos između varijabli u prerađivačkom sektoru, dok u ostalim sektorima postoji supstitutivan odnos. Kutan i Vukšić (2007) su analizirajući uticaj SDI na izvoz u 12 zemalja centralne i istočne Evrope u periodu od 1996-2004, zaključili da su SDI povećavajući lokalnu ponudu povećali i obim izvoza. Rezultati Hardinga i Javorcika (2012) takođe ukazuju da privlačenje SDI može pomoći nisko i srednje razvijenim zemljama da unaprede kako obim tako i kvalitet izvoza. Tasos (2014) je ispitivao kratkoročnu i dugoročnu kauzalnost između ekonomskog rasta, SDI i izvoza za američku ekonomiju. Rezultati pokazuju da rast BDP i izvoza pozitivno deluje na SDI, pa stoga vlada SAD bi trebalo da se fokusira na poboljšanje faktora koji

će stimulisati ekonomski rast i rast izvoza. Prema Wald testu izvoz podstiče BDP i SDI, dok BDP inicira SDI. Park i Park (2015) su analizirajući uzročnost između trgovine i SDI u prerađivačkoj industriji u Kini kao najvećem primaocu SDI u svetu, u periodu 1998-2007. godine, pronašli da SDI značajno povećava trgovinu (i izvoz i uvoz) gotovim proizvodima kao i poluproizvodima. San Roman i ostali (2015) su ispitivali uticaj trgovinske integracije na strane direktne investicije u periodu 1995-2009. godine u zemljama Evropske unije i ustanovili postojanje pozitivne i snažne korelacije, odnosno postojanje komplementarnog odnosa. Interesantno je, da je komplementaran odnos prekinut u 2008. godini, kada otpočinje velika globalna finansijska kriza, i pojavljuje se ponovo 2009.

Osim povećanja obima izvoza zemlje domaćina, SDI mogu uticati i na strukturu i pravac izvoza. Tako na primer, Jensen (2002) je ispitivao uticaj SDI na strukturu poljskog izvoza i zaključio da je priliv stranog kapitala pozitivno uticao na tehnološku intenzivnost izvoza. Djankov i Hoekman (1996) su ispitivali promene u strukturi i destinaciji izvoza zemalja centralne i istočne Evrope. Rezultati do kojih su došli pokazuju da su Češka i Slovačka bile suočene sa najvećim preusmeravanjem trgovine i najvećim rastom izvoza, ali istovremeno promena u strukturi njihovog izvoza je bila relativno spora.

Kiran (2011) je ispitivao uzročnost između SDI i izvoza u Turskoj pomoću tesova jediničnih korena i Granger i Dolado-Luthkepohl testova i zaključio da nema dokaza koji svedoče o kauzalnosti između navedenih varijabli u Turskoj. Osim navedenog, postoje radovi (Blonigen 2001, Fillat-Castejon i drugi, 2008) koji ističu da SDI i izvoz mogu biti i zamena i dopuna, komplementi ukoliko se koriste podaci na nivou zemlje, a ukoliko se koriste podaci na nivou industrije odnos može biti i pozitivan i negativan.

Međuzavisnost priliva SDI i izvoza u Šumadiji i Pomoravlju

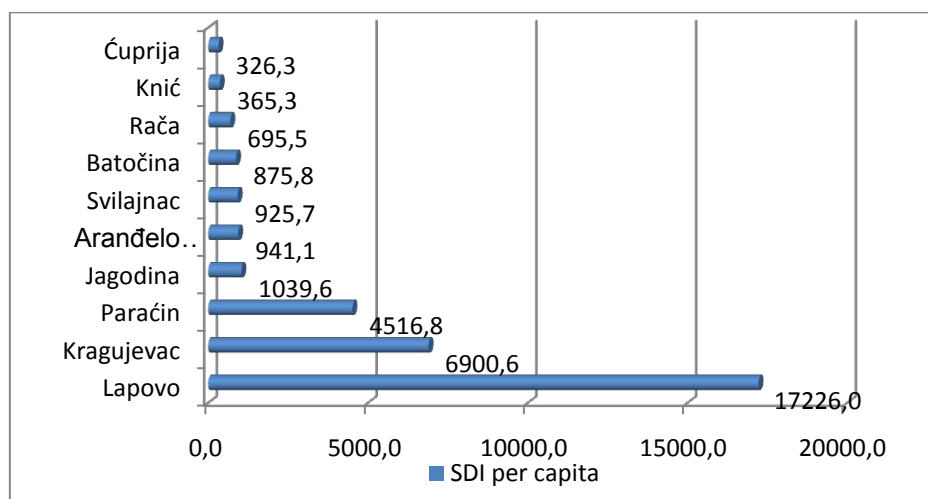
Priliv SDI u region Šumadije i Pomoravlja

U periodu 1990-1999. godine, Srbija je privukla oko jedne milijarde dolara SDI, što je bilo mnogo manje u poređenju sa zemljama koje su proces tranzicije otpočele ranije, npr. Mađarska (preko 20 milijardi dolara), Češka (preko 20 milijardi) i Poljska (preko 30 milijardi) (UNCTAD, 2016). Nakon 2000. godine usled porasta političke i makroekonomske stabilnosti, sprovođenja strukturnih reformi, otvaranja prema svetu i uključivanja u međunarodne ekonomske tokove priliv SDI počinje da raste, tako da je do 2016. godine ostvaren ukupan priliv od 28.825 miliona dolara (UNCTAD, 2016). Međutim, priliv SDI još uvek je nedovoljan. Ozbiljne prepreke većem prilivu SDI su visok nivo korupcije, neefikasnost sudstva, nizak nivo bezbednosti i loša infrastruktura. Uz to jedna od prepreka jeste i nezadovoljavajući ljudski kapital budući da se iz budžeta izdvaja jako malo sredstva za obrazovanje (oko 5% BDP prosečno) (OECD 2014). Mnogo veći problem od nedovoljnog obima SDI predstavlja njihova vrsta i sektorska distribucija. Od 2000. godine najveći deo SDI realizovan je kroz privatizaciju, a samo mali deo kroz greenfield investicije. Osim toga, najveći deo SDI u Srbiji je bio usmeren ka tercijarnom sektoru, pa shodno tome njihov uticaj na porast industrijske proizvodnje, zaposlenosti i izvoza bio je relativno ograničen. Glavni razlog za to jeste orijentisanost stranih investitora ka domaćem tržištu, a time i na uvoz. Međutim, vremenom priliv SDI u razmenljive sektore postepeno se povećava, u periodu od 2004. do 2008. godine na njih se u proseku odnosilo 21% ukupnih priliva SDI, u periodu 2010-2013, to učešće je povećano na 31%, a u 2014. na 41%. U prilog tome svedoči i istraživanje koje je sprovedla revizorsko-konsultantska kompanija „Ernest i Jang“ po kome su ulaganja u industriju koja stvara razmenjiva dobra namenjena izvozu u 2015. godini otvorila

dvostruko više radnih mesta nego u prethodnoj godini (Regionalna privredna komora Subotica, 2016). Najveći priliv SDI u razmenljive sektore (53%) ostvaren je u 2009. godini, zahvaljujući ulaganjima u NIS i FIAT Automobili Srbije (Narodna banka Srbije, 2014).

Srbija se suočava i sa problemom neravnomerne distribucije SDI koja može biti pokazatelj nejednakog regionalnog razvoja budući da su najrazvijeniji gradovi i opštine u njihovom okruženju najčešće destinacije investitora. Stoga, regioni sa većim prilivom SDI su ujedno i razvijeniji u odnosu na regione sa malim ili nikakvim prilivom SDI. Više od polovine ukupnih SDI u Srbiji realizovano je u Beogradu, sledi Vojvodina sa oko 30%, dok su regioni Šumadije i Zapadne Srbije i Južna i Istočna Srbija privukli manje od 10% ukupnih SDI.

Neravnomerna alokacija SDI prisutna je i u samom regionu Šumadije i Pomoravlja. U proteklom periodu Šumadijski okrug i grad Kragujevac kao regionalni centar su privukli najviše investicija dok je u Pomoravskom okrugu izražena nedovoljna investiciona aktivnost. Ukupan priliv SDI u Šumadiju i Pomoravlje u periodu 2001-2016. godine iznosi oko 1.791 miliona evra. Od tog iznosa priliv u Šumadijski okrug je iznosio oko 1.440 miliona evra, a u Pomoravski oko 351 milion evra.

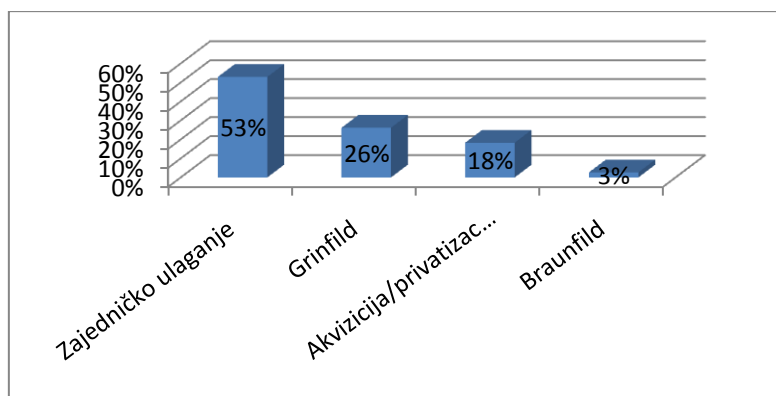


Slika 2 Priliv SDI po stanovniku posmatrano po opštinama Šumadije i Pomoravlja u periodu 2001-2016.

Izvor: Autor

Posmatrano po opštinama, najveći kumulativni priliv SDI ostvarili su Kragujevac (1.238 miliona evra), Paraćin (245 miliona evra) i Lapovo (135 miliona evra). Neki od razloga zbog kojih Kragujevac predstavlja privlačnu destinaciju za strane investitore su između ostalih i povoljan geografski položaj, smanjenje poreza za investiranje u osnovna sredstva do 80 %, makroregionalni centar i četvrti po veličini grad u Srbiji, industrijske i trgovinske zone, obrazovana i obučena radna snaga, kao i iskustvo u saradnji sa stranim investitorima. Međutim, ukoliko se posmatra priliv SDI po stanovniku na prvom mestu je Lapovo u kome priliv SDI po stanovniku iznosi čak preko 17 hiljada evra. Drugo mesto zauzima Kragujevac sa prilivom stranog kapitala po stanovniku u iznosu od 6.900,6 miliona evra (Slika 2).

Na Slici 3 prikazana je struktura SDI prema načinu investiranja. Evidentno je da najveći udeo u ukupnoj strukturi SDI od 53% pripada zajedničkim ulaganjima. Slede grinfild investicije sa udelom 26%, investicije realizovane kroz akvizicije i privatizaciju sa udelom od 18% i braunfild investicije sa udelom od 3%.



Slika 3 Struktura stranih direktnih investicija prema vrsti investicije

Izvor: Autor

Posmatrano po sektorima u periodu 2001-2016. godine najprivlačniji za investiranje u Šumadiji i Pomoravlju jeste sektor prerađivačke industrije (81%). Slede građevinarstvo (10%), trgovina (7%) i sektor finansijskog posredovanja (2%) (Tabela 1). Za razliku od Srbije kao celine u kojoj je udeo nerazmenjivih investicija veći u odnosu na razmenjive, u Šumadiji i Pomoravlju priliv SDI u razmenjiv sektor iznosi oko 80%, a u nerazmenjiv 20%. Ovaj podatak je ohrabrujuć budući da veći nivo razmenjivih SDI pozitivno utiče na obim, strukturu i konkurentnost izvoza. Međutim, treba napomenuti i to da je gotovo polovina investicija u Šumadiji i Pomoravlju bila usmerena ka automobilskoj industriji (Fijat i Fijatovi kooperanti) pa bi odlazak ovih kompanija sa srpskog tržišta imao drastične posledice na privredu ovog regiona.

Tabela 1 Strani direktni investitori u Šumadiju i Pomoravlje

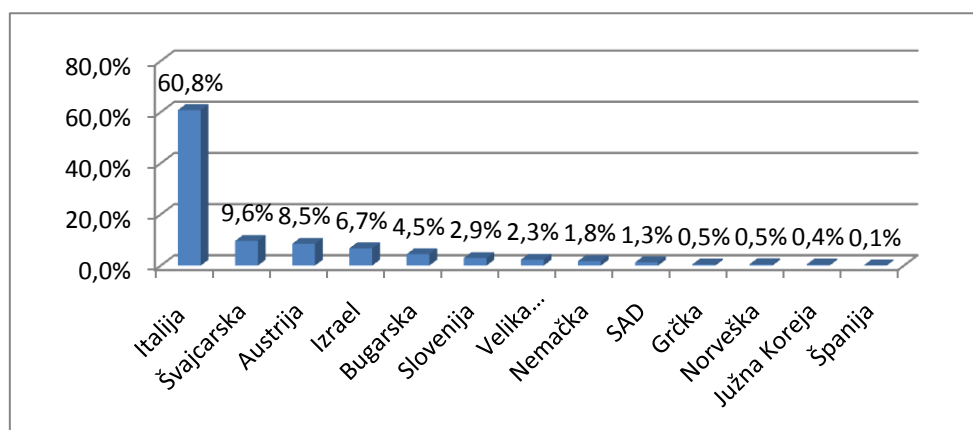
Kompanija	Država	Sektor	Vrsta investicije	Iznos investicije	Grad
Fiat Chrysler Automobiles	Italija	Automobilska industrija	Zajedničko ulaganje	940,000,000	Kragujevac
Plaza Centers	Izrael	Nekretnine	Grinfield	120,000,000	Kragujevac
Nova KBM	Slovenija	Finansije	Privatizacija	30,000,000	Kragujevac
Proma-MA	Italija	Automobilska industrija	Grinfield	27,000,000	Kragujevac
Magneti Marelli	Italija	Automobilska industrija	Grinfield	23,000,000	Kragujevac
Johnson Controls & Magneti Marelli	SAD	Automobilska industrija	Grinfield	15,000,000	Kragujevac
Sigit	Italija	Automobilska industrija	Grinfield	14,000,000	Kragujevac
Meggle	Nemačka	Prehrambena industrija	Privatizacija	8,500,000	Kragujevac
Johnson Controls -FAS seats	SAD	Automobilska industrija	Grinfield	7,800,000	Kragujevac
Tesnila TPV	Slovenija	Automobilska industrija	Grinfield	6,000,000	Kragujevac
Global Blue Coloni	Grčka	Građevinska industrija	Grinfield	5,640,000	Kragujevac
Hodlmayr International	Austrija	Transport/Logistika	Zajedničko ulaganje	5,000,000	Kragujevac

Unior Components	Slovenija	Mašinska industrija	Braunfild	4,900,000	Kragujevac
Zastava Kovačnica	Bugarska	Automobilska industrija	Braunfild	4,803,000	Kragujevac
Rapp Zastava	Norveška	Mašinska industrija	Braunfild	4,500,000	Kragujevac
Supernova	Austrija	Trgovina	Grinfild	3,400,000	Kragujevac
HT&L Fitting	Italija	Automobilska industrija	Grinfild	3,300,000	Kragujevac
Fori Group - Zastava Tapacirnica	Slovenija	Automobilska industrija	Privatizacija	3,000,000	Kragujevac
Global Gold Coloni	Grčka	Građevinska industrija	Grinfild	3,000,000	Kragujevac
Meier Mechanic	Švajcarska	Metaloprerađivačka industrija	Braunfild	2,600,000	Kragujevac
Magneti Marelli Automotive	Italija	Automobilska industrija	Grinfild	2,200,000	Kragujevac
Teknia	Španija	Automobilska industrija	Braunfild	2,000,000	Kragujevac
Fori Product	Slovenija	Automobilska industrija	Brunfild	1,400,000	Kragujevac
Delta Generali	Italija	Finansijs. posredovanje	Grinfild	1,040,000	Kragujevac
Kronospan	Austrija	Drvena industrija	Grinfild	135,000,000	Lapovo
Avital	Izrael	Prehrambena industrija	Grinfild	900,000	Svilajnac
Conti 3	Italija	Metaloprerađivačka industrija	Grinfild	1,100,000	Svilajnac
Panasonic	Nemačka	Elektronika i Elektotehnika	Grinfild	13,000,000	Svilajnac
Porr Werner & Weber	Austrija	Građevinska industrija	Grinfild	6,800,000	Svilajnac
Tajfun Planina	Slovenija	Mašinska industrija	Grinfild	6,000,000	Batočina
Grah Automotive	Slovenija	Automobilska industrija	Grinfild	1,300,000	Batočina
Serbia Industrial Solutions	Italija	Automobilska industrija	Zajedničko ulaganje	3,000,000	Batočina
Yura Corporation	Južna Koreja	Automobilska industrija	Braunfild	8,000,000	Rača
Rapp Zastava	Norveška	Mašinska industrija	Braunfild	5,200,000	Knić
W&P Baunit	Austrija	Građevinska industrija	Grinfild	2,500,000	Arandjelovac
Fpp Balkan Ltd	V. Britanija	Prehrambena industrija	Akvizicija	41,000,000	Arandjelovac
Confezioni Andrea	Italija	Automobilska industrija	Grinfild	9,000,000	Jagodina
Vibac S.p.A	Italija	Industrija ambalaže	Grinfild	60,000,000	Jagodina
Aunde Italia SpA	Italija	Automobilska industrija	Grinfild	1,500,000	Jagodina

Gruppo Turi	Italija	Drvena i industrija nameštaja	Braunfeld	4,200,000	Jagodina
Truck-Lite Europe Gmbh	Nemačka	Automobilska industrija	Braunfeld	10,000,000	Ćuprija
Holcim AG	Švajcarska	Građevinska industrija	Privatizacija	170,000,000	Paraćin
Rubin/ Glass Industry	Bugarska	Industrija nemetala	Privatizacija	75,000,000	Paraćin

Izvor: Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj

Nakon analize priliva, dinamike i strukture SDI važno je ukazati i na geografsku strukturu SDI u regionu Šumadije i Pomoravlja, odnosno učešće najvažnijih investitora prema zemlji iz koje dolaze. U protekloj deceniji, veći broj međunarodnih kompanija pronašao je interes za investiranjem u region Šumadije i Pomoravlja, iako se radi o nedovoljno razvijenom regionu. Najveći strani investitori su iz zemalja EU. Ovo je očekivano budući da je EU ujedno i glavni trgovinski partner. Najveća zemlja investitor sa učešćem od 60,8% u ukupnom prilivu SDI je Italija. Posle Italije najveći udeo ima Švajcarska (9,6%), Austrija (8,5%), Izrael (6,7%) i Bugarska (4,5%). Preostalih 9,8% čine investicije iz Slovenije, Velike Britanije, Nemačke, SAD, Grčke, Norveške, Južne Koreje i Španije (Slika 2). Za svaku zemlju, kao i region bi bilo najbolje ukoliko bi strani kapital dolazio iz većeg broja zemalja jer bi na taj način u manjoj meri bio pod uticajem negativnih konjunkturalnih kretanja pojedinačnim tržištima.



Slika 2 Struktura stranih direktnih investicija prema zemlji porekla u region Šumadije i Pomoravlja

Izvor: Autor

Trgovinske performanse Šumadije i Pomoravlja

Spoljnotrgovinska razmena u Šumadiji i Pomoravlju je u periodu 2000-2015. udvostručena. Obim uvoza je porastao sa 122 miliona dolara na 1,5 milijardi dolara, dok je rast izvoza bio još intenzivniji sa 62 miliona na 2 milijarde dolara. Najveći obim spoljnotrgovinske razmene u iznosu od 5,2 milijarde dolara ovaj region ostvario je 2013, kada je izvoz dostigao vrednost od 2,7 milijardi, odnosno porast od čak 334% u odnosu na 2012, a uvoz vrednost od 2,4 milijarde dolara. Ključan uticaj na rast izvoza imalo je otpočinjanje proizvodnje Fiatovog automobila "500-L" u fabrici automobila Fijat Automobili Srbija. Rastu izvoza i promeni slike spoljne trgovine Srbije kao i Šumadije i Pomoravlja doprineo je i sve veći izvoz delova za automobile iz više

novih fabrika koje su osnovale strane kompanije. Nakon rekordnog rasta u 2013, izvoz je smanjen za 7%, a uvoz za 22% u 2014. godini, što je rezultiralo porastom suficita u trgovinskom bilansu. Trend smanjenja spoljnotrgovinske razmene nastavljen je i u 2015, zbog smanjenja i izvoza i uvoza za oko 20% (Tabela 2).

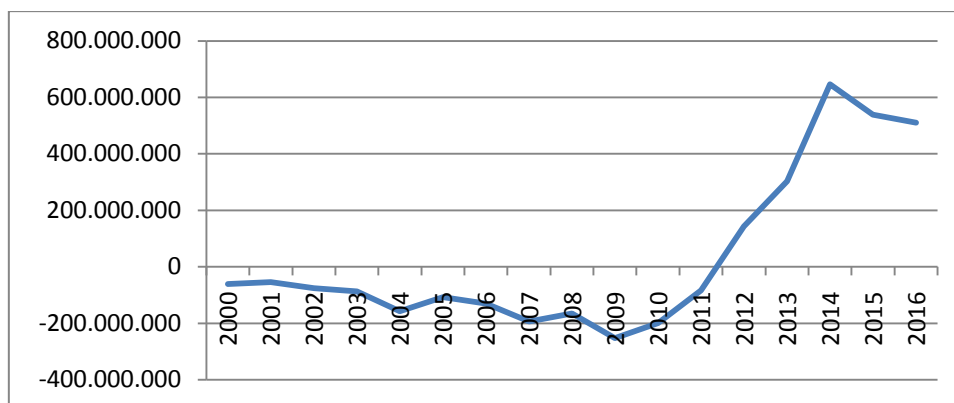
Tabela 2 Spoljnotrgovinska razmena Šumadije i Pomoravlja (u dolarima)*

	Uvoz	Izvoz	Saldo trgovinskog bilansa	Pokrivenost uvoza izvozom	Udeo izvoza Šumadije i Pomoravlje u ukupnom izvozu
2000	122.756.362	62.112.682	-60.643.680	50,6%	4%
2001	116.450.985	62.083.264	-54.367.721	53,3%	3,6%
2002	139.204.380	63.162.106	-76.042.274	45,4%	3,0%
2003	143.494.012	56.860.445	-86.633.567	39,6%	2,1%
2004	253.202.208	96.067.561	-157.134.647	37,9%	2,7%
2005	234.731.618	127.041.015	-107.690.603	54,1%	2,8%
2006	318.086.673	187.995.641	-130.091.032	59,1%	2,9%
2007	467.325.876	273.422.157	-193.903.719	58,5%	3,1%
2008	498.215.695	332.913.728	-165.301.967	66,8%	3,0%
2009	475.050.456	222.806.466	-252.243.990	46,9%	2,7%
2010	484.236.396	285.041.196	-199.195.200	58,9%	2,9%
2011	565.849.553	481.849.846	-83.999.707	85,2%	4,1%
2012	566.950.450	709.991.623	143.041.173	125,2%	6,3%
2013	2.466.025.954	2.768.935.537	302.909.583	112,3%	19%
2014	1.931.642.538	2.577.960.131	646.317.593	133,5%	17,4%
2015	1.499.687.371	2.037.979.139	538.291.768	135,9%	15,2%
2016	1.186.713.888	1.697.355.873	510.641.985	143%	

Izvor: Regionalna privredna komora Kragujevac

Kontinuirani rast spoljnotrgovinske aktivnosti u periodu 2000-2010. godine, bio je praćen rastućim deficitom spoljnotrgovinskog bilansa. Brži rast uvoza od izvoza, uticao je na produbljivanje deficita i nizak stepen pokrivenosti izvoza uvozom. Ovakav trend se prekida 2011. godine u kojoj je deficit manji za 52%, odnosno 115 miliona dolara u odnosu na deficit u 2010. godini. Prvi put privreda Šumadije i Pomoravlja ostvarila je suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni u 2012. godini što predstavlja redak pozitivan primer ukoliko se posmatra spoljnotrgovinska razmena Republike Srbije. Takav trend nastavljen je i u narednim godinama (Slika 3). U prvih deset meseci 2016. godine najveći suficit ostvarila je kragujevačka privreda, kao i opštine Rača, Svilajnac i Jagodina.

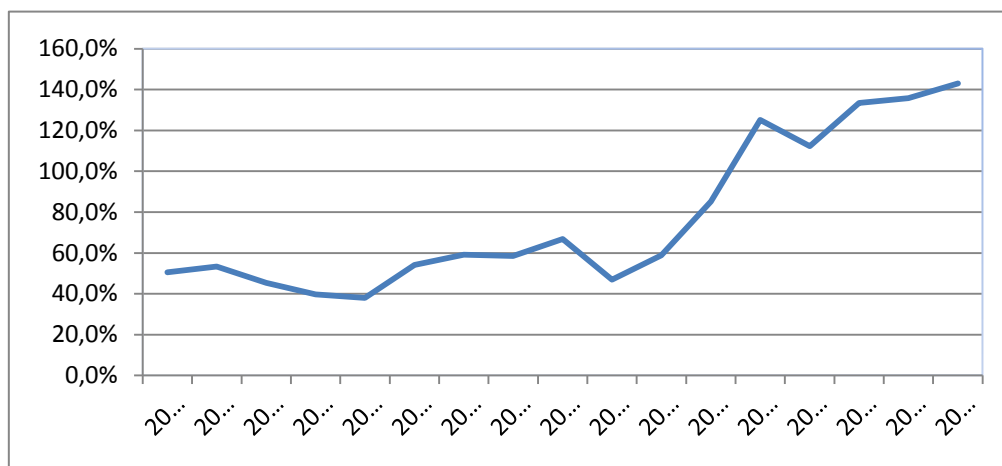
*Podaci za 2003. godinu odnose se na period od 11 meseci, dok podaci za 2016. godinu obuhvataju period od 10 meseci.



Slika 3 Saldo trgovinskog bilansa

Izvor: Regionalna privredna komora Kragujevac

Pokrivenosti uvoza izvozom je takođe više nego dvostruko povećanau proteklim godinama, sa 50% koliko je iznosila 2000. na 135,9% u 2015. godini i nakon 2012. godine konstantno iznosi preko 100%. U prvih devet meseci 2016. iznosi 143% što znači da je vrednost izvoza 43% bila veća od vrednosti uvoz i ujedno ukazuje na porast konkurenosti ovog regiona (Slika 4).



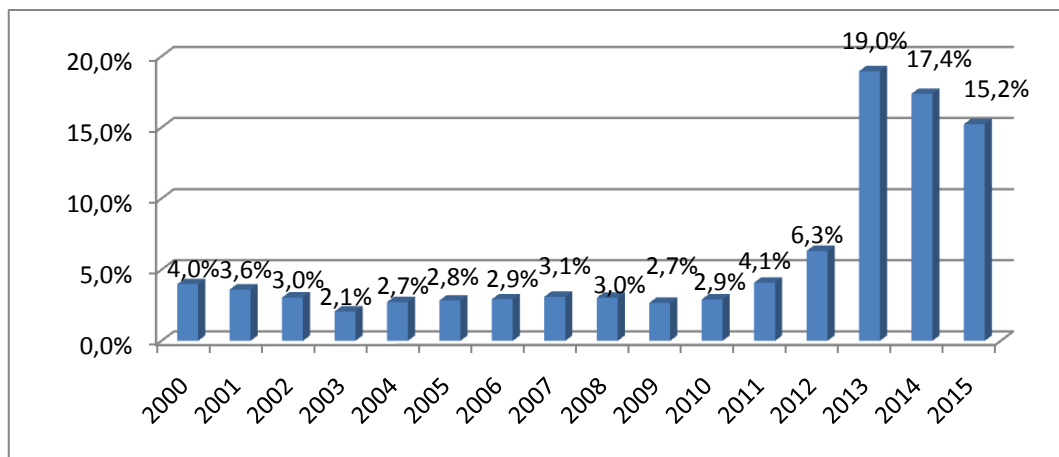
Slika 4 Pokrivenost uvoza izvozom

Izvor: Regionalna privredna komora Kragujevac

Slika o trgovinskim performansama Šumadije i Pomoravlja može se upotpuniti sagledavanjem udela izvoza ovog regiona u ukupnom izvozu Republike Srbije. Sa Slike 5 se vidi da je udeo izvoza ovog regiona u ukupnom srpskom izvozu bio neznatan sve do 2013. godine, kada je u proseku iznosio oko 3%. Tek sa značajnijim povećanjem izvoza Fijata dolazi do porasta udela u ukupnom izvozu.

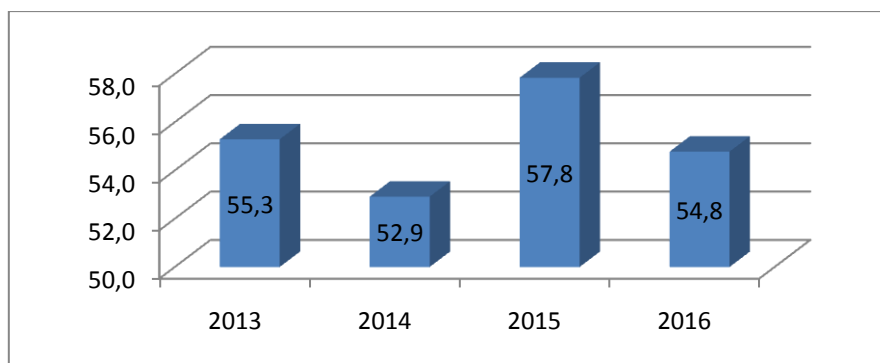
U regionu Šumadije i Pomoravlja najveći izvoznici u prethodnoj godini bili su Fijat iz Kragujevca, Jura Korporacija iz Rače, Peštan iz Arandjelovca, Panasonic iz Svilajнца i Forma Ideale iz Kragujevca. Od pet najvećih izvoznika iz ovog regiona tri se nalaze u većinskom stranom vlasništvu. Osim toga udeo izvoza Fijata u ukupnom izvozu Šumadije i Pomoravlja u svim posmatranim godinama je iznosio više od 50% ukupnog regionalnog izvoza (Slika 6). To upućuje na zaključak da su Fijati i njegovi kooperanti u najvećoj meri doprineli rastu izvoza privrede Šumadije i Pomoravlja. Dakle, po pozitivnim efektima na izvoz Šumadije i Pomoravlja posebno se ističe automobilska industrija. Sve ovo uticalo je na poboljšanje pozicije šumadijskog i

pomoravskog regiona u poređenju sa ostalim regionima Srbije i evidentan je značajan doprinos ovog regiona ukupnim spoljnotrgovinskim performansama Republike Srbije.



Slika 5 Udeo izvoza Šumadije i Pomoravlja u ukupnom srpskom izvozu

Izvor: Regionalna privredna komora Kragujevac



Slika 6 Udeo Fijata u ukupnom izvozu Šumadije i Pomoravlja, u %

Izvor: Regionalna privredna komora Kragujevac, Ministarstvo finansija Republike Srbije

Zaključak

Aktivnije učešće nacionalne ekonomije na svetskom tržištu i integrisanje u međunarodne ekonomske i trgovinske tokove preduslov je ekonomskog razvoja u savremenom svetu. Kako ekonomski rast dosta zavisi od izvoza jedne zemlje, kreatori ekonomske politike prevashodno u zemljama u razvoju bi trebalo da pronađu načine putem kojih bi povećale svoj izvoz. Visoki deficiti tekućeg računa koji su posledica spoljnotrgovinskog deficita i hronični problem sa kojim se srpska ekonomija suočava tokom prethodnih decenija potvrđuju stav da promovisanje izvoza treba da postane jedan od prioriteta ekonomske politike kako na nacionalnom tako i na regionalnom nivou. Politika usmerena ka privlačenju SDI, prvenstveno izvozno orijentisanih, svakako je jedna od mera za unapređenje obima i strukture izvoza u zemljama u razvoju.

Priliv SDI u region Šumadije i Pomoravlja značajno je porastao u prethodnoj deceniji i iznosi oko 1.791 miliona evra. Međutim, odlika ovog regiona jeste neravnomerna alokacija SDI budući da su Šumadijski okrug i grad Kragujevac kao regionalni centar privukli najviše investicija dok je u Pomoravskom okrugu izražen nedovoljan investiciona aktivnost. Ohrabrujuća činjenica jeste, da za razliku od Srbije kao celine u kojoj je udeo nerazmenjivih investicija veći u odnosu na

razmenjive, u Šumadiji i Pomoravlju priliv SDI u razmenjiv sektor iznosi oko 80%, a u nerazmenjiv 20%. Veliki priliv izvozno orijentisanih SDI u region Šumadije i Pomoravlja generisao je rast izvoza i poboljšanje njegove robne strukture u ovom regionu. To je ujedno doprinelo i poboljšanju pozicije Šumadije i Pomoravlja u poređenju sa ostalim regionima Srbije, kao i značajnom doprinosu ovog regiona ukupnim spoljnotrgovinskim performansama Republike Srbije. Shodno tome, izvoz uz investicije, treba da bude glavni pokretač ekonomskog rasta i u narednim godinama, zbog čega bi ekonomske politike i reforme trebalo da podrže njihov rast. Međutim, treba napomenuti i to da je gotovo polovina investicija u Šumadiji i Pomoravlju bila usmerena ka automobilskoj industriji odnosno da su ekspanziji izvoza Šumadije i Pomoravlja posebno doprineli Fijati i njegovi kooperanti (udeo Fijata u ukupnom izvozu regiona iznosi oko 50%), pa bi odlazak ovih kompanija sa srpskog tržišta imao drastične posledice na privredu ovog regiona. Stoga bi u narednom periodu trebalo usmeriti aktivnosti ka stvaranju povoljne investicione klime za veći priliv grinfild investicija i u druge industrije kako bi se osigurao rast izvoza ovog regiona.

Reference

1. Blonigen, B., A., (2001). In Search of Substitution between Foreign Production and Exports, *Journal of International Economics* 53, 81-104.
2. Chaisrisawatsuk, S., & Chaisrisawatsuk, W., (2007). Imports, Exports and Foreign Direct Investment and their Effects, 93-110., u *Towards Coherent Policy Frameworks: Understanding Trade and Investment Linkages*, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific
3. Dunning, H., J., Lundan, M., S., (2008). *Multinational enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Edward Elgar, Cheltenham, UK
4. Eryigt, M., (2012). The long run relationship between foreign direct investment, export and gross domestic product; panel data implications, *Theoretical and Applied Economics*, 10(575), 71-84.
5. Harding, T., Javorcik, S., B., (2012). Foreign Direct Investment and Export Upgrading, *The Review of Economics and Statistics*, 94(4), 964-980.
6. Hsiao, S.T.F., Hsiao, W.M., (2006). FDI, Export and Growth in East and Southeast Asia – Evidence from Time-Series and Panel Data Causality Analyses, *International Conference on Korea and the World Economy V*, Seoul, Korea
7. Jaykumar, A., Kannan, L., & Anbalagan, G., (2014). Impact of Foreign Direct Investment, Imports and Exports, *International Review of Research in Emerging Markets and the Global Economy*, 1(1), 51-58.
8. Kiran, B., (2011). Causal Links between Foreign Direct Investment and Trade in Turkey, *International Journal of Economics and Finance*, 3(2), 150-158.
9. Kutan, A., & Vukšić, G., (2007). Foreign Direct Investment and Export Performance: Empirical Evidence, *Comparative Economic Studies*, 49(3), Palgrave Macmillan UK, 430-445
10. Narodna banka Srbije, (2014). Izveštaj o inflaciji, NBS, str.19.
11. Park, I., Park, A., (2015). Modes of Foreign Direct Investment and Patterns of Trade: An Alternative Empirical Approach, *The World Economy* 38(8), 1225-1245.
12. OECD. (2014). *Education at a Glance: OECD Indicators*, Paris, OECD Publishing
13. Radulescu, M., Serbanescu, L., (2012). The impact of FDI on Export and Export Competitiveness in Central and Eastern European Countries, *Journal of Knowledge management, economics and Information Technology*
14. San Roman, M.V., Bengoa, M., Robles, S.B., (2016). Foreign Direct Investment, trade integration and the home bias: Evidence from the European Union, *Empirical Economics* 50, 197-229.
15. Sachs, J., Larrain, F., (1993). *Macroeconomics in the global economy*, Prentice Hall, New York

16. Sharma, R., Kaur, M., (2013). Causal link between Foreign Direct Investment and Trade: A comparative study of India and China, *Eurasian Journal of Business and Economics*, 6(11), 75-9.
17. Taylor, A., M., & Wilson J.L.F., (2006). *International Trade and Finance under the Two Hegemons: Complementaries in the United Kingdom 1870-1913 and the United States 1920-30*, NBER Working Paper Series, Cambridge
18. Tast, J., (2014). Foreign direct investment and international trade in globalization, *Economic Development* 1-2, 121-135
19. Tasos, S., (2014). Dynamic Relations Between Growth, Foreign Direct Investment and Export in the USA: An Approach with Structural Breaks, *The Journal of Applied Economics* 13(2), 23-37.
20. Vukšić, G., (2005). Impact of Foreign Direct Investment on Croatian Manufacturing Exports , *Financial theory and practice* 29(2), 131-158.
21. UNCTAD, (2016). *World Investment Report 2016: Investor Nationality: policy challenges*, United Nations Conference on Trade and Development
22. Ministarstvo finansija Republike Srbije: <http://www.mfin.gov.rs/>
23. Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj: <http://www.naled-serbia.org/investments/index/Baza+investicija>
24. Regionalna privredna komora Subotica: www.rpk-subotica.org.rs/
25. Republički zavod za statistiku: www.stat.gov.rs/
26. Strategija održivog razvoja grada Kragujevca 2012-2017.
<http://www.kragujevac.rs/userfiles/files/2011/Strategija%20odrzivog%20razvoja/Strategija%20Kragujevac%202012-2017.pdf>

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA PROCES PRIVATIZACIJE U ŠUMADIJI I POMORAVLJU - ANALIZA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Vladan Ivanović*

Abstrakt: Globalizacija, a posebno njen najvidljiviji deo u formi stranih direktnih investicija i spoljne trgovine, predstavlja jedan od najupečatljivijih fenomena nakon pada Berlinskog zida. Ona se u srpskim uslovima može posmatrati i u specifičnom kontekstu, odnosno ceniti i analizirati njen doprinos procesu vlasničke transformacije, a time i procesu izgradnje efikasne tržišne privrede. U tom kontekstu, na primeru upravnih regiona Šumadije i Pomoravlja razmatran je uticaj, doprinos i značaj SDI u procesu privatizacije. Došli smo do zaključka da je njihovo prisustvo bilo relativno skromno i isključivo skoncentrisano u proizvodnoj sferi, odnosno industriji. Pritom, samo 40% privatizacionih ugovora sa učešćem stranog kapitala se mogu označiti kao uspešni. Neuspešne privatizacije – one koje su završile raskidom privatizacionog ugovora i/ili, nakon toga, likvidacijom i stečajem preduzeća, učestvovali su inostrani investitori koji su dolazili ili iz bivših socijalističkih zemalja ili iz ošor zona. S druge strane, uspešni slučajevi privatizacije koji su realizovani kroz strane direktne investicije karakterišu se kontinuiranim unapređenjem poslovnih performansi u svim domenima u postprivatizacionom periodu – rastu poslovnih prihoda, profitabilnosti, zaposlenosti, produktivnosti. Pritom, izrazito dinamično unapređenje svih navedenih aspekata je posebno prisutno kod norveškog investitora u preduzeću “Zastava Mašine” iz Kragujevca.

Ključne reči: strane direktne investicije, privatizacija, globalizacija, tranzicija

Uvod

Još je Rosenstein-Rodan (1943, 202) ukazao na to da se problem nedovoljne razvijenosti u kontekstu međunarodne podele rada može razrešiti na dva načina. Prvi se odnosi na „transport“ radne snage ka kapitalu (emigraciju), a drugi na kretanje kapitala ka radnoj snazi, što je on označio kao industrijalizaciju. Emigracija i preseljenje bi, međutim, uzrokovali mnogo poteškoća u zemljama imigracije, ali i emigracije, što čini ovaj proces nemogućim u velikom obimu. Kao jedino izvodljivo, ali i jednostavnije i efikasnije rešenje on navodi industrijalizaciju, odnosno kretanje kapitala. S tim povezano, ne samo da se kretanje kapitala u vidu stranih direktnih investicija (SDI) smatra jednom od bitnih poluga u prevazilaženju problema nerazvijenosti, već je i jedno od ključnih obeležja procesa globalizacije i međunarodne ekonomske integracije.

Savremeni procesi globalizacije su posledica nekolicine faktora uključujući suficit u akumulaciji kapitala, državu, nacionalna ograničenja, informacionu tehnologiju, međunarodne institucije, kao i ideologiju. Ipak, malo bliži pogled na faktore koji su dominantno odredili intenziviranje procesa globalizacije ukazuje da se radi o dominantno ekonomski uzrokovanoj pojavi, odnosno da višak akumulacije kapitala, globalni marketing, globalna proizvodnja, globalna komodifikacija, reorganizacija korporativnih struktura, kao i prisustvo globalnog novca i otvorenost finansijskih tržišta, stoje iza njega. Međutim, i ekonomske i neekonomske faktore treba posmatrati u tesnoj međusobnoj uslovljenosti i postojanju snažnih povratnih sprega. Između ostalog, i sama globalna upravljačka (politička) struktura, pre svega UN,

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

predstavlja glavnog promotera i snažan mehanizam procesa globalizacije (Farazmand, 1999, 511-514).

Privredu Srbije karakteriše, pre svega, zakasneo ulazak u proces globalizacije, a što je u tesnoj vezi sa procesom transformacije srpske privrede iz socijalističke ka tržišnoj. Otpočinjanje reformi ka tržišnoj privredi dogodilo se čitavu deceniju kasnije u odnosu na druge zemlje Centralne i Istočne Evrope, a naročito one najuspešnije tranzicione privrede. S druge strane, jedna od osnovnih lekcija iz međunarodnih ekonomskih odnosa se odnosi na postulat da se nijedna nacionalna ekonomija ne može razvijati u uslovima autarhičnosti, a posebno ukoliko je reč maloj privredi. Ne samo da odsustvo mogućnosti autarhičnog razvoja male ekonomije, makar u dugom roku, čini potrebu za prilagođavanjem globalizaciji neophodnom i nužnom, već i osnovna logika o uticaju konkurencije među različitim sistemima, koja čini da oni uspešniji preživljavaju, a oni neuspešni, u jednoj ili drugoj formi, teže entropiji. Ignorisanje ovih saznanja, dovodi do urušavanja onoga što realnost predstavlja, a što svoj konkretni izraz ima u lošim, nestabilnim i neodrživim ekonomskim rezultatima koji se u nacionalnoj ekonomiji postižu. Izolovanost od globalnih tokova, između ostalog, uslovlila je stanje u kojem srpska privreda još nije dostigla nivo industrijske proizvodnje s početka devedestih. Nasuprot potencijalnih prednosti koju kasniji ulazak u proces globalizacije može doneti, u smislu efikasnije transformacije i adaptacije u međunarodnim ekonomskim odnosima, odnosno korišćenju svih onih prednosti koje se odnose na izbegavanje grešaka neuspešnih i korišćenja šansi uspešnih transformacija i integracija, to se u slučaju Republike Srbije nije se obistinilo. Ponavljanje grešaka koje su pratile transformacij drugih tranzicionih ekonomija, ali i visoki akumulirani troškovi zakasnele tranzicije, uslovlili su, ali i još uvek uslovljavaju, veoma visoke tranzicione troškove.

Kako je proces globalizacije, primarno kroz proces tešnjeg uključivanja nacionalne privrede u međunarodnu podelu rada, u slučaju Srbije i ostalih bivših socijalističkih privreda neraskidivo povezan i sa procesom izgradnje tržišne ekonomije, to se posebno interesantim nameće pitanje uticaja procesa globalizacije na uspeh pojedinih aspekata srpske tranzicije. U tom smislu, cilj rada se odnosi na identifikovanje značaja i osobenosti SDI u procesu vlasničke transformacije, odnosno privatizacije u regionu Šumadije i Pomoravlja (ŠiP). Ovaj aspekt je utoliko interesantniji iz razloga što se, i na iskustvu drugih tranzicionih ekonomija, privatizacija pokazala kao najizazovniji segment procesa tranzicije (Hamm *et al*, 2012).

Struktura rada se sastoji iz četiri dela. Nakon uvodnog dela, predstavljene su osnovne prednosti i ukazuje se na neefikasnosti do kojih može dovesti proces globalizacije. Drugi deo se odnosi na kratak opis i karakteristike uzorka, nakon čega sledi analiza uloge SDI u procesu privatizacije u šumadijsko-pomoravskom regionu. U njemu je poseban akcenat stavljen na komparativnu analizu poslovanja uspešno realizovanih privatizacija koje su obavljene kroz učešće SDI. Zaključnim razmatranjima se ukazuje na osnovna obeležja procesa privatizacije u kontekstu učešća i značaja SDI.

Pro et contra procesa globalizacije

Iako se globalizacija shvata dosta široko i podrazumeva mnogo toga, u kontekstu dinamiziranja ekonomskog rasta i razvoja posebnu težinu imaju ekonomska i socijalna dimenzija procesa globalizacije, dok je politička integracija od daleko manjeg značaja za ekonomski uspeh (Dreher, 2006). Pritom, ekonomisti pod globalizacijom uglavnom podrazumevaju proces koji vodi potpunoj integraciji svetskog tržišta (Farazmand, 1999, 511). Ekonomska dimenzija procesa globalizacije najuočljivija je, pored spoljne trgovine, kroz rast SDI.

One se, često, u literaturi posmatraju kao jedan od ključnih faktora ekonomskog rasta i razvoja. Međutim, ne samo da se globalizacija može posmatrati kao uzrok rasta trgovinske razmene i investicija, već se ove dve veličine ponekada koriste i kao *ex post* merljive veličine intenziteta globalizacije (Lee & Vivarelli, 2006). To je uticalo na većinu država da među svoje prioritete u okviru razvojnih strategija i politika uvrste privlačenje SDI. Ovaj aspekt je od posebnog značaja za tranzicione ekonomije, ali i, šire, za zemlje u razvoju (Görg & Greenaway, 2004, 189). Pored neposrednih prednosti koje donose, privlačenje SDI predstavlja bitan segment ekonomske politike i nacionalnih razvojnih strategija iz razloga što one vode i potencijalno velikim eksternim efektima („spillover effect“). To se, prevashodno, odnosi na uticaj stranih kompanija na produktivnost i konkurentnost domaćih firmi ili transfer tehnologije. Na primer, posebno snažani uticaji na konkurenciju zabeleženi su u Turskoj (Aslanoğlu, 2000). Međutim, prema nekim stanovištima, upravo veća otvorenost i snažna konkurencija vode igri sa nultim ishodom, gde su oni koji su moćni dobitnici, a drugi gubitnici. U takvim uslovima, podsticaji za inovacije i rast su nejednako dostupni i ograničeni (Heuser, 2016). Osim toga, inostrane kompanije, po pravilu, plaćaju zaposlene više, mada to može biti u vezi, ali ne i isključivo, sa većim kvalifikacijama radne snage koju oni upošljavaju (Lipsey, 2004, 370).

Uticaj globalizacije na transfer novih tehnologija može se posmatrati kao naročito pozitivan i značajan, s obzirom na daleko veću dostupnost tehnologije koju globalizacija obezbeđuje. Kroz povećanu slobodu kretanja, medije, naučne i tehnološke radionice, internet i druge komunikacione kanale, prenos znanja je moguć daleko brže i u daleko većem obimu nego što je to bio slučaj u prošlosti. Međutim, u realnosti će uticaj zavisi kako od regulacije u zemlji porekla, tako i u zemlji (potencijalne) destinacije (Archibugi & Pietrobelli, 2003).

Međutim, da bi SDI bile realizovane u većem obimu i dovele do pozitivnih efekata, neophodno ih je posmatrati u tesnoj vezi sa širim institucionalnim okruženjem. U tom smislu, jedno od istraživanja (Jensen, 2003, 588) ukazuje na potrebu povezivanja SDI sa karakterom političkih institucija, u smislu da u uslovima stabilnih i predvidivih političkih institucija raste i značaj SDI. Prema Jensen-u demokratki režimi su, čak i kada se kontrolišu druge političke i ekonomske varijable, privlačili u proseku 70% više SDI (mereno na osnovu udela u GDP-u) nego što je to slučaj sa autoritarnim alternativama. To je u skladu sa tvrdnjom Kokko-a (2002) da za privlačenje stranih investicija nije dovoljno da se ponudi samo perspektivna tržišna zarada, već i daleko kompleksniji set preduslova koje je neophodno ispuniti kako bi se obezbedila lokacijska atraktivnost određene destinacije za ulaganje. Ipak, prema Nunnenkamp-u i Spatz-u (2002) tradicionalni faktori SDI imaju odlučujuću ulogu u njihovom privlačenju. Oni se, prevashodno, odnose na esktenzivnost regulacije, troškove, i nešto slabije, restrikcije u domenu spoljne trgovine. Međutim, uspešnost uključivanja u proces globalizacije i ostvarivanje prednosti u međunarodnoj podeli rada, zahteva i daleko više od usko shvaćenih „funkcionalnih“ političkih institucija. Naime, kako globalizacija vodi i promenama u strukturi, odnosno izvorima finansiranja države, u smislu što pomera oslanjanje od „lakih prihoda“ (npr. carine, senjoraža) ka „teškim приходima“, poput PDV-a ili poreza na dohodak (Aizenman & Jinjark, 2009), postojanje efikasnih administrativnih kapaciteta se nameće kao nužnost. U vezi sa prethodnim, globalizacija podrazumeva i izvestan „gubitak“ u nezavisnosti ekonomske politike (Gundlach & Nunnenkamp, 1996), ostavljajući na raspolaganju manji broj instrumenata i dostupnih politika u promovisanju ekonomskog razvoja. Iz tog razloga Michaels & Jansen (2006, 843) ističu da, iako pojam globalizacije ima različito značenje za različite ljude, ipak je jedna stvar zajednička svim tumačenjima: globalizacija se odnosi na promenjenu ulogu države u svetu.

U zemljama u razvoju Istočne Azije i Latinske i Srednje Amerike globalizacija je doprinela smanjenju carinskih barijera, rastu trgovinskih tokova (i uvoza i izvoza), i posebno jakom prilivu SDI. Međutim, isto tako je uporedo sa rastom globalizacije, prema dominantnom broju studija, došlo i do rasta nejednakosti u raspodeli (Goldberg & Pavcnik, 2007, 51, 77). Osim nejednakosti u raspodeli, globalizacija može voditi i daljem jazu u regionalnoj nejednakosti, što je recimo, identifikovano kao problem u Kini (Zhang & Zhang, 2003). Upravo se ovaj aspekt globalizacije, kako na profesionalnom, tako i na regionalnom novou, može posmatrati kao jedan od odlučujućih koji je doveo do izlaska Velike Britanije iz Evropske Unije (Pisani-Ferry, 2016).

Potencijalne negativne posledice globalizacije se ogledaju i kroz emigraciju visokokvalifikovane radne snage, a što proizvodi multiplikovano dejstvo na ekonomski rast. Ono se ogleda pre svega u tome što se smanjuje broj snage sa veštinama koje su ključne za podizanje produktivnosti i ekonomski rast. Međutim, i ovaj uticaj nije jednostran. Naime, mogu se očekivati i pozitivni uticaji, pre svega kroz motivaciju da se stiču dodatna znanja kako bi se emigriralo, što povećava humani kapital u zemlji (Lowell & Findlay, 2001). Nadalje, potencijalno negativan uticaj na zaposlenost se može očekivati i u uslovima u kojima se sa liberalizacijom, odnosno pripremom za nju, nije odvojalo i paralelno sticanje tehnoloških veština i znanja (Lall, 2004), što dovodi do gubitaka usled slabih adaptivnih kapaciteta na tržištu radne snage. S druge strane, stepen sindikalizacije i zaštita zaposlenosti predstavljaju instrumente koji imaju pozitivan uticaj na visinu zarada, iako negativan uticaj na zaposlenost. Mada je neto efekat, prema Guscina (2006, 10), pozitivan, globalizacije vodi eroziji u domenu regulacije tržišta rada. Ovaj efekat je, doduše, primarno karakterističan za razvijene tržišne privrede. Osim toga, to se naročito reflektuje na zaposlene koji imaju veliku moć pregovaranja, odnosno one koji su snažno sindikalno organizovani (Gaston, 2002). Jedan od efekta, u vezi sa regulacijom tržišta rada, se odnosi i na kontrakciju socijalnih prava koja se finansiraju državnim budžetom ili, preciznije, na urušavanje onoga što se podrazumeva pod državom blagostanja. Dugoročni tržišni efekti globalizacije mogu biti pozitivni za sve segmente društva, ali kratkoročni politički efekti mogu biti sasvim drugačiji, odnosno mogu dovesti do rasta nejednakosti i do rasta ekonomske nesigurnosti (Garrett & Mitchell, 2001, 147).

Jedna od bitnih dimenzija procesa globalizacije odnosi se na finansijsku integraciju. Ona ne samo da čini sastavni deo i značajan pojavni oblik ekonomskog domena procesa globalizacije, već su pojedini njeni elementi usko vezani i sa SDI. Međutim, teško je doći do nedvosmislenih pokazatelja, a što je u suprotnosti sa preovlađujućim teorijskim pretpostavkama, da je globalna finansijska integracija snažno i uzročno-posledično povezana sa ekonomskim rastom. Osim toga, u izvesnim okolnostima, finansijska integracija je povezana sa nestabilnošću potrošnje u zemljama u razvoju, makar u kratkom roku. Od toga kakav će konačni uticaj finansijske integracije biti zavisi u velikoj meri od šireg institucionalnog ambijenta zemlje (Prasad et al., 2005). U kontekstu finansijske integracije, primarni dobitnici su vlasnici likvidnih sredstava i oni koji posluju u finansijskom sektoru, odnosno velike finansijske organizacije (Garrett & Mitchell, 2001, 151-152). Osim toga, finansijska liberalizacija može voditi i velikoj izloženosti egzogenim šokovima, iako, takođe, može voditi i značajnom razvoju finansijskog sistema, a preko toga i uticati na ekonomski rast (Schmukler, 2004). Na kraju, globalizacija, posebno njeni negativni efekti, posmatra se, veoma često, kao fenomen čija je relevantnost primarno izvan ekonomske sfere, makar što se tiče njenog neposrednog uticaja. U tom smislu, posebno se ističe negativan uticaj na životnu sredinu (videti više: Mander, 2003), iako je u praksi malo studija našlo potvrdu hipoteze o tzv. rajeovima za zagađenje (Christmann & Taylor, 2001, 442). Osim toga, ističu se i povećani rizici u pogledu efektivne i efikasne kontrole zaraznih bolesti i epidemija (Beaglehole & Yach, 2003), kao i ugrožavanje bezbednosti i sigurnosti građana i imovine (Serban, 2015).

Karakteristike privatizacije i uloga stranog kapitala u Šumadiji i Pomoravlju - osnovne karakteristike uzorka

Na osnovu uzorka koji obuhvata proces privatizacije i kojim su obuhvaćena 1611 slučaja, a na osnovu baze koju su razvili Ivanović *et al.*, (2016), izolovana su i analizirana preduzeća, odnosno slučajevi privatizacije preduzeća koji se nalaze na području Šumadije i Pomoravlja. Neki elementi deskriptivne statistike su predstavljeni u Tabeli 1.

Tabela 1 Deskriptivna statistika - privatizacija u Šumadiji i Pomoravlju

Grad	Broj privatizacija koje su posmatrane	Poreklo investitora	
		Domaći kupci	Strani kupci
Kragujevac	20	18	2
Jagodina	12	12	0
Arandjelovac	8	8	0
Topola	4	3	1
Lapovo	2	2	0
Batočina	2	1	1
Rača	2	2	0
Knić	1	1	0
Ćuprija	4	4	0
Despotovac	8	7	1
Svilajnac	3	3	0
Paraćin	5	5	0
Rekovac	2	2	0
Σ	75 (100%)	70 (93.33%)	5 (6.67%)

Izvor: Autor, na osnovu baze Agencije za privatizaciju

Iako Šumadija kao geografska regija obuhvata i veći broj beogradskih opština (Barajevo, Mladenovac, Lazarevac), odnosno deo Beograda ispod Save i Dunava, u uzorku će biti posmatrana samo iskustva sa privatizacijom u onim opštinama koje čine Šumadijski i Pomoravski upravni okrug (ŠiP). Pritom, Šumadijskom upravnom okrugu pripadaju grad Kragujevac (kao centralni, najveći grad i administrativni centar ovog regiona), opštine Arandjelovac, Topola, Lapovo, Batočina, Knić, Rača. Pomoravskom upravnom okrugu pripadaju grad Jagodina, opštine Rekovac, Ćuprija, Paraćin, Svilajnac i Despotovac. Vremenski period u kojem je posmatran proces privatizacije se odnosi na 2002-2014 godinu.

Kao što se može videti iz Tabele 1, preduzeća u kojima je učestvovao strani kapital čine svega jedan mali deo ukupnih ulaganja koja su pratila proces privatizacije u regionu Šumadije i Pomoravlja. Podaci o preduzećima u čijoj je privatizaciji učestvovao strani kapital, uključujući podatke o preduzeću koje je predmet privatizacije, industrijskoj grani u kojoj privatizovano preduzeće posluje, zemlji porekla investitora, broju radnika u trenutku privatizacije i datum realizacije aukcijske prodaje su predstavljeni u Tabeli 2.

Podaci o preduzećima i poreklu investitora potiču iz Agencije za privatizaciju (AP), ali su provereni unakrsno u bazi Agencije za privredne registre (APR). Istim postupkom su određene i industrije u kojima su preduzeća poslovala. Sa sajta AP potiču podaci o broju zaposlenih radnika u preduzećima koja su bila predmet privatizacije. Podaci o datumima privatizacije su utvrđeni na osnovu ugovora o privatizaciji, a koji su ili dostupni na sajtu AP-a ili su, na osnovu zahteva koji je upućen AP-u, dostavljeni na uvid autoru. Bitno je naglasiti, da se u uzorku nalaze samo preduzeća čija je prodaja realizovana kroz aukcije i tendere, a ne i one prodaje koje su

realizovane putem tržišta kapitala, odnosno prodajom na berzi. Osim toga, predmet analize uticaja SDI je samo učešće stranog kapitala u inicijalnim privatizacionim postupcima, ali ne i u privatizacijama koje se realizovane i kod kojih je kasnije došlo do kupovine preduzeća, bilo kroz preuzimanje ili kroz ponovnu privatizaciju. Poslednje se odnosi na situaciju u kojoj je došlo do raskida ugovora o privatizaciji, da bi u nekom periodu država ponovo preuzela patronažu i upravljanje nad preduzećem, koje je kasnije ponovo privatizovano. Takav je slučaj sa privatizacijom, recimo, Mlekare „Mladost“ koja je inicijalno bila kupljena od strane fizičkog lica, da bi ugovor bio raskinut. Nakon toga, ona je prodana firmi „Silbo“ iz Beograda, koja je potpuno potpisala ugovor sa Megle Jugoistočna Evropa u kojem je došlo do preuzimanja ove kompanije.

Tabela 2 Strane direktne investicije i privatizacija u Šumadiji i Pomoravlju

Preduzeće	Industrija	Poreklo kupca	Broj radnika	Datum prodaje
Zastava tapacirnica, Kragujevac	Proizvodnja delova i pribora za vozila	NTU dd, Maribor, Slovenija	259	30.05.2006
Zastava mašine, Kragujevac	Proizvodnja mašina za obradu materijala	Rapp Marine AS, Niholmen, Norveška	161	20.10.2006
Livnica Topola, Topola	Liveenje gvošđa	Livar DD, Ivančina Gorica, Slovenija	263	20.10.2006
Dušan Dugalić, Batočina	Proizvodnja ostale pletene i kukičane odeće	Guldenhaus Verwaltungs AG, Cug, Švajcarska	172	27.01.2004
Zastava metal, Despotovac	Proizvodnja ostalih delova doldatne opreme za motorna vozila	Nova Varova Kompanija Jednočlano D.O.O., Sofija, Bugarska	96	30.11.2007

Izvor: Autor, na osnovu baze Agencije za privatizaciju i Agencije za privredne registre

Razlog za isključivu orijentaciju na privatizacione slučajeve gde se kao prvi kupac pojavljuje strani investitor sastoji se u pokušaju da se jasno identifikuju prednosti, odnosno nedostaci procesa privatizacije u kojem je učestvovao strani kapital. U suprotnom, gde se transakcije odlikuju većom složnošću i gde se pojavljuje više aktera (kupaca), bilo bi još komplikovanije, makar i uslovno, identifikovati doprinos svakog od njih pojedinačno i alocirati odgovornost za poslovanje nakon trenutka privatizacije.

Neke osnovne karakteristike SDI u procesu privatizacije u Šumadiji i Pomoravlju sa posebnim osvrtom na „Zastava Tapacirnicu“ i „Zastava Mašine“

Prva uočljiva karakteristika u kontekstu analize SDI i privatizacije na području ŠiP jeste njihova relativno mala zastupljenost i/ili uključenost. Drugim rečima, one čine svega 6.67% ukupno realizovanih privatizacija, odnosno SDI su bile prisutne u 5 od 75 slučajeva privatizacije. Osim toga, i Kragujevac kao centralna i najveća opština, administrativni centar Šumadije, nije uspeo da privuče veći broj stranih investitora, iako sa dva slučaja „dominira“ u uzorku. Međutim, relativno, on je čak bio i veoma neuspešan u tome, jer sa 10% učešća SDI se nalazi iza ostalih opština u uzorku. U gradu Jagodini, kao administrativnom centru Pomoravlja, privatizacija je bila isključivo zasnovana na domaćem kapitalu, pri čemu su, što je posebno izražena specifičnost jagodinske privatizacije (makar u razmatranom uzorku), u 83.3% preduzeća kupljena i privatizovana od lokalnih privrednika. Već i ovakva statistika ukazuje potencijalno na dve bitne dimenzije koje su vezane za privatizaciju. Prvo, potencijalne prednosti

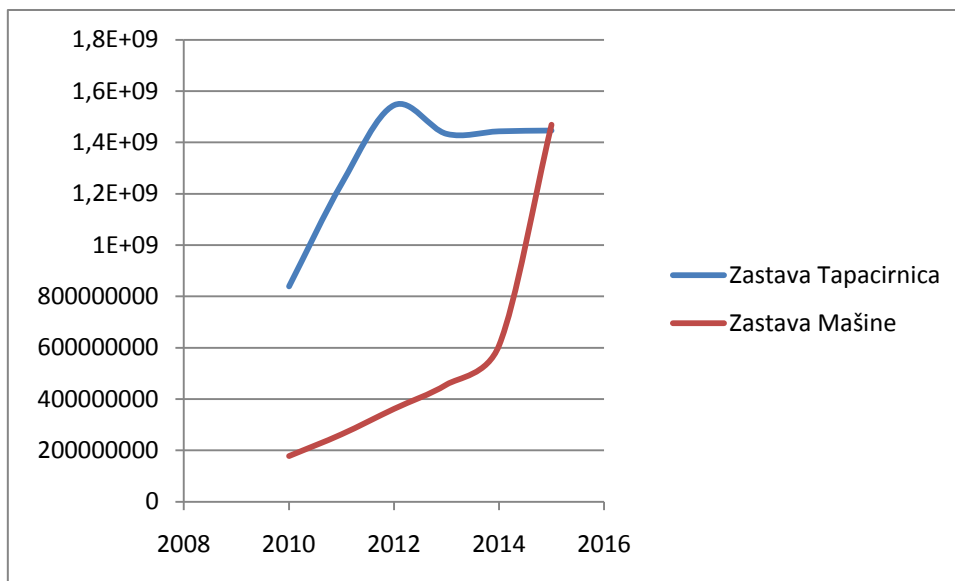
koje su vezane za proces privatizacije kojeg karakterišu SDI nije moguće očekivati na primeru i iskustvima koja su pratila privatizaciju u Srbiji, jer je učešće stranih direktnih investicija bilo veoma ograničeno. U skladu sa tim, svi nedostaci, ili makar većina njih, vezani su upravo za interno kreirane prepreke ili institucionalne deficite, koji su doveli do toga da više od 40% procenata svih privatizacija u Srbiji može biti okarakterisano kao neuspeh (bilo u formi bankrota ili likvidacije preduzeća). Iako su SDI likvidne *ex ante*, one su nelikvidne *ex post* (Jensen, 2003, 594), što je u slučaju vrlo neizvesnog okruženja i neefikasnog institucionalnog ambijenta, zajedno sa naglašenom političkom nestabilnošću, uzrokovalo nizak nivo zainteresovanosti stranih investitora kada je u pitanju proces privatizacije u R. Srbiji.

Karakteristično je da je prisustvo SDI u Srbiji bilo skoncentrisano na proizvodnju, odnosno karakteristično je bilo njihovo odsustvo u oblastima trgovine, usluga i/ili poljoprivrede. Inače, proizvodnja (32.42%) i rudarstvom i građevinarstvom (16.49%) činili su oblasti u kojima je realizovana skoro polovina ukupnog broja privatizacija u Srbiji, odnosno 48.91%. U tom smislu, nije iznenađujuće zašto je strani kapital u Šumadiji i Pomoravlju bio upravo koncentrisan u ovim industrijskim oblastima. Interesantno je naglasiti i da je prisustvo stranog kapitala bio usmereno ka preduzećima koja po klasifikaciji Evropske Unije (EU, 2015) spadaju u red velikih (Zastava Tapacirnica i Livnica) ili srednjih preduzeća (Zastava Metal, Zastava Mašine i Dušan Dugalić), tj preduzećima sa više od 250 (velika), odnosno više od 100 (srednja) preduzeća.

Međutim, od pomenutih privatizacija u Batočini je došlo do raskida ugovora sa kupcem iz Švajcarske već nakon godinu i tri meseca usled nepoštovanja ugovora u domenu socijalnog programa i kršenja odredbi o održavanju kontinuiteta poslovanja. S druge strane, slovenački investitori su se sami povukli iz Livnice u Topoli usled problema koji su nastali na tržištu čelika. To se odrazilo na to da su kasnile zarade zaposlenima, nisu uplaćivani doprinosi i generalno je finansijska situacija komplikovana, a račun se nalazio u blokadi (B92, 2010). Ne pronalaženje novog strateškog partnera je uticalo na to da Livnica u Topoli uđe u stečaj, što se i desilo rešenjem privrednog suda u Kragujevcu 16.07.2015 (2. St. 34/2015). Nakon raskida ugovora sa investitorom iz Švajcarske preduzeće „Dušan Dugalić“ ušlo u stečaj, novi kupac nije pronađen, što je dovelo do gašenja ovog privrednog subjekta početkom 2009. godine. S druge strane, sa investitorom iz Bugarske je došlo do raskida nakon dve godine usled povreda socijalnog programa. Ovo preduzeće se trenutno nalazi u državnom vlasništvu (70%), pošto je neuspeo pokušaj ponovne privatizacije krajem 2015. godine (BETA, 2015). Broj zaposlenih je tokom 2012 i 2013 bio otprilike na nivou i pre privatizacije (101:2013, odnosno 103:2012). Međutim, s obzirom na veoma veliku zavisnost ovog privrednog subjekta od perspektive i poslovanja rudnika Resavica, koji se, takođe, nalazi u velikim problemima verovatnoća rešenja problema je jako mala. Osim toga, s obzirom da je privatizacija u Srbiji bila praćena bez restrukturiranja, pre svega u domenu optimizacije broja zaposlenih (Begović & Paunović, 2011), očigledno je da i nakon raskida ugovora nije došlo do pomaka. Osim toga, pogrešno bi bilo raskid privatizacije u Despotovcu posmatrati kao posebno karakteristično za inostranog investitora, jer od osam privatizacija čak u četiri je došlo do raskida ugovora (u preostala tri su domaći investitori).

Nasuprot neuspešnim privatizacijama u Despotovcu, Batočini i Topoli, u Kragujevcu su obe privatizacije bile uspešno realizovane i investitori nastavili uspešno da posluju. Norveški investitor je zabeležio poslovni prihod u 2013. godini od 456008000 dinara, pri čemu je neto dobitak bio 45248000, ili oko 10%. Osim toga, iako je inicijalni (predprivatizacioni) broj zaposlenih sa 161 pao na 96 u 2012. to govori u prilog da je restrukturiranje preduzeća u domenu zaposlenosti moralo biti obavljeno od strane novog vlasnika. Pritom, prisutan je i rast zaposlenosti, koji je 2013. u odnosu na 2012. iznosio 30%, odnosno broj zaposlenih radnika se povećao sa 84 na 109. U slučaju slovenačkog investitora u Tapacirnici prosečan broj zaposlenih u poslednje tri godine iznosio je 398, što je, u odnosu na inicijalni broj prilikom privatizacije od 259,

značajno povećanje - od 54%. Što se tiče poslovnih prihoda oni su iznosili 1433072000, ali je neto profit iznosi tek 3475000, što je prinos od svega 0.24%.



Slika 1 Kretanje poslovnih prihoda u Zastava Tapacirnici i Zastava Mašinama u periodu 2010-2015.

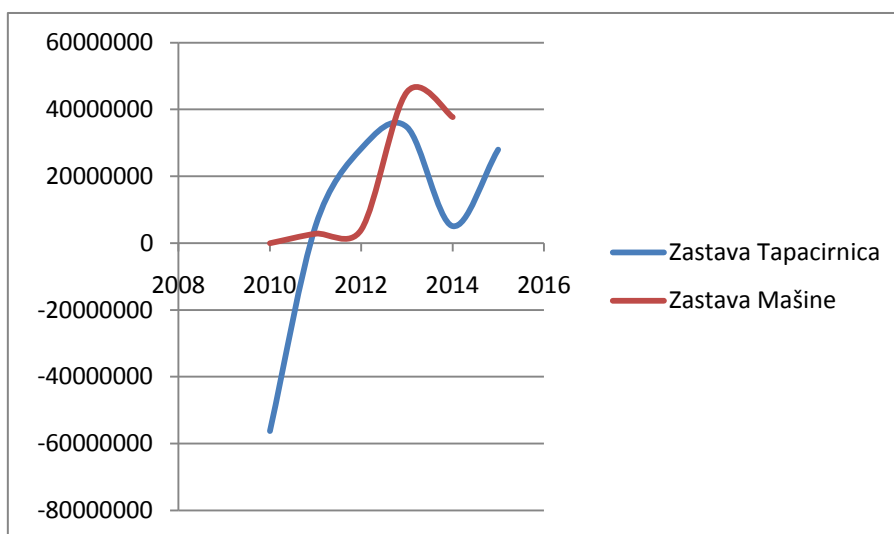
Izvor: Autor, na bazi kalkulacija iz APR-a

Kretanje poslovnih prihoda u Zastava Tapacirnici i Zastava Mašinama je predstavljeno na Slici 1. Ono što je uočljivo jeste da je u slučaju norveškog investitora primetan daleko intenzivniji rast prihoda, dok je kod slovenačkog on bio podložan daleko većim oscilacijama. Drugim rečima, u Zastava Mašinama su u proteklom šestogodišnjem periodu poslovni prihodi povećani 8.29 puta, dok je to u slučaju Zastava Tapacirnice bilo nepunih dva puta (1.72). Iako se kao objašnjenje različitih performansi može navesti veći broj faktora, poput dominantne usmerenosti na inostrano, odnosno domaće tržište (kao i njihove različite karakteristike), ili potencijala različitih tržišnih segmenata u kojima nastupaju ova preduzeća, činjenica je da je u slučaju norveškog investitora došlo do daleko dinamičnijeg rasta. Iako predmet kauzalne analize nisu bile determinante poslovnog uspeha ova dva privredna subjekta, ipak se (značajan) deo, sasvim sigurno, različitih poslovnih performansi može objasniti i tehnološkim i organizacionim kapitalom koji je norveški investitor doneo. S druge strane, ostaju otvorena pitanja dalje ekspanzije i mogućnosti ovako dinamičnog rasta poslovnih prihoda u budućnosti.

Međutim, poslovni prihod je neophodno posmatrati u neposrednoj vezi sa upravljanjem troškovima, što nas upućuje na potrebu da sagledamo kako se kretala veličina profita, odnosno neto dobitka. To je predstavljeno na Slici 2. I u ovom pogledu je nestabilnost bila daleko više prisutna u Zastava Tapacirnici nego u Zastava Mašinama. Čak je u prvom preduzeću zabeležen i jako veliki neto gubitak tokom 2010.

Međutim, s obzirom na različit karakter delatnosti i specifičnosti poslovnih transakcija, neophodno je izračunati bliže pokazatelje poslovnog uspeha, kako bi se postigao neposredniji uvid u uspešnost poslovanja. U tom smislu, na Slici 3 je predstavljeno kretanje profitne stope ((neto dobitak/poslovni prihodi)*100) u periodu 2011-2014. Podaci za 2010. i 2015. godinu su nedostupni za najmanje jedno preduzeće, zbog čega smo navedene godine izostavili iz uporedne analize. Nasuprot konstantnom i eksplozivnom rastu poslovnih prihoda, preduzeće ZM je u pogledu kretanja porfitne stope doživelo značajno veće oscilacije, mada je to, prevashodno,

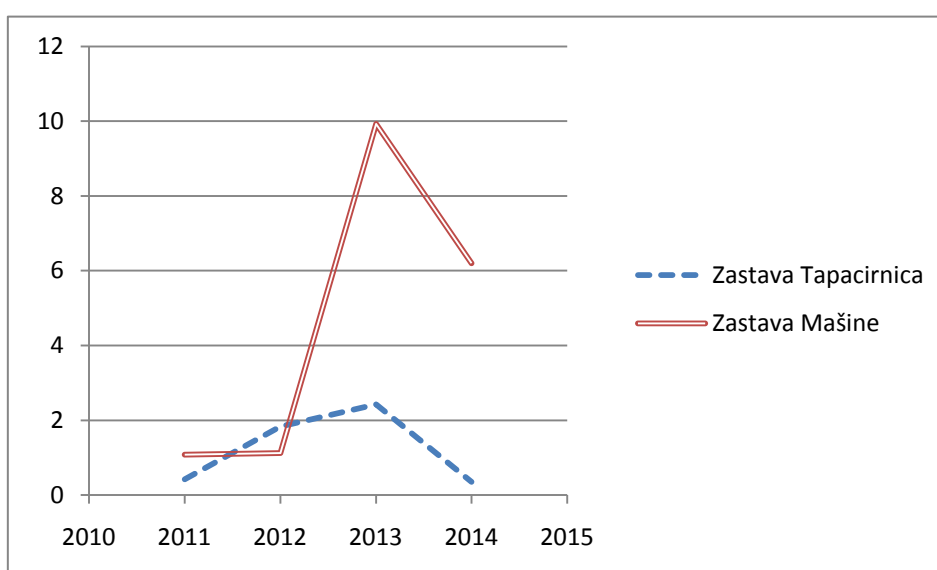
povezano i sa znatno višim profitnim stopama koje je ostvarivalo tokom pojedinih godina. Međutim, i pored toga, ono je u proseku imalo daleko višu prosečnu profitnu stopu (4.58%) nego što je to slučaj sa ZT, čija je profitabilnost bila minimalna i iznosila svega 1.26%.



Slika 2 Kretanje neto dobitka u Zastava Tapacirnici i Zastava Mašinama periodu 2010-2015.

Izvor: Autor, na bazi kalkulacija iz APR-a

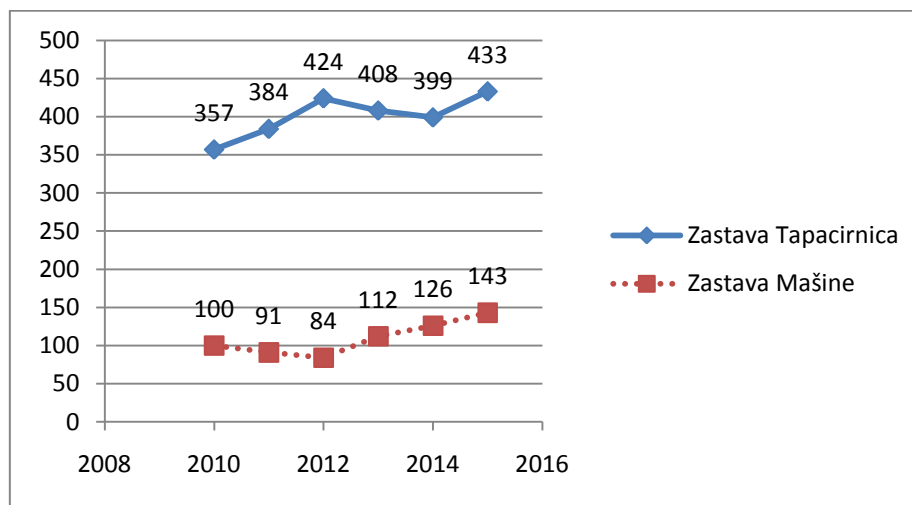
Ukoliko uporedimo kretanje profitnih stopa između ovih preduzeća u posmatranom periodu, postoji i jedna zajednička osobina u poslovanju ova dva privredna subjekta. Naime, nakon maksimalnih rezultata u 2013, gde je profitna stopa kod ZM iznosila 9.92%, a kod ZT 2.42%, i jedno i drugo preduzeće su se suočili sa padom profitabilnosti. To može ukazivati i na neke šire institucionalne ili finansijske uslove i neizvesnosti makroekonomskog karaktera, koji su doveli do pada poslovnih rezultata, ali može biti i produkt slučajnosti i različitih faktora kod jednog i drugog preduzeća, ali čiji je dejstvo bilo negativno. Osim toga, može svedočiti i o procesu transfera kapitala ka matičnim preduzećima, odnosno ka zemljama porekla investitora.



Slika 3 Kretanje profitne stope u Zastava Tapacirnici i Zastava Mašinama periodu 2010-2015.

Izvor: Autor, na bazi kalkulacija iz APR-a

Što se tiče zaposlenosti, Pirsonov koeficijent korelacije ukazuje da je ona u oba preduzeća snažno povezana sa kretanjem poslovnih prihoda, odnosno u ZM je Pirsonov koeficijent iznosio 0.8593 (sa signifikantnošću od 2.83%), dok je još snažnija veza u ZT gde je on iznosio 0.9055 (sa signifikantnošću od 1.13%). Kretanje zaposlenosti u periodu 2010-2015 je predstavljeno Slikom 4. Nesumljivo je veća radna intenzivnost u slučaju ZT nego ZM, što je primarno determinisano karakterom proizvodnog procesa. Iako nedostupni, interesantno bi bilo videti i kakva je kvalifikaciona struktura zaposlenih, a na osnovu toga u kojoj meri su jedno i drugo preduzeće orjentisani i čiji se proizvodni procesi baziraju na visokom, odnosno niskom nivou humanog kapitala. Interesantno je i kretanje produktivnosti, do koje indirektno dolazimo povezivanjem podataka o kretanju ukupnih prihoda i broju zaposlenih. Naime, i ova veličina je bila pod snažnim i neprekinutim rastom u ZM, mada je rast produktivnosti, iako sporiji, bio prisutan i u ZT. Ovi zaključci odgovaraju većem broju studija koje su našle snažnu direktnu vezu između SDI i kretanja produktivnosti (videti, na primer, Barrell & Holland, 2000).



Slika 4 Kretanje zaposlenosti u Zastava Tapacirnici i Zastava Mašinama periodu 2010-2015.

Izvor: Autor, na bazi kalkulacija iz APR-a

Dve su značajne karakteristike kada se posmatra uticaj SDI na zaposlenost u ZT i ZM. Prvo, prisutan je pad zaposlenosti u odnosu na predprivatizacioni period u ZM, ali ne i u ZT, gde je broj zaposlenih 2015. godine porastao za 173. S druge strane, to odražava i situaciju sa privatizacijom u Srbiji, gde je restrukturiranje bilo prepušteno stranim investitorima (Begović, Paunović), čime je racionalizacija broja zaposlenih bila neminovna. S druge strane, i u jednom i u drugom preduzeću je prisutan kontinuiran rast zaposlenosti, koja je u periodu 2010-2015 u ZT porasla 21.29%, a u ZM 43%.

Zaključak

Analiza privatizacije u regionu ŠiP u kontekstu značaja SDI otkriva nekoliko. Prvo, bilo je malo stranih investitora, ali u proseku ne i manje nego što je bio slučaj na nivou nacionalne ekonomije. S druge strane, investitori iz Zapadne Evrope imaju polovičnu uspešnost, dok je neuspešnost veća, uz sva ograničenja koja nameće mali uzorak, kod investitora koji dolaze iz bivših socijalističkih zemalja. Upadljiv je izostanak krupnih multinacionalnih korporacija. Razlozi izostanka značajnijih SDI u procesu privatizacije u regionu ŠiP su dominantno dvojake prirode. S jedne strane, male SDI velikim delom su uzrokovane slabostima šireg institucionalnog

ambijenta (politički rizik, korupcija, neefikasna birokratija, infrastruktura, slabosti pravosuđa) u kojem se odvija poslovanje u Republici Srbiji i bez čijeg poboljšanja se i u budućnosti, i nakon završetka privatizacije, može očekivati relativno skroman priliv inostranog kapitala. Institucionalna stvarnost očigledno oponira političkim ocenama, poput one Ilije Kovačevića (šefa delegacije EU u Srbiji) koji je rekao da je „Srbija dobro mesto za život i dobro mesto za investicije“ (Kovačević & Obradović, 2012, 6). S druge strane, institucionalni dizajn samog procesa privatizacije, koji je omogućavao preferencijalne uslove domaćim kupcima (npr. kupovina na rate je bila rezervisana samo za fizička lica sa srpskim državljanstvom) uz ekstenzivnu regulaciju koja je bila prisutna u postprivatizacionom periodu, destimulativno su delovali na privlačenje SDI, pogotovo iz razvijenih tržišnih ekonomija.

Interesantno je poređenje dva investitora koja su uspela da konsoliduju poslovanje i relativno uspešno nastave poslovne operacije i deset godina nakon privatizacije. Uticaj na zaposlenost, profitabilnost, produktivnost i poslovni prihod je pozitivan. Pritom, poslovne performanse su značajno bolje kod norveškog u odnosu na slovenačkog investitora. U domenu kretanja neto dobitka i profitne stope, za oba investitora je prelomna 2013 godina, nakon koje dolazi do pogoršanja u ova dva pokazatelja. Zaposlenost kontinuirano raste i svoj maksimum dostiže u poslednjoj godini za koju su dostupni podaci, t.j. u 2015. godini. Slično je i sa kretanjem produktivnosti, što se u zbiru može oceniti kao značajan doprinos SDI svim relevantnim poslovnim performansama.

Reference

1. Aizenman, J., & Jinjark, Y. (2009). Globalisation and developing countries—a shrinking tax base?. *Journal of Development Studies*, 45(5), 653-671.
2. Archibugi, D., & Pietrobelli, C. (2003). The globalisation of technology and its implications for developing countries: Windows of opportunity or further burden?. *Technological Forecasting and Social Change*, 70(9), 861-883.
3. Aslanoğlu, E. (2000). Spillover effects of foreign direct investments on Turkish manufacturing industry. *Journal of International Development*, 12(8), 1111-1130.
4. Barrell, R., & Holland, D. (2000). Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe. *Economics of Transition*, 8(2), 477-504.
5. Beaglehole, R., & Yach, D. (2003). Globalisation and the prevention and control of non-communicable disease: the neglected chronic diseases of adults. *The Lancet*, 362(9387), 903-908.
6. Begović, B., & Paunović, M. (2011). Political support for enterprise restructuring and voting in Serbia. *European Journal of Political Economy*, 27(1), 171-180.
7. Begović, B. (2008). *Grinfield strane direktne investicije u Srbiji*. Centar za Liberalno-Demokratske Studije.
8. Christmann, P., & Taylor, G. (2001). Globalization and the environment: Determinants of firm self-regulation in China. *Journal of international business studies*, 32(3), 439-458.
9. Dreher, A. (2006). Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization. *Applied Economics*, 38(10), 1091-1110.
10. EU (2015). Business economy - size class analysis. EU: EU Background Paper.
11. Farazmand, A. (1999). Globalization and public administration. *Public administration review*, 509-522.
12. Gaston, N. (2002). The effects of globalisation on Unions and the Nature of collective Bargaining. *Journal of Economic Integration*, 377-396.
13. Garrett, G., & Mitchell, D. (2001). Globalization, government spending and taxation in the OECD. *European Journal of Political Research*, 39(2), 145-177.

14. Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of economic Literature*, 45(1), 39-82.
15. Görg, H., & Greenaway, D. (2004). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?. *The World Bank Research Observer*, 19(2), 171-197.
16. Gundlach, E., & Nunnenkamp, P. (1996). Some consequences of globalization for developing countries.
17. Guscina, A. (2006). *Effects of globalization on labor's share in national income*. International Monetary Fund.
18. Hamm, P., King, P., and Stuckler, D. (2012). Mass privatization, state capacity, and economic growth in post-communist countries. *American Sociological Review*, 77(2):295–324
19. Heuser, J.U. (2016). Immer gleich im Clinch. *Die Zeit*, Nr. 9/2016.
20. IMF (2000). Offshore Financial Centers. IMF: IMF Background Paper.
21. Ivanovic, V., Kufenko, V., Begovic, B., Stanisic, N., & Geloso, V. (2016). *Continuity under a different name, the outcome of privatisation in Serbia*. Hohenheim Discussion Papers in Business, Economics and Social Sciences 10-2016.
22. Kokko, A. (2002). Globalization and FDI Incentives. Paper presented at the Annual Bank Conference on Development Economics in Europe, Oslo, mimeo.
23. Kovačević, I., & Obradović, M. (2012). Strane direktne investicije u Srbiji 2001–2011. *Pregled Republika Srbija*, 61(1).
24. Lall, S. (2004). The employment impact of globalization in developing countries. Lee, E. and Vivarelli, M.(2004)(eds)“*Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*”, Palgrave Macmillan, New York, 73-101.
25. Lipsey, R. E. (2004). Home-and host-country effects of foreign direct investment. In *Challenges to globalization: Analyzing the economics* (pp. 333-382). University of Chicago Press.
26. Lee, E., & Vivarelli, M. (2006). The social impact of globalization in the developing countries. *International Labour Review*, 145(3), 167-184.
27. Lowell, B. L., & Findlay, A. (2001). Migration of highly skilled persons from developing countries: impact and policy responses. *International migration papers*, 44, 25.
28. Mander, J. (2003). Intrinsic negative effects of economic globalization on the environment. *Worlds apart: Globalization and the environment*, 109-29.
29. Michaels, R., & Jansen, N. (2006). Private law beyond the state? Europeanization, globalization, privatization. *The American Journal of Comparative Law*, 843-890.
30. Nunnenkamp, P., & Spatz, J. (2002). *Determinants of FDI in developing countries: has globalization changed the rules of the game?* (Vol. 1122). Germany: Kiel Institute for World Economics.
31. Pisani-Ferry, J. (2016). Why are voters ignoring experts?, <https://www.project-syndicate.org/commentary/brexit-voters-ignoring-experts-by-jean-pisani-ferry-2016-07?referrer=/5AcYy5OpR1>, приступљено 1:05, 2/07/2016
32. Prasad, E., Rogoff, K., Wei, S. J., & Kose, M. A. (2005). Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence. In *India's and China's Recent Experience with Reform and Growth* (pp. 201-228). Palgrave Macmillan UK.
33. Rosenstein-Rodan, N. P. (1943). Problems of indstialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, 53(210/211), 202-211.
34. Schmukler, S. L. (2004). Financial globalization: gain and pain for developing countries. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Atlanta*, 89(2), 39.
35. Serban, D. (2015). SECURITY AND GLOBALIZATION. *The International Annual Scientific Session Strategies XXI*, 2, 104.

36. Zhang, X., & Zhang, K. H. (2003). How does globalisation affect regional inequality within a developing country? Evidence from China. *Journal of Development Studies*, 39(4), 47-67.
37. Б92 (2010). Словенци одлазе из Ливнице у Тополи.
http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2010&mm=02&dd=10&nav_id=410206
38. ВЕТА (2015). Неуспешна продаја Застава Метала из Ресавице. <http://beta.rs/ekonomija/ekonomija-srbija/11715-neuspesna-prodaja-zastava-metala-iz-resavice>

STRUKTURA INVESTICIJA U INDUSTRIJI ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Vladimir Mičić*

U radu se analiziraju investicije u osnovne fondove na teritoriji Šumadijske i Pomoravske oblasti u periodu 2010-2014. Ukazuje se da su investicije ključni faktor razvoja industrije Šumadije i Pomoravlja, kao nekada važnih centara u kojima su postojali veliki poslovni sistemi, nosioci razvoja ovog područja i Srbije. Usled investicionih aktivnosti i priliva stranog kapital u industriju Kragujevca, koji je doneo (ne)materijalne resurse, došlo je delom do revitalizacije nekada vodeće delatnosti na ovoj teritoriji. Cilj istraživanja je da ukaže na rezultate i efekte investicija u osnovne fondove, posebno prerađivačke industrije, na promenu strukture privreda Šumadije i Pomoravlja, kao i efekte investicija na kretanje zaposlenosti, zarada, ekonomskog agregata i spoljnotrgovinske razmene. Polazi se od stava da su ekonomski rezultati povezani sa obimom i koncentracijom investicija u osnovne fondove. Rezultati istraživanja ukazuju da su veći obim i koncentracija investicija u Kragujevcu utiču na veću proizvodnju i ekonomski napredak. Pored razvoja, zaposlenosti, zarada, ekonomskog agregata, investicije utiču i na veći obim izvoza i uvoza.

Ključne reči: investicije, osnovni fondovi, novi kapaciteti, prerađivačka industrija, strukturne promene

Uvod

Osnovni (fiksni) fondovi ili osnovna sredstva u industriji predstavljaju sva materijalna i nematerijalna sredstva koja se koriste u proizvodnji, a formiraju se investiranjem kapitala. Investicije u osnovne fondove industrije su ulaganja kapitala u nabavke koje imaju za cilj dobijanja novih ili zamene postojećih investicionih dobara i kapaciteta. Veća količina angažovanih osnovnih fondova, odnosno veća akumulacija kapitala i investicija, posebno veća efikasnost njihovog korišćenja, znači i veću proizvodnju, a time veći BDP. Postoje bojni kriterijumi podela investicija u osnovne fondove, a sa aspekta strukturnih promena i tehnološke modernizacije, značajna je podela prema karakteru izgradnje i tehničkoj strukturi.

Usled globalne ekonomske krize došlo je do pada i onako niskog nivoa investicione aktivnosti u Srbiji, i izmene strukture investicija u osnovne fondove u periodu 2010-2014. godine. Predmet ovog rada jesu investicije i struktura investicija na teritoriji Šumadijske i Pomoravske oblasti, tačnije investicije u osnovne fondove industrije ove dve oblasti, posebno Grada Kragujevca koji je osvario značajnu investicionu aktivnost od 2010. godine. Cilj istraživanja u ovom radu je da ukaže na rezultate i efekte investicija u osnovne fondove, posebno prerađivačke industrije, na promenu strukture privreda Šumadije i Pomoravlja, kao i efekte investicija na kretanje zaposlenosti, zarada, ekonomskog agregata i spoljnotrgovinske razmene.

U skladu sa postavljenim predmetom i ciljem istraživanja, u radu se polazi od hipoteze da su ekonomski rezultati teritorije Šumadije i Pomoravlja povezani sa obimom i koncentracijom investicija u osnovne fondove. U cilju testiranja hipoteze koriste se indikatori razvoja (zaposlenost, nivo zarada, ekonomski agregat i spoljnotrgovinska razmena) i investicija u

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

osnovne fondove, uključujući i strane investicije. Za uporednu analizu performansi i strukture investicija u osnovne fondove teritorije gradova i opština Šumadije i Pomoravlja primenjen je komparativni naučni metod, a deskriptivni metod u traženja odgovora na kompleksno pitanje uticaja domaćih i stranih investicija u osnovne fondove na industriju.

U radu je korišćena Nomenklatura statističkih teritorijalnih jedinica na trećem nivou. Njih čine teritorijalne jedinice oblasti ili jedinice lokalne samouprave kao deo upravnih okruga. Statistički i administrativno posmatrano Šumadijski i Pomoravski okrug su deo Regiona Šumadije i Zapadne Srbije. U sastavu Šumadijskog okruga su Grad Kragujevac i opštine Arandjelovac, Topola, Knić, Rača, Batočina i Lapovo, dok su u Pomoravskom okrugu nalaze Grad Jagodina i opštine Paraćin, Ćuprija, Despotovac, Svilajnac i Rekovac. Teritorijalno posmatrano ova dva okruga su u centralnom delu Srbije, s površinom od 5.002 km², i oko 497.000 stanovnika, od kojih 60% živi u gradovima (RZS, 2015).

Rad je strukturiran u sedam delova. U drugom delu daje se teorijski osvrt na investicije u osnovne (fiksne) fondove industrije. U trećem delu razmatraju se vrste investicija u osnovne fondove. U četvrtom delu analizirane su investicije na teritoriji Šumadije i Pomoravlja, dok je struktura investicija u osnovne fondove industrije izložena u petom delu. Šesti deo sadrži rezultate istraživanja efekta investicija na privredu i industriju teritorije Šumadije i Pomoravlja. Zaključak, doprinos i ograničenja istraživanja prezentirani su u sedmom delu rada.

Investicije u osnovne fondove industrije - teorijski okvir analize

Osnovni (fiksni) fondovi ili osnovna sredstva u industriji predstavljaju sva materijalna i nematerijalna sredstva koja se koriste u procesu proizvodnje u periodu dužem od jedne godine. Osnovni fondovi se formiraju ulaganjem kapitala koji je nastao odricanjem od potrošnje dela dohotka, koji se štedi i investira. U ovom slučaju osnovni fondovi ili fiksni kapital predstavljaju fond vrednosti, dok su štednja i investicije tok vrednosti.

Investicije znače ulaganje kapitala u neki unosan posao ili preduzeće (Ilić, Savić, Cvetanović, & Arsovski, 2003). Pod investicijama se smatraju samo ona ulaganja kapitala kojima se doprinosi stvaranju nove vrednosti. Investicije i investiranje označava u istovremeno delo i rezultat tog dela, odnosno odluku za investiranje i investirano dobro (Masse, 1965). Srž investicija i investiranja čini odricanje od tekuće potrošnje dela BDP-a, radi povećanja BDP-a, potrošnje i koristi u budućnosti.

Investiranje u industriji podrazumeva proces ulaganja kapitala u investicije. Pri investiranju mora biti poznat investitor, predmet, vrednost i struktura investicija, kao i dinamika, rezultat ili efekti ulaganja kapitala (Savić, Ilić, & Mičić, 2015). Finansiranje investicija u industriji podrazumeva niz aktivnosti koje se odnose na pribavljanje i obezbeđivanje kapitala, kao i usmeravanje, alokaciju, korišćenje i kontrolu kapitala (Ilić, et al., 2003). Za finansiranje investicija u industriji postoje razvijeni interni i eksterni izvori (Faulkender & Petersen, 2006). Zemlje koje imaju razvijene finansijske sisteme i tržište kapitala, što nije slučaj sa Srbijom (Erić, et al., 2012), imaju mnogo više mogućnosti i izvora za prikupljanje kapitala putem alternativnih izvora (Gompers & Lerner, 2001), kao što je rizični kapital (Lerner, 1995; Hellmann & Puri, 2000) i privatni investicioni fondovi (Inderst, 2013).

Bez obzira da li se posmatraju u užem (Masse, 1965; Sokoloff, 1984) ili širem smislu (Fazzari, & Petersen, 1993; Chen, et al., 1988), pod investicijama u osnovne fondove industrije smatraju se ulaganja kapitala, pribavljenog iz sopstvenih i tuđih izvora, u nabavke ostvarene od strane

poslovnih subjekata ili pravnih lica, preduzetnika i fizičkih lica, u cilju dobijanja novih i povećanja vrednosti ili zamene postojećih investicionih dobara i kapaciteta.

Investiciona dobra mogu biti nova ili polovna, kupljena u zemlji i inostranstvu, nabavljena putem finansijskog lizinga, stečena trampom, primljena kao kapitalni transfer u naturi ili proizvedena za sopstvenu upotrebu. Investicije obuhvataju i ulaganja u nove kapacitete, kao i ulaganja u proširenje, dogradnju, rekonstrukciju, modernizaciju i zamenu zastarelih, istrošenih i uništenih kapaciteta. Investicijama se ne obuhvataju sredstva utrošena za investiciono i redovno održavanje postojećih objekata (RZS, 2013b). Ovakvo shvatanje se odnosi na realne investicije, tačnije finansijska sredstva koja industrijska preduzeća mogu investirati u realne vrednosti (fiksni kapital), pre svega u osnovne fondove (materijalna i nematerijalna sredstva). One ne uključuju finansijske investicije u hartije od vrednosti ili dugoročna finansijska ulaganja (Savić et al., 2015).

Investicije u osnovne fondove industrije mogu se posmatrati na nivou sektora industrije i preduzeća. Sa aspekta sektora investicije predstavljaju deo BDP-a po rashodnom pristupu (RZS, 2013b), koji u određenom periodu nije potrošen, već je namenjen za povećanje proizvodnje. Centralna pitanja razmatranja investicija sa aspekta sektora odnose se na pitanja vezana za industrijsku i investicionu politiku, problem formiranja i proizvodnog angažovanja fiksnog kapitala, problem racionalne alokacije kapitala i ostvarenih rezultata i efekta investiranja. Posmatrano sa nivoa industrijskih preduzeća, investicije u osnovne fondove predstavljaju ulaganje kapitala preduzeća u neki poslovni poduhvat, investicione projekte i proizvodne faktore, čiji će efekti biti realizovani u budućnosti. Ove investicije predstavljaju uslov egzistencije, razvoja i konkurentnosti preduzeća.

Investicije u osnovne fondove su neophodan uslov za odvijanje i širenje proizvodnje, primenu znanja, tehnološke inovacije i napredak, efikasnu upotrebu resursa, održivi rast i strukturne promene. Investiranjem se menja postojeća struktura, nastaje nova industrijska struktura, što je uslov razvoja privrede (UNIDO, 2013). Takođe, strukturne promene industrije dovode do promene odnosa i transformacija u kompoziciji proizvodnih faktora, pa i investicija (Doyle, 1997).

Razvijena industrija omogućava da se izdvajaju veća sredstva za investicije, tako da između nivoa industrijske razvijenosti i mogućnosti za investiranje postoji uzročno posledična veza. Investicije u osnovne fondove si u funkciji razvoja industrije, i obrnuto. Ekonomski značaj investicija u osnovne fondove proizilazi iz njihove uloge i funkcije faktora obezbeđivanja uslova za brz rast i održiv razvoj industrije. Zbog toga se i kaže da investicije predstavljaju osnovni faktor razvoja i sredstvo industrijske, posebno ekonomske politike. Na strani ponude utiču na povećanje BDP-a, a zajedno sa potrošnjom, javljaju se kao element tražnje, pri raspodeli BDP-a.

Vrste investicija u osnovne fondove

Podela realnih investicija u osnovne fondove industrije se vrši prema brojnim kriterijumima. Sa aspekta istraživanja koje će biti sprovedeno u radu (strukturne promene i tehnološka modernizacija), značajna je podela investicija prema tehničkoj strukturi i karakteru izgradnje (RZS, 2013). Prva vrsta investicija utiču na proširenje kapaciteta i modernizaciju osnovnih fondova (moderna oprema i sredstva, nova tehnologija, tehnološki intenzivni proizvodi, visoko stručna i kvalifikovana radna snaga i sl.), a sa ciljem usavršavanja i povećanja proizvodnje, dok druga vrsta utiču na intenziviranje i racionalizaciju proizvodnje, ali ne i na proširenje kapaciteta, izmenu asortimana i tehnologije proizvodnje (Savić, et al., 2015).

Prema tehničkoj strukturi investicije se dele na ulaganja u građevinske objekte, ulaganja u mašine i opremu sa montažom i ostala ulaganja. Ova struktura investicija daje informacije o osnovnim elementima ulaganja i značajna je za ocenu ekonomske efikasnosti investicija. Tehnička struktura je značajna s obzirom da pojedini elementi imaju različit uticaj na buduću proizvodnju. Sigurno je da proizvodnje neće biti ukoliko nedostaje bilo koji od elemenata. Građevinski objekti su samo opšti uslov i ne utiču na proizvodnju direktno, pa je neophodno za njih utrošiti i najmanje investicija. Oprema neposredno utiče na obim proizvodnje i predstavlja tehničku osnovu proizvodnje. Ovome treba dodati i deo investicija koji je namenjen istraživanju i razvoju, razvoju i nabavci računarskih programa i baza podataka i investicijama u ostalu intelektualnu svojinu, koji direktno ne utiče na proizvodnju, ali proizvodnja od njih zavisi (RZS, 2013).

Prema karakteru izgradnje investicije se dele na investicije u izgradnju novih kapaciteta, rekonstrukciju i održavanje. Izgradnja novih kapaciteta obuhvata investicije u nove osnovne fondove, tj. građevinske objekte, nabavku novih mašina, opreme, montažu, faznu izgradnju objekta i nastavak gradnje obustavljenih investicija. Rekonstrukcija obuhvata investicije u modernizaciju, dogradnju i proširenje postojećih objekata, opreme i uređaja, a u cilju proširenja obima ili izmene tehničko-tehnoloških rešenja proizvodnje, kao i prilagođavanja potrebama tržišta. Održavanje obuhvata ulaganja u cilju zamene zastarelih, istrošenih ili uništenih osnovnih fondova, a ne obuhvata redovno održavanje i popravke (RZS, 2013b).

Bruto investicije u osnovne fondove se odnose na investicije u nove osnovne fondove (ukupne investicije umanjene za dezinvestiranje ili vrednost polovnih osnovnih fondova), dok su ukupne investicije, kao šira kategorija, investicije u nove i polovne osnovne fondove.

Investicije na teritoriji Šumadije i Pomoravlja

Posledice svetske ekonomske krize uticale su na pad i inače nizak nivo investicione aktivnosti i dinamiku investicija u privredi Srbije. Investicije su posebno zabeležile smanjenje u 2009. i 2010. godini. Ukupne investicije u osnovne fondove u 2014. godini niže su za oko 0,7% u odnosu na 2007. godinu. U istom periodu, za razliku od nivoa države, rast investicija u osnovne fondove beleži Šumadijska oblast za 36,6%, posebno Grad Kragujevac, koji je ostvario investicije od preko 161 milijarde dinara (4% ukupnih investicija na nivou privrede) ili 1.482 milijarde evra, odnosno njihov rast od skoro 60% u odnosu na 2007. godinu. Istovremeno, Pomoravska oblast zabeležila je smanjenje ukupnih investicija u osnovne fondove od 27,4%. Uz to, investicije u osnovne fondove Pomoravske oblasti niže su za oko pet puta u odnosu na Šumadijsku oblast (Tabela 1).

Tabela 1 Investicije u osnovne fondove, 2007-2014.

Oblast	U milionima dinara	U milionima evra*	Povećanje/ smanjenje, u %
Srbija	4.012.329,6	39.687	-0,7
Šumadijska oblast	189.437,2	1.759	+36,6
Pomoravska oblast	33.256,1	370	-27,4
Kragujevac - grad	161.630,9	1.482	+59,1

* Prosečan zvanični srednji kurs dinara prema evru na dan 31.12. u posmatranoj godini

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2016b

Rast investicija u osnovne fondove u Šumadijskoj oblasti, posebno u Kragujevcu, rezultat je većih investicija od strane stranih investitora, države Srbije i Grada. Kragujevac kao ekonomski centar ove dve oblasti privukao je najviše stranih investicija od 2008. godine (Tabela 2).

Tabela 2 Strane investicije u Kragujevcu u periodu 2008-2015.

Investitor	Privredna delatnost	Investicije, u evrima
„Kreditna banka Maribor“	Finansije	30.000.000
„Meggle“	Hrana i piće, poljoprivreda	8.500.000
„Meier Mechanic“	Metalurgiju i obradu metala	2.600.000
„Plaza Centers“	Nekretnine	120.000.000
„Fiat Group Automobiles“	Automobilska industrija	947.000.000
Johnson Controls“, „Magneti Marelli“ „HT&L“, „Proma“, „Sigit“	Automobilska industrija	92.300.000
„Fori Product“	Automobilska industrija	1.400.000
„Ilmet“	Automobilska industrija	500.000
„Teknia“	Automobilska industrija	2.000.000

Izvor: NALED, 2016

Od dolaska „Fiat“-a u Kragujevac je investirano oko 1.203 milijardi evra stranih investicija, što sa investicijama od 2000. godine daje ukupan iznos od 1.268 milijardi evra stranih investicija. Najviše je investirano u sektor prerađivačke industrije, pri čemu dominira automobilska industrija, ali i u građevinarstvo, trgovinu, finansije i poljoprivredu. Ukupna strana ulaganja u prerađivačku industriju Kragujevca iznose 1.065. milijardi evra, dok ukupna strana ulaganja u automobilsku industriju iznose 1.045 milijardi evra (NALED, 2016). Prema zvaničnim podacima „Fiat Group Automobiles“ („FGA“) je u „Fiat Automobile Srbija“ („FAS“) investirao oko 947 miliona evra, dok su ulaganja kooperanata („Sigit“, „HT&L“, „Proma“, „Magneti Marelli“, „Johnson Controls“) oko 92,3 miliona evra.

Alokacija stranih investicija između Šumadije i Pomoravlja nije ravnomerna. Ukupan iznos stranih investicija u Šumadiju i Pomoravlje od 2000. godine iznosi oko 2,1 milijarde evra, pri čemu je 1,5 milijardi evra investirano u Šumadijsku oblast (NALED, 2016). Neravnomerna alokacija stranih investicija izražena je i između gradova i opština. Razvijeni gradovi i opštine privukli su više stranih investicija. Veoma su retke strane investicije u industrijska preduzeća koje prelaze 50 miliona evra, posebno grinfild investicije, kao što je slučaj sa investicijama „Kronospana“ u Lapovu i „Vibac S.p.A“ u Jagodini (Tabela 3).

Investicije u osnovne fondove su koncentrisane na Šumadiju i Kragujevac zbog ulaganja „FGA“-a i kooperantskih preduzeća. Visoka koncentracija investicija posledica je niskih investicija domaćih privatnih investitora, ali i relativno malih stranih investicija u opštinama Pomoravlja. Šumadijska oblast učestvuje sa 6,4% (161,5 milijardi dinara ili 1,44 milijardi evra), a Pomoravska oblast sa 0,8% (20,9 milijardi dinara ili 187,7 miliona evra) u ukupnoj vrednosti investicija u osnovne fondove Srbije. Ova koncentracija utiče da Region Šumadije i Zapadne Srbije ima učešće od 17,3% u ukupnoj vrednosti investicija u osnovne fondove na nivou Srbije (Tabela 4).

Tabela 3 Veće strane investicije u Šumadiji i Pomoravlju, u evrima

Grad/opština	Kompanija	Iznos investicije
Paraćin	„Holcim AG“	170.000.000
Lapovo	„Kronospan“	135.000.000
Paraćin	„Rubin /Glass industry“	75.000.000
Jagodina	„Vibac S.p.A“	60.000.000
Arandjelovac	„FPP Balkan Ltd-Knjaz Miloš“	41.000.000
Svilajnac	„Panasonic Lighting Devices“	13.000.000
Batočina	„Grah Automotive“	13.000.000
Čuprija	„Truck-Lite Europe“	10.000.000
Jagodina	„Confezioni Andrea“	9.000.000
Rača	„Yura Corporation“	8.000.000
Svilajnac	„Porr Werner & Weber“	6.800.000
Batočina	„Tajfun planina“	6.000.000
Knić	„RAPP Zastava“	5.200.000

Izvor: NALED, 2016.

Tabela 4 Ukupne investicije u osnovne fondove, 2010-2014.

Region/oblast /grad/opština	u hiljadama dinara	u evrima*	učešće u %
Srbija	2.507.666.587	22.434.335.161	100,0
Region Šumadije i Zapadne Srbije	433.601.739	3.875.160.742	17,29
Šumadijska i Pomoravska oblast	182.446.920	1.628.121.488	7,28
Šumadijska oblast	161.525.430	1.440.378.500	6,44
Arandjelovac	11.538.717	102.462.174	0,46
Batočina	2.293.208	21.323.418	0,09
Knić	406.617	3.659.831	0,02
Kragujevac - grad	144.913.842	1.291.227.703	5,78
Lapovo	1.040.123	9.656.867	0,04
Rača	324.400	2.897.038	0,01
Topola	1.008.523	9.151.470	0,04
Pomoravska oblast	20.921.490	187.742.988	0,83
Despotovac	1.534.202	13.479.066	0,06
Jagodina - grad	6.685.065	60.291.516	0,27
Paraćin	8.978.905	80.108.105	0,36
Rekovac	132.603	1.183.097	0,01
Svilajnac	2.345.474	21.398.627	0,09
Čuprija	1.245.241	11.282.576	0,05

* Prosečan zvanični srednji kurs dinara prema evru na dan 31.12. u posmatranoj godini

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2016b

Disperzija investicija mnogo je manja kada se posmatra nivo gradova ili opština Šumadije i Pomoravlja. Kragujevac je učestvovao sa 5,8% u vrednosti investicija u osnovne fondove na nivou Srbije (144,9 milijardi dinara ili 1,29 milijardi evra), dok je učešće ostalih gradova ispod 0,5%, a u najvećem broju učešće investicija u osnovne fondove je u promilima.

Struktura investicija u osnovne fondove Šumadije i Pomoravlja

Na teritoriji Šumadijske i Pomoravske oblasti najveće prosečno učešće, posmatrano po sektorskoj strukturi investicija u nove osnovne fondove, ima sektor prerađivačke industrije

(Tabela 5). Zahvaljujući većim investicijama od 2010. godine ovaj sektor je povećao učešće u ukupnim investicijama po delatnostima posebno u Šumadiji.

Tabela 5 Prosečna struktura investicija u nove osnovne fondove po delatnostima, u periodu 2010-2014.

Region/oblast/grad/opština	Ukupno	Pojoprivreda	Rudarstvo	Prerađivačka industrija	Snabdevanje elek. energijom, gasom i parom	Građevinarstvo	Usluge
Srbija	100,0	2,7	3,5	26,8	9,4	8,8	48,8
Pomoravska i Šumadijska oblast	100,0	0,2	0,8	79,3	3,2	1	15,5
Region Šumadije i Zapadne Srbije	100,0	0,8	1,1	58,3	6,7	4,9	28,2
Šumadijska oblast	100,0	/	0,3	84,5	1,6	0,2	13,4
Arandjelovac	100,0	/	3,5	39,5	7	0,9	49,1
Batočina	100,0	/	3,5	64,5	2	2,9	27,1
Knić	100,0	2,6	/	37,1	11,7	/	48,6
Kragujevac - grad	100,0	/	/	89,4	1,1	0,1	9,4
Lapovo	100,0	0,4	/	69,3	2,4	/	27,9
Rača	100,0	/	/	28,8	10,8	/	60,4
Topola	100,0	/	0,6	4	/	1,1	94,3
Pomoravska oblast	100,0	1,8	4,6	39,2	15,5	7,4	31,5
Despotovac	100,0	/	62,4	9,4	/	12,1	16,1
Jagodina – grad	100,0	3,2	/	22,9	36	5,8	32,1
Paraćin	100,0	1,4	/	69,1	/	9,1	20,4
Rekovac	100,0	/	/	0,5	/	/	99,5
Svilajnac	100,0	/	/	9,3	35,7	/	55,0
Čuprija	100,0	2,1	/	8,4	/	13,4	76,1

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015., 2014., 2013., 2012., 2011.

Prerađivačka industrija Šumadijske oblasti sa učešćem novih investicija u osnovnim fondovima zastupljena je sa 84,5%, dok ona u Kragujevcu učestvuje sa skoro 90%, što je tri puta više od od republičkog proseka. I druge opštine Šumadijske oblasti koje su privukle investicije stranih proizvodnih kompanija, imaju visoko prosečno učešće prerađivačkog sektora u strukturi investicija u nove osnovne fondove. Pored rasta investicija u prerađivačku industriju u apsolutnom iznosu na ovom području, razlog njihovog relativnog rasta učešća u strukturi ukupnih investicija u novim osnovnim sredstvima su pad i stagnacija investicionih ulaganja u uslužne i druge delatnosti realnog sektora. Za razliku od Šumadijske oblasti, izuzev Paraćina, ostali gradovi i opštine Pomoravske oblasti imaju znatno niže učešće od republičkog proseka prerađivačkog sektora u strukturi investicija u nove osnovne fondove.

Prema karakteru ili vrsti izgradnje ostvarene prosečne investicije u Srbiji (47,1%) u nove kapacitete prerađivačke industrije pokazuju veći iznos od onih koje su ostvarene u Šumadijskoj (33,1%) i Pomoravskoj (58,6%) oblasti u periodu 2010-2014. godine. Teritorijalni raspored investicija u Šumadijskoj oblasti pokazuje da je u Kragujevcu (32,7%) i Lapovu (33,9%) investirano manje u nove kapacitete prerađivačke industrije, a da ostale opštine ove oblasti imaju veće prosečno učešće investicija u nove kapacitete prerađivačke industrije od republičkog proseka (Tabela 6).

Tabela 6 Struktura investicija u nove osnovne fondove prema karaktru izgradnje u periodu 2010-2014., u %

Region/oblast/ grad/opština	Ukupno	Karakter izgradnje		
		Novi kapaciteti	Rekonstrukcija	Održavanje
Srbija	100,0	47,1	40,9	12,0
Region Šumadije i Zapadne Srbije	100,0	42,0	50,6	7,4
Šumadijska i Pomoravska oblast	100,0	33,2	63,0	3,8
Šumadijska oblast	100,0	33,1	64,2	2,7
Arandjelovac	100,0	26,6	63,5	9,9
Batočina	100,0	73,7	14,3	12,0
Knić	100,0	64,5	20,2	15,3
Kragujevac	100,0	32,7	65,5	1,9
Lapovo	100,0	34,5	50,8	14,7
Rača	100,0	53,3	30,8	16,0
Topola	100,0	56,2	42,1	1,7
Pomoravska oblast	100,0	33,9	54,2	11,9
Despotovac	100,0	13,6	77,9	8,4
Jagodina	100,0	58,1	29,5	12,4
Paraćin	100,0	19,0	75,1	5,8
Rekovac	100,0	21,6	66,0	12,4
Svilajnac	100,0	29,4	36,4	34,3
Ćuprija	100,0	46,4	38,5	15,1

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015., 2014., 2013., 2012., 2011.

U Pomoravskoj oblasti jedino je Jagodina (58,1%) zabeležila veće učešće investicija u nove kapacitete prerađivačke industrije od republičkog proseka, dok ostale opštine imaju niže učešće ne samo od nivoa Srbije, već i od proseka same oblasti (33,9%) u posmatranom periodu. Obrnuta situacija je ako se posmatra rekonstrukcija, modernizacija, dogradnja i proširenje postojećih kapaciteta. Od ukupnih investicija u nove osnovne fondove prema karaktru izgradnje najmanje je uloženo u održavanje, što je nastavak trenda devastacije osnovnih fondova industrije.

Kada se pogleda struktura ostvarenih investicija u nove proizvodne fondove prema vrsti izgradnje, može se primetiti da po ulaganju u nove kapacitete Kragujevac zaostaje (32,7%). Struktura investicija u nove kapacitete prerađivačke industrije prema karakteru izgradnje nije u skladu sa pravilom da je ona u obrnutoj korelaciji sa stepenom razvijenosti područja, odnosno što je nivo razvijenosti područja niži, veće je učešće investicija u rekonstrukciju, modernizaciju i održavanje. Ovakva struktura investicija se delimično može objasniti veoma malim investicijama domaćih investitora u nove proizvodne kapacitete, kao i činjenicom da je najveći deo stranih investicija došao kao rezultat privatizacije, a ne kao grinfild investicija.

Nešto drugačija situacija je kod investicija u nove osnovne fondove prema tehničkoj strukturi (Tabela 7). Veće prosečno učešće investicija u domaću i stranu opremu sa montažom od republičkog proseka (52,6%) ostvarile su Šumadijska (79,5%) i Pomoravska (58,6%) oblast u periodu 2010-2014. godine. Istovremeno, ove oblasti imaju manje učešće investicija u građevinske objekte i ostala ulaganja od republičkog proseka. Teritorijalni raspored pokazuje da je najveći procenat investicija u domaću i stranu opremu ostvaren u Kragujevcu (82,4%), Lapovu (80,5%) i Jagodini (69,3%).

Povoljnija struktura investicija u opremu, posebno tehnološki inovativniju i onu koja za rezultat ima tehnološki intezivnije proizvode, u odnosu na građevinske objekte i radove utiče na efikasnost investicija. To se odražava i na rezultate i ekonomske efekte investicija, odnosno na obim proizvodnje i zaposlenosti, pa i na konkurentnost i na izvoz. Ovo se najbolje vidi na

efektima ulaganja u Kragujevcu gde je oko 70% investicija uložen u stranu opremu. Značaj ovih investicija jeste u tome što su one jedan od nosilaca tehnološkog razvoja privrede i industrije, ne samo Šumadije, već i Srbije.

Tabela 7 Struktura investicija u nove osnovne fondove prema tehničkoj strukturi u periodu 2010-2014., u %

Region/oblast/ grad/opština	Ukupno	Građevinski radovi	Oprema s montažom			Ostalo
			Ukupno	Domaća oprema	Uvozna oprema	
Srbija	100,0	41,8	52,6	26,3	26,3	5,6
Region Šumadije i Z. Srbije	100,0	33,5	64,7	25,5	39,2	1,9
Šumadijska i Pomoravska oblast	100,0	21,7	77,1	16,6	60,5	1,3
Šumadijska oblast	100,0	19,4	79,5	14,4	65,1	1,2
Arandjelovac	100,0	45,8	53,2	35,8	17,4	1,0
Batočina	100,0	37,4	61,9	12,9	49,0	0,7
Knić	100,0	58,1	41,4	25,2	16,2	0,5
Kragujevac	100,0	16,5	82,4	12,4	70,0	1,2
Lapovo	100,0	10,8	80,5	40,2	40,3	8,7
Rača	100,0	59,8	35,9	27,6	8,3	4,2
Topola	100,0	73,4	25,8	23,2	2,6	0,8
Pomoravska oblast	100,0	39,4	58,6	33,6	25,0	2,0
Despotovac	100,0	66,0	26,4	18,9	7,5	7,6
Jagodina	100,0	40,2	58,6	39,6	19,0	1,2
Paraćin	100,0	29,0	69,3	31,5	37,8	1,6
Rekovac	100,0	61,0	38,6	38,6	0,0	0,4
Svilajnac	100,0	49,6	48,2	36,2	12,0	2,2
Čuprija	100,0	55,7	42,0	28,5	13,5	2,3

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015., 2014., 2013., 2012., 2011.

Efekti investicija na privredu Šumadije i Pomoravlja

Glavni je ekonomski problem visoka nezaposlenosti na teritoriji Šumadije (19,0%) i Pomoravlja (18,0%) (RZS, 2016a). Do velikog i intenzivnog smanjenja broja zaposlenih u Šumadiji i Pomoravlju došlo je kao posledica privatizacije državnih preduzeća i efekata Globalne ekonomske krize. Od 2012. godine, za razliku od Srbije i Pomoravske oblasti (Tabela 8), rast broja zaposlenih beleže Šumadijska oblast (4.089) i Kragujevac (2.111).

Svakako da je rast broja zaposlenih rezultat većeg priliva investicija u industrijska preduzeća i njihove koncentracije na Šumadiju i Kragujevac. Od kada su „FAS“ počeo sa radom, zajedno sa kooperantima i drugim kompanijama, u Kragujevcu je otvoreno preko 5.000 novih radnih mesta. Poznato je da na jednog zaposlenog u proizvodnji automobila idu tri zaposlena kod dobavljača, pri čemu oni stvaraju i do 80% vrednosti automobila. Iako beleže rast od 2010. godine, prosečne zarade u Šumadiji i Pomoravlju su ispod proseka Srbije. Prosek zarada se u Šumadijskoj oblasti je na 90%, a u Pomoravskoj oblasti na 80% republičkog nivoa.

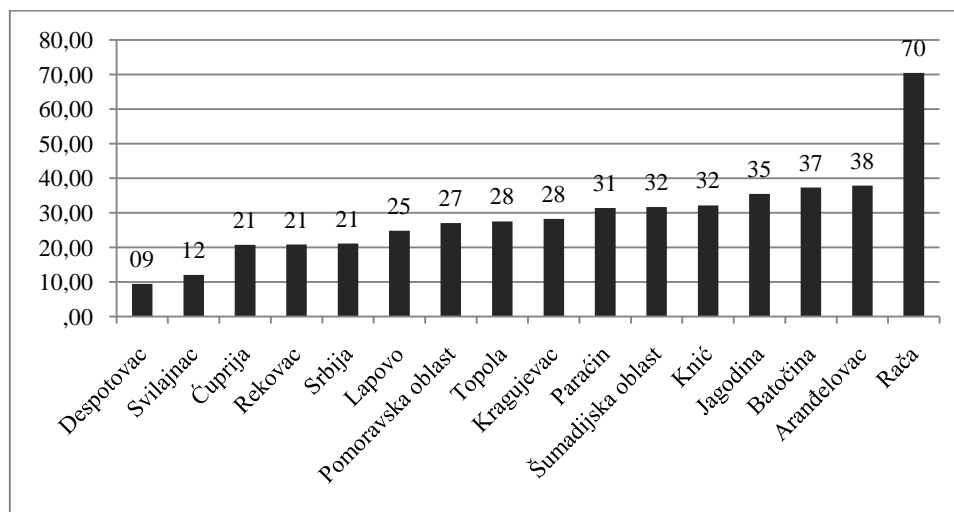
Veće relativno učešće zaposlenih u prerađivačkoj industriji od republičkog nivoa (21,1%) ostvarile su Šumadijska (31,6%) i Pomoravska oblast (27,0%) u 2014. godini. Svi gradovi i opštine Šumadije imaju veće prosečno učešće zaposlenih u prerađivačkom sektoru od onoga na nivou Srbije i Pomoravlja (Slika 1).

Tabela 8 Zaposlenost i prosečne zarade

Oblast/grad/opština	Zaposlenost			Prosečne zarade, u evrima*		
	2010	2014	Povećanje/ smanjenje	2010	2014	Indeks 2014/10
Srbija	1.746.138	1.697.686	-48.452	331	380	114,6
Šumadijska oblast	59.000	63.089	+4.089	292	340	116,4
Arandjelovac	10.000	10.506	+506	285	344	120,7
Batočina	1.950	1.829	-121	242	252	104,3
Knić	1.401	1.424	+23	250	284	113,4
Kragujevac - grad	40.037	42.148	+2.111	306	356	116,1
Lapovo	2.002	1.714	-288	263	323	123,1
Rača	1.999	2.319	+320	209	258	123,8
Topola	3.000	3.149	+149	214	273	127,3
Pomoravska oblast	49.324	39.733	-9.591	275	310	112,4
Despotovac	4.011	4.035	+24	268	301	112,3
Jagodina - grad	21.400	14.742	-6.658	308	341	110,6
Paraćin	11.012	9.637	-1375	285	323	113,4
Rekovac	1.300	1.282	-18	213	258	121,2
Svilajnac	4.002	3.719	-283	279	324	116,4
Ćuprija	7.002	6.318	-684	267	293	109,5

* Prosečan zvanični srednji kurs dinara prema evru na dan 31.12. u posmatranoj godini

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015. i 2011.

**Slika 1** Učešće zaposlenih u prerađivačkoj industriji, 2014.

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015

Kao proizvod ukupnog broja zaposlenih i prosečne bruto zarade po zaposlenom ekonomski agregat pokazuje potencijale i ekonomsku snagu privrede teritorije Šumadijske i Pomoravske oblasti, kao i njihovih gradova i opština (Tabela 8). Iako je u 2014. godini došlo do smanjenja apsolutne vrednosti ekonomskog agregata, on je u porastu u Šumadijskoj oblasti, dok u Pomoravskoj oblasti apsolutna vrednost ekonomskog agregata pada ili stagnira od 2010. godine. Ekonomski agregat Kragujevaca prema apsolutnoj vrednosti učestvuje sa 70% u vrednost ekonomskog agregata Šumadije, odnosno sa 45% vrednost ekonomskog agregata Šumadije i Pomoravlja.

Tabela 8 Ekonomski agregat, 2010-2014, u hiljadama evra

Oblast/grad/opština	2010	2011	2012	2013	2014	Indeks 2014/10
Srbija	595.330	650.111	631.831	666.229	644.484	108,3
Šumadijska oblast	17.253	20.328	20.811	22.849	21.471	124,4
Arandjelovac	2.849	3.127	3.379	3.490	3.612	126,8
Batočina	472	432	499	483	462	97,8
Knić	351	380	405	417	404	115,2
Kragujevac - grad	12.495	14.296	14.155	16.358	14.999	120,0
Lapovo	526	524	534	541	554	105,3
Rača	417	775	1.035	683	599	143,6
Topola	644	864	791	841	860	133,6
Pomoravska oblast	13.770	14.311	13.822	14.135	12.299	89,3
Despotovac	1.076	1.210	1.263	1.307	1.215	112,9
Jagodina - grad	6.597	6.914	6.022	6.091	5.024	76,2
Paraćin	3.142	3.143	3.284	3.565	3.116	99,2
Rekovac	277	293	349	369	331	119,5
Svilajnac	1.115	1.231	1.294	1.316	1.207	108,2
Ćuprija	1.872	1.902	1.961	1.954	1.849	98,8

* Prosečan zvanični srednji kurs dinara prema evru na dan 31.12 u posmatranoj godini

Izvor: Autor, na osnovu: RZS, 2015., 2014., 2013., 2012., 2011.

Efekti investicija u osnovne fondove na privredu i industriju Šumadije i Pomoravlja najbolje se vide u ekonomskoj razmeni sa inostranstvom. Od 2013. godine izvoz je veći od uvoza, pošto su ove dve oblasti ostvarile izvoz od 2,7 i uvoz od 2,6 milijardi dolara. Ovo je rezultat rasta industrijske proizvodnje, koja pored zadovoljenja potreba domaćeg tržišta omogućava i proizvodnju za izvoz, pre svega, rasta proizvodnje motornih vozila. Kompanija „FAS“ je u 2013. godini bila najveći izvoznik u Srbiji sa oko 2 milijarde dolara, a istovremeno i najveći uvoznik. Od 2013. godine učešće industrije Kragujevca čini oko 80% u izvozu Šumadijske i Pomoravske oblasti (RPKK, 2016).

U 2014. i 2015. godini došlo je do pada spoljnotrgovinske razmene sa inostranstvom, a vrednost izvoza i uvoza bila je slična u te dve godine. U 2015. godini, privreda Šumadije i Pomoravlja ostvarila je spoljnotrgovinsku razmenu u iznosu od 3,5 milijarde dolara, pri čemu je vrednost izvoza bila oko 2 milijarde dolara. Suficit u spoljnoj trgovini iznosio je 538,3 miliona dolara. Najveći izvoznik je „FAS“ sa izvozom od oko 1,3 milijarde dolara i neto izvozom od oko 400 miliona dolara (RPKK, 2016).

Prema podacima privredne komore Kragujevca, pored „FAS“-a, najveći izvoznici su „Yura Corporation“ Rača, „Peštan“ Arandjelovac, „Panasonic lighting devices“ Svilajnac, „Forma ideale“ i „Zastava oružje“ Kragujevac, Holding „Kablovi“ i „Confezioni Andrea Serbia“ Jagodina, i „Cronospan“ Lapovo. Zajedno sa „FAS“ ove proizvodne kompanije ostvarile su 85% ukupnog izvoza teritorije Šumadije i Pomoravlja. Glavni izvozni partner kompanijama iz Šumadije i Pomoravlja je EU, pošto je 90% ukupnog izvoza realizovano u zemljama EU (RPKK, 2016).

Zaključak

Industrija na teritoriji gradova i opština Šumadije i Pomoravlja, kao i u drugim industrijskim centrima Srbije, počela je da se urušava tokom prve faze tranzicija 1990-tih godina. Privatizacija i tercijarizacija u okviru druge faze tranzicije od 2001. godine, na koje se nadovezala

Globalna ekonomska kriza od 2008. godine, uticali su na dalju devastaciju industrija ovih oblasti. Sve ovo je bilo praćeno skromnim ulaganjem kapitala u nove osnovne fondove industrije, koji služi kao ključni pokretač strukturnih promena, intenzivnije industrijalizacije i rasta konkurentnosti.

Od 2010. godine usled povoljnijeg investicionog ambijent i aktivne uloge države, došlo je do rasta investicija u osnovne fondove prerađivačke industrije Šumadijske oblast. Investicije u osnovne fondove koncentrisane su na Kragujevac zahvaljujući stranim investitorima, odnosno ulaganju „FGA“-a i kooperantskih preduzeća, kao i investicijama države i Grada Kragujevca. Visoka koncentracija investicija posledica je skromnih domaćih privatnih i stranih investicija na teritoriji Pomoravlja.

Rezultati i efekti investicija na privredu Šumadijske i Pomoravske oblasti najbolje se vide kroz kretanje zaposlenosti, zarada, ekonomskog agregata i izvoza. Rast (ili pad) zaposlenosti, zarada, ekonomskog agregata i izvoza, najbolji su dokaz uzročno posledične veze između obima investicija, efikasnosti njihove upotrebe i ekonomskog razvoja teritorije ove dve oblasti.

Važan faktor razvoja teritorije Šumadije i Pomoravlja u narednom periodu su investicije u nove osnovne fondove prerađivačke industrije. Veće i efikasnije investicije u novu opremu i tehnologiju predstavljaju uslov za rast proizvodnje, zaposlenosti, produktivnosti, konkurentnosti i izvoza. Uslov povećanja jeste stvaranje zdravog poslovnog i podsticajnog investicionog ambijenta od strane države i lokalnih samouprava. Takođe, nove investicije u osnovne fondove treba da utiču na pomeranje proizvodnje od tradicionalnih ka visoko produktivnim proizvodima.

Reference

1. Chen, K., Jefferson, G. H., Rawski, T. G., Wang, H., & Zheng, Y. (1988). New estimates of fixed investment and capital stock for Chinese state industry. *The China Quarterly*, 114, 243-266
2. Erić, D. D., Beraha, I. A., Đuričin, S. O., Kecman, N. Đ., & Jakišić, B. B. (2012). Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji, *Alternativni izvori finansiranja – konceptualni okvir za razumevanje rizičnog kapitala (venture capital) i privatni investicioni fondovi (Private equity funds)*, Beograd: Institut ekonomskih nauka i Privredna komora Srbije, 71-79.
3. Faulkender, M., & Petersen, M. A. (2006). Does the source of capital affect capital structure?. *Review of financial studies*, 19(1), 45-79.
4. Fazzari, S. M., & Petersen, B. C. (1993). Working capital and fixed investment: new evidence on financing constraints. *The Rand Journal of Economics*, 328-342.
5. Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168.
6. Hellmann, T., & Puri, M. (2000). The interaction between product market and financing strategy: The role of venture capital. *Review of Financial studies*, 13(4), 959-984.
7. Ilić, M. Savić, Lj. Cvetanović, S. i Arsovski, Z. (2003). *Industrijski menadžment*, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 265.
8. Inderst, G. (2013). Private infrastructure finance and investment in Europe, *EIB Working Papers 2013/2*, 28-33.
9. Lerner, J. (1995). Venture capitalists and the oversight of private firms. *The Journal of Finance*, 50(1), 301-318.
10. Masse, P. (1965). *Izbor investicija, kriteriji i metode*, Jugoslovenska investiciona banka, Beograd, 14-20.
11. Mičić, V. (2014). Deindustrijalizacija privrede grada i perspektive razvoja industrije Kragujevca, U: Maksimović LJ. i Stanišić, N. (red.) *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, 85-95.

12. Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED), Baza investicija. Preuzeto sa: <http://www.naled-serbia.org/investments/index/Baza+investicija> (09.06.2016.)
13. Regionalna privredna komora Kragujevac, (2016), RPKK, Kragujevac. Preuzeto sa: <http://www.kgcci.co.rs/kontakti.html>. (09.06.2016.)
14. RZS. (2008). *Opštine u Srbiji 2007*, RZS, Beograd.
15. RZS. (2010). *Opštine i regioni u Republici Srbiji 2010*, RZS, Beograd.
16. RZS. (2011). *Opštine i regioni u Republici Srbiji 2011*, RZS, Beograd.
17. RZS. (2012). *Opštine i regioni u Republici Srbiji 2012*, RZS, Beograd.
18. RZS. (2013). *Investicije u osnovne fondove*, RZS, Beograd, str. 1-3. Preuzeto sa: <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/userFiles/file/Nacionalni/Methodologije/Investicije%20u%20osnovne%20fondove,LAT.pdf>, (15.06.2015.)
19. RZS. (2013a). *Opštine i regioni u Republici Srbiji 2013*, RZS, Beograd.
20. RZS. (2014b). *Statistički godišnjak Republike Srbije, 2013*, RZS, Beograd.
21. RZS. (2014). *Opštine i regioni u Republici Srbiji 2014*, RZS, Beograd.
22. RZS. (2015). *Opštine i regioni u Republici Srbiji 2015*, RZS, Beograd.
23. RZS. (2016a). *Anketa o radnoj snazi - revidirani podaci za 2015.*, RZS, Beograd. Preuzeto sa <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=26>, (13.06.2016.)
24. RZS. (2016b), *Nacionalni račun*, RZS, Beograd. Preuzeto sa <http://webrzs.stat.gov.rs>. (20.06.2016.)
25. Savić, Lj. Ilić, M. i Mičić, V. (2015). *Ekonomika industrije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, 225-227.
26. Sokoloff, K. L. (1984). Investment in Fixed and Working Capital During Early Industrialization: Evidence from US Manufacturing Firms. *The Journal of Economic History*, 44(02), 545-556.
27. UNIDO. (2013). *Industrial Development Report 2013, Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*, Vienna.

STANJE I PERSPEKTIVE RAZVOJA POLJOPRIVREDE ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Lela Ristić* i Saša Obradović**

Apstrakt: Za Republiku Srbiju, a naročito Region Šumadije i Zapadne Srbije, kojem pripadaju Šumadijska i Pomoravska oblast, sa svoja dva grada i jedanaest opština, odnosno, 13 gradskih i 355 ostalih (seoskih) naselja, agrarni i ruralni razvoj predstavljaju vrlo važne segmente privrede i društva. Iako su dominantne sličnosti u pogledu dosadašnjeg razvoja poljoprivrede, po pojedinim delovima posmatranog područja, uočavaju se i bitne razlike među njima. U radu se identifikuju ključni faktori koji su u prošlosti uticali ili danas u velikoj meri determinišu trenutni položaj i perspektive razvoja poljoprivrede ovog kraja, integralno posmatranog. Cilj rada je da se, na osnovu sagledavanja stanja u agraru na području Šumadije i Pomoravlja, ukaže na mogućnosti njegovog budućeg razvoja, imajući u vidu, kako raspoložive resurse, tako i brojna interna i eksterna ograničenja sa kojima se suočava. Na osnovu rezultata istraživanja, može se zaključiti da je značajan razvojni potencijal poljoprivrede Šumadije i Pomoravlja, ali i da je još uvek nedovoljno iskorišćen, naročito kada su u pitanju prirodni resursi. U tom smislu, neophodno je ubuduće preduzeti niz mera i aktivnosti, odnosno, kreirati stimulatívni ambijent za revitalizaciju agrara i održivi ruralni razvoj, uz iniciranje novih programa i projekata u ovoj oblasti, kao i veću investicionu aktivnost, vodeći pritom računa, pre svega, o nacionalnim i interesima lokalne zajednice.

Ključne reči: poljoprivreda, selo, održivi agrarni i ruralni razvoj, Republika Srbija, Šumadija i Pomoravlje.

Uvod

Mnoga područja Republike Srbije imaju vrlo povoljne klimatske uslove za poljoprivrednu proizvodnju, bogat biodiverzitet i zemljišne resurse. Uprkos tome, produktivnost rada i prinosi su, uglavnom, niski u agraru, pre svega, zbog nedostatka finansijskih sredstava i neprimenjivanja savremene tehnologije, što dovodi do nestabilnosti proizvodnje i dalje implicira druge negativne efekte. I pored toga, Republika Srbija je neto izvoznik poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, mada se izvoz najviše bazira na primarnim proizvodima, a ne na skupljim proizvodima viših faza prerade (MPZŽS, 2014).

U skladu sa prethodno istaknutim, vrlo specifičnim obeležjima poljoprivrede Srbije, predmet istraživanja u ovom radu jeste razvoj agrara, sada i u perspektivi, u dvema veoma interesantnim i za Republiku Srbiju vrlo važnim oblastima (Šumadijskoj i Pomoravskoj).

Cilj istraživanja je da se, na osnovu sagledavanja stanja u agraru Šumadije i Pomoravlja, odnosno, raspoloživih resursa i uočenih ograničenja, ukaže na perspektive ovog sektora privrede, koji je značajan, kako za integralni ruralni razvoj posmatranog područja, tako i za održivi razvoj poljoprivrede Republike Srbije u celini.

Imajući u vidu utvrđeni predmet i cilj istraživanja, u radu se polazi od sledeće hipoteze: ukoliko Šumadijska i Pomoravska oblast imaju značajan resursni potencijal za razvoj agrara, onda veća podrška razvoju poljoprivrede ovog kraja može značajno doprineti, kako lokalnom razvoju, tako i razvoju agro-sektora na nacionalnom nivou.

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

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

Shodno predmetu, cilju rada i polaznoj hipotezi, u istraživanju je korišćeno više relevantnih naučnih metoda, primerenih istraživanjima utvrđene problematike. Metod deskripcije je korišćen radi opisa najvažnijih faktora razvoja poljoprivrede na području Šumadije i Pomoravlja. SWOT analiza je doprinela jasnijem sagledavanju resursnog potencijala i ograničenja razvoja agrara, kao i predlaganju budućeg usmeravanja ovog sektora. Metod komparacije je korišćen u cilju poređenja ključnih činilaca agrarnog razvoja, po pojedinim delovima posmatranog područja. Zbog objektivnosti u radu, istraživanje je bazirano na zvaničnim statističkim podacima Republičkog zavoda za statistiku, pre svega, Popisa 2011 i Popisa poljoprivrede 2012, kao i dostupnim podacima drugih nadležnih nacionalnih, regionalnih i lokalnih institucija. Značajan doprinos istraživanju dale su zvanične internet prezentacije opština i gradova, kao i pojedinih sela Šumadije i Pomoravlja. Za prikazivanje podataka korišćen je odgovarajući statistički metod (tabelarni pregledi). Posebna pažnja je usmerena na teorijski i empirijski pristup istraživanom problemu.

S obzirom na bogatstvo prirodnih resursa Srbije u agraru i globalne tendencije u proizvodnji i potrošnji hrane, uočava se poseban značaj poljoprivrede za Srbiju, odnosno, mnoga njena područja, uz zapaženo interesovanje teorije i prakse za ovu oblast. Veliki broj autora proučava ključne determinante razvoja agrara na lokalnom nivou (Vujičić i sar., 2012 i 2013; Ristić, 2014 i 2015; Obradović, 2005 i 2010; Tomić i Vuksanović, 2014; Paunović i Dugalić, 2014 i dr.). Agrarni razvoj je predmet interesovanja mnogih organizacija i institucija u zemlji, a naročito resornog ministarstva (MPZŽS), kao i nivoa nižih od nacionalnog (regionalne i lokalne vlasti u okviru planova i programa razvoja gradova i opština; turističke organizacije u okviru raznih projekata, vodiča i brošura; poljoprivredni, ekološki, razvojni biznis centri i drugi lokalni partneri), pri čemu se, najčešće, razlikuju njihovi pristupi agraru. Pored toga, druge države, razne međunarodne integracije i organizacije se interesuju za pojedina pitanja razvoja agrara Srbije (EU, UN-FAO, USDA, Minselskhoz itd.).

Usled ograničenosti kapaciteta za primenu adekvatnih mera i instrumenata podrške agraru, poljoprivredna proizvodnja i ruralna ekonomija su, u mnogim područjima, širom Srbije, nedovoljno razvijene i nekonkurentne. S druge strane, razvojni izazovi i prirodni resursi upućuju na agrar, kao jednu od značajnih razvojnih šansi Srbije, odnosno, mnogih njenih područja, kao što je to slučaj sa Šumadijom i Pomoravljem.

Prirodni uslovi Šumadije i Pomoravlja pogoduju razvoju različitih poljoprivrednih sistema. Aluvijalne ravni u dolinama reka pogoduju razvoju ratarstva i povrtarstva, a pobrđa razvoju vinogradarstva i voćarstva. Zemljište je mahom iskorišćeno za oranice, voćnjake i vinograde, ali ima i livadskih, pašnjačkih i šumskih površina. Zahvaljujući povoljnim geološkim i klimatskim uslovima, poljoprivreda je oduvek bila jedan od važnijih sektora u strukturi privrednih delatnosti koje su karakterisale ovaj kraj (REDASP, 2016).

Stanje u ruralnim područjima i poljoprivredi Šumadije i Pomoravlja

Na Šumadijsku oblast se odnosi oko 48%, a na Pomoravsku oko 52% površina celokupnog područja Šumadije i Pomoravlja. Korišćeno poljoprivredno zemljište zauzima 47% površina Šumadijske i 35% površina Pomoravske oblasti. Pritom, u Šumadijskoj oblasti živi oko 58% stanovništva, a u Pomoravskoj oko 42% od ukupno gotovo pola miliona stanovnika posmatranog područja. Prosečna gustina naseljenosti je u Šumadijskoj oblasti 121 stanovnik po km² (najviše u Kragujevcu - 214, a najmanje u Kniću - 33 stanovnika po km²), a u Pomoravskoj oblasti je na nivou republičkog proseka, odnosno, 80 stanovnika po km² (najviše u Jagodini - 152, a najmanje u Rekovcu - 28 stanovnika po km²), dok je za celi Region Šumadije i Zapadne

Srbije gustina naseljenosti 75 stanovnika po km² (RZS, 2016). Uporedni pregled broja stanovnika na području Šumadije i Pomoravlja, po naseljima, prema Popisu 2011.godine, ukazuje da najveći procenat ruralnog stanovništva imaju Batočina, Knić i Rekovac, a najmanji udeo negradskog u ukupnom stanovništvu imaju opština Lapovo i grad Kragujevac, mada nisu sasvim uporedivi, jer Lapovo ima samo jedno seosko naselje, a Kragujevac čak 56 sela, što je značajna razlika, po više osnova i kriterijuma za upoređivanje. Pritom se uočava i razlika među oblastima, u smislu da je u Šumadijskoj oblasti udeo seoskog stanovništva oko 35%, a u Pomoravskoj oblasti čak 55%.

Tabela 1 Uporedni pregled gradskog i ruralnog (ostalog) stanovništva na području Šumadije i Pomoravlja, prema Popisu 2011.

Oblast - Grad - Opština	Broj stanovnika			Udeo negradskog (ruralnog) u ukupnom stanovništvu (%)
	Gradsko stanovništvo	Ostalo (ruralno) stanovništvo	Ukupno	
Šumadijska i Pomoravska oblast - ukupno	287.638	220.206	507.844	43,36
Šumadijska oblast	190.351	102.957	293.308	35,10
Arandjelovac	24.797	21.428	46.225	46,36
Batočina	-	11.760	11.760	100,00
Knić	-	14.237	14.237	100,00
Kragujevac	150.835	28.582	179.417	15,93
Lapovo	7.143	694	7.837	8,86
Rača	2.603	8.900	11.503	77,37
Topola	4.973	17.356	22.329	77,73
Pomoravska oblast	97.287	117.249	214.536	54,65
Ćuprija	19.471	11.174	30.645	36,46
Despotovac	6.232	16.959	23.191	73,13
Jagodina	37.282	34.570	71.852	48,11
Paraćin	25.104	29.138	54.242	53,72
Rekovac	-	11.055	11.055	100,00
Svilajnac	9.198	14.353	23.551	60,94

Izvor: RZS, 2014a.

Prema podacima RZS (2014a), u opštini Arandjelovac, od 18 naselja koja ne spadaju u gradska, najveći broj stanovnika imaju selo Vrbica (3418), Bukovik (2622) i Banja (2194), a najmanji broj stanovnika ima selo Vukosavci (297). Ostala seoska naselja imaju, uglavnom, 400-1800 stanovnika. Od ukupno 11 naselja, koja ne spadaju u gradska, u opštini Batočina, najviše stanovnika ima sama Batočina (5804), zatim slede Brzan (1754) i Badnjevac (1084), a najmanji broj stanovnika je u selu Prnjavor (166). U Kniću, od ukupno 36 naselja koja nisu gradska, najveći broj stanovnika ima sam Knić (2181), a najmanji broj stanovnika je u selu Bajčetina (32). U Kragujevcu, od ukupno 56 sela, najveći broj stanovnika imaju Desimirovac (1623), Čumić (1478) i Grošnica (1383), a najmanji broj stanovnika Trešnjevak (15), Ljubičevac (44), Adžine Livade (51) i Erdeč (55). Lapovo selo, kao jedino seosko naselje u ovoj opštini, broji 694 stanovnika. Od ukupno 18 naselja koja ne spadaju u gradska u opštini Rača, najveći broj stanovnika ima Saranovo (1037), a najmanji broj stanovnika selo Mali Miraševac (97). U Topoli, od ukupno 30 sela, najveći broj stanovnika imaju Gornja Trnava (1593) i Topola selo (1472), a najmanji broj stanovnika ima selo Pavlovac (55). U opštini Despotovac, od ukupno 31 naselja koja ne spadaju u gradska, najveći broj stanovnika imaju sela Plažane (1369), Veliki Popović (1254) i Miliva (1073), a najmanji broj stanovnika Bare (19) i Makvište (30). U Jagodini, od ukupno 52 sela, najveći broj stanovnika imaju sela Ribare (3601), Majur (2863) i Trnava (2448), a

najmanji broj stanovnika sela Topola (20) i Kapenovac (21). Na području Paraćina, od ukupno 34 negradska naselja, najveći broj stanovnika imaju sela Striža (1880), Drenovac (1838), Donje Vidovo (1709) i Stubica (1589), a najmanji broj stanovnika ima selo Sisevac (15), dok ostala sela imaju, uglavnom, više od 200 stanovnika. Od ukupno 32 negradska naselja na području opštine Rekovac, najveći broj stanovnika ima sam Rekovac (1587), zatim selo Dragovo (904), Oparić (843) i Belušić (809), a najmanji broj stanovnika Dobroselica (16) i Bare (65). Od ukupno 21 negradskog naselja na području Svilajнца, najveći broj stanovnika ima selo Kušiljevo (2345), a najmanji broj selo Mačevac (166). Od 15 negradskih naselja Čuprije, najveći broj stanovnika imaju Mijatovac (1656), Supska (1350) i Krušar (1283), a najmanji broj stanovnika Kovanica (142).

Broj domaćinstava je u selima Pomoravske, kao i Šumadijske oblasti, rastao u periodu 1948-1961, a nakon toga opada, što potvrđuju i podaci najnovijeg Popisa u opštini Despotovac. Izuzetak su jagodinska sela i Batočina, gde je pad broja domaćinstava zabeležen tek 2011. godine. U kragujevačkim i paraćinskim selima je značajan pad broja domaćinstava uočen od 1991. godine, u selima Rekovca, Svilajнца, Knića, Rače i Topole još 1971, u selima Čuprije 1981, a naročito 2002, kao i u Lapovu. U Arandelovcu, prema popisnim podacima, broj seoskih domaćinstava značajno varira (RZS, 2014b).

U strukturi zaposlenih Šumadijske oblasti, zaposleni u pravnim licima (privredna društva, preduzeća, ustanove, zadruge i druge organizacije) čine 76,9% (poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo 0,3%, prerađivačka industrija 24,3% itd.), dok privatni preduzetnici (lica koja samostalno obavljaju delatnost i zaposleni kod njih) čine 23,1%. U Pomoravskoj oblasti, zaposleni u pravnim licima čine 74,9% (poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo 1,1%, prerađivačka industrija 20,2% itd.), a privatni preduzetnici 25,1% (RZS, 2015).

Tabela 2 Opšti podaci o poljoprivrednim gazdinstvima Šumadijske i Pomoravske oblasti

Oblast/ Grad/ Opština	Broj gazdi- nstava	Kori- šćeno poljo- privredno zemljište (ha)	Oranice i bašte (ha)	Voćnjaci (ha)	Vino- gradi (ha)	Livade i pašnjaci (ha)	Goveda	Svinje	Ovce	Živina	Traktori
Šumadijska oblast	26.941	111.974	75.165	9.971	772	23.682	42.522	123.365	131.721	865.116	19.198
Arandelovac	4.756	16.443	9.155	1.346	61	5.306	4.355	17.810	28.158	89.503	2.977
Batočina	1.769	6.835	6.012	228	37	462	1.414	7.382	5.980	52.362	1.283
Knić	3.941	19.244	12.223	1.378	8	5.352	10.585	22.257	20.788	136.276	3.218
Kragujevac	8.786	33.786	21.914	3.087	93	8.019	14.114	35.260	38.765	277.450	5.698
Lapovo	710	1.950	1.798	62	20	34	661	2.849	1.181	11.757	518
Rača	2.608	13.032	10.855	417	84	1.510	4.097	17.865	13.682	115.577	1.927
Topola	4.371	20.684	13.208	3.453	469	2.999	7.296	19.942	23.167	182.191	3.577
Pomoravska oblast	24.990	92.223	70.883	3.914	1.217	14.970	27.255	116.113	63.328	1.666.440	21.119
Čuprija	3.115	12.817	10.643	230	79	1.655	2.599	14.398	7.636	380.983	2.776
Despotovac	3.862	16.102	10.133	545	57	5.215	4.465	12.808	12.065	177.455	3.520
Jagodina	6.369	19.746	15.594	940	310	2.596	5.462	24.928	12.316	548.918	4.223
Paraćin	5.586	17.425	14.673	298	238	1.993	6.283	37.374	8.808	192.558	4.937
Rekovac	2.929	12.360	7.339	1.569	408	2.848	3.818	9.642	15.007	109.855	2.326
Svilajnac	3.129	13.773	12.501	332	125	663	4.628	16.963	7.496	256.671	3.337
Šumadijska i Pomoravska oblast - ukupno	51.931	204.197	146.048	13.885	1.989	38.652	69.777	239.478	195.049	2.531.556	40.317
Udeo	(100)	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)	(100)	(100%)	(100%)	(100%)
Šumadijske oblasti	52%	55%	51%	72%	39%	61%	61%	52%	68%	34%	48%
Udeo	48%	45%	49%	28%	61%	39%	39%	48%	32%	66%	52%
Pomoravske oblasti											

Izvor: Na osnovu podataka RZS, 2015.

U ukupnom broju poljoprivrednih gazdinstava u Pomoravskoj oblasti (24.990), udeo porodičnih gazdinstava je dominantan (24.887), kao i u Šumadijskoj oblasti, gde je od ukupno 26.941 poljoprivrednog gazdinstva, porodičnih 26.838, a pravnih lica i preduzetnika je samo po 103 u obe oblasti, sa po 300 zaposlenih. Poljoprivredna gazdinstva Šumadijske i Pomoravske oblasti učestvuju u ukupnom broju gazdinstava Republike Srbije oko 8%, sa oko 6% korišćenog poljoprivrednog zemljišta i oko 6% oranica i bašta. U površinama pod voćnjacima, kao i pod vinogradima, učešće posmatranog područja je po 9%, a livada i pašnjaka oko 5%. Posmatrano područje u ukupnom broju goveda učestvuje sa oko 8%, svinja 7%, ovaca 11% i živine oko 9%, a u ukupnom broju traktora gotovo 10% (RZS, 2015).

U Šumadijskoj oblasti, oko 26% poljoprivrednih gazdinstava koristi podsticajna sredstva i to najviše u vidu subvencija. Kredite banaka uzima samo 4% gazdinstava, a usluge savetodavne službe koristi 14% gazdinstava, pri čemu je registrovano oko 46% od ukupnog broja poljoprivrednih gazdinstava. U Pomoravskoj oblasti, oko 28% poljoprivrednih gazdinstava koristi podsticajna sredstva, takođe, najviše u vidu subvencija. Kredite banaka uzima samo 2% gazdinstava, a usluge savetodavne službe koristi 16% gazdinstava, pri čemu je registrovano oko 41% gazdinstava. U Šumadijskoj oblasti 14% poljoprivrednih gazdinstava navodnjava poljoprivredno zemljište, a u Pomoravskoj oblasti 26%. Procenat zemljišta tretiranog sredstvima za zaštitu bilja je u Šumadijskoj oblasti 46%, a Pomoravskoj oblasti oko 53%. Iako se koristi i stajnjak, najviše se upotrebljavaju mineralna đubriva. Solarnu energiju koristi 18 gazdinstava na celokupnom području. U Šumadijskoj oblasti se samo 13 gazdinstava bavi organskom proizvodnjom, najviše uzgojem žitarica, zatim krompira i drugog povrća, voća i ostalog organskog bilja, na 0,01% korišćenog poljoprivrednog zemljišta, a u Pomoravskoj oblasti se 15 gazdinstava, na 0,08% korišćenog poljoprivrednog zemljišta, bavi proizvodnjom organskih žitarica, povrća, voća, grožđa ili nekih drugih organskih biljaka, bez primene organskih metoda u uzgoju stoke. Menadžer porodičnog poljoprivrednog gazdinstva je ujedno i nosilac gazdinstva, u većini slučajeva, pri čemu dominiraju lica starija od 55, odnosno, 65 godina, dok su menadžeri gazdinstava pravnih lica i preduzetnika starosne dobi 35-44, odnosno, 45-54 godine. Kada je u pitanju nivo obučeniosti poljoprivrednika, dominira poljoprivredno iskustvo stečeno praksom, uz obično završenu srednju školu koja nije iz oblasti poljoprivrede. Drugom profitabilnom aktivnošću, osim poljoprivrede, bavi se oko 12% poljoprivrednih gazdinstava Šumadijske oblasti i 7% gazdinstava Pomoravske oblasti, pri čemu najviše preradom poljoprivrednih proizvoda. Popisni podaci ukazuju da se turizmom bavi samo 11 gazdinstava Pomoravske oblasti i 23 gazdinstava Šumadijske oblasti (RZS, 2012).

Politika podrške agrarnom i ruralnom razvoju na području Šumadije i Pomoravlja

U okviru Regionalne agencije za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja (REDASP), u Kragujevcu, formiran je, 2008. godine, Regionalni ruralni centar Kragujevac (RRC Kragujevac), kroz projekat "Izgradnja sistema podrške ruralnom razvoju". Formiranjem RRC Kragujevac omogućen je nastavak započetih aktivnosti REDASP-a na podršci agrarnom i ruralnom razvoju opštinama Šumadije i Pomoravlja. Mrežu područnih centara RRC Kragujevac činilo je u trenutku formiranja 10 opština, a nastavkom realizacije aktivnosti, kroz pokretanje projekta "Izgradnja i unapređenje kapaciteta mreže za ruralni razvoj", 2009. godine, broj kancelarija se proširio na 12. Aktivnosti koje je RRC Kragujevac sprovodio, uz podršku koordinатора kancelarija za ruralni razvoj, odnosile su se na: pravovremeno upoznavanje poljoprivrednika sa strategijom, programom mera i aktivnostima resornog ministarstva; podsticanje lokalnih inicijativa za unapređenje poljoprivredne proizvodnje i kvaliteta života seoskog stanovništva; pružanje podrške poljoprivrednicima u pripremi i implementaciji projekata u oblasti rurala;

tehničku podršku prilikom konkurisanja za sredstva iz agrarnog budžeta; edukaciju ruralnog stanovništva i sl. Promocija ruralnih potencijala i tradicionalnih vrednosti Šumadije i Pomoravlja predstavlja još jednu od bitnih aktivnosti koje su se sprovodile na mnogim sajmovima i manifestacijama. U okviru REDASP-a funkcioniše Odeljenje za razvoj rurala, u cilju: podrške lokalnim samoupravama; informisanja ruralnog stanovništva; podrške pružaocima usluga u seoskom turizmu; podrške udruženjima u ruralnim područjima; tehničke podrške poljoprivrednicima; održavanja radionica; realizacije projekata, predstavljanja i promovisanja programa razvoja agrara i rurala; organizovanja sastanaka sa domaćim partnerima, kao i međunarodnih susreta. REDASP, u okviru Strategije održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja 2011-2021, obrađuje ključna pitanja razvoja sela i poljoprivrede ovog područja (REDASP, 2016).

Grad Kragujevac je usvojio Strategiju održivog razvoja za period 2013-2018. godine. Od velike važnosti za agrarni i ruralni razvoj su, takođe: Programi zaštite, uređenja i korišćenja poljoprivrednog zemljišta; Programi za razvoj poljoprivrede, uključujući i Program mera podrške za sprovođenje poljoprivredne politike i politike ruralnog razvoja za područje grada Kragujevca; realizacije projekata podrške razvoju poljoprivrede i podsticajnih mera u poljoprivredi; subvencionisanje dugoročnih poljoprivrednih kredita; finansiranje i regresiranje troškova u agraru; organizovanje Šumadijskog sajma poljoprivrede itd. Raspored sredstava po elementima konkretnih programa podrazumeva budžetska sredstva za: rešavanje pitanja vodosnabdevanja na selu; uređenje prilaza njivama; podsticanje udruživanja poljoprivrednika; unapređenje stručnog znanja poljoprivrednika; organizovanje i posete sajmovima poljoprivrede; kontrolu namirnica; zakup tezgi na kragujevačkim zelenim pijacama; obnovu domova kulture u selima i sl. (Grad Kragujevac, 2013 i 2014);

U Strategiji održivog razvoja opštine Aranđelovac 2010 – 2015. godine (Opština Aranđelovac, 2010), slično kao i u drugim strategijama ovog tipa na području Šumadije i Pomoravlja, među prioritetima se navode agrarni i ruralni razvoj, odnosno, poboljšanje uslova za život i rad stanovništva na selu (razvoj proizvodnih, prerađivačkih i skladišnih kapaciteta, kao i uslužnih delatnosti na selu; stimulisanje udruživanja poljoprivrednih proizvođača itd.).

Opština Batočina je, u septembru 2016. godine, raspisala javni poziv za podnošenje zahteva za: povraćaj premije za osiguranje useva, plodova, višegodišnjih zasada, rasadnika i životinja; regres za reproduktivni materijal (veštačko osemenjavanje); sufinansiranje kamata za poljoprivredne kredite; podizanje novih ili obnavljanje postojećih proizvodnih i matičnih zasada voćaka, hmelja i vinove loze; nabavku opreme i/ili materijala za povrtarsku proizvodnju, proizvodnju jagodastog voća, kao i rasadničarsku proizvodnju i cvečarstvo u zaštićenom i poluzaštićenom prostoru. Zvanična internet prezentacija ove opštine ukazuje i na postojanje (Opština Batočina, 2016): Strategije održivog razvoja 2010-2015, Prostornog plana i Programa mera podrške za sprovođenje poljoprivredne politike i politike ruralnog razvoja opštine Batočina za 2016. godinu.

U Strategiji održivog razvoja opštine Knić za period 2010-2020. godine, ističe se da, u dogledno vreme, ova opština može postati „oaza“ razvijenog sela sa modernom infrastrukturom, u kojoj stanovnici ostvaruju svoje ciljeve, kroz unapređenje poljoprivredne proizvodnje, ruralnog turizma i drugih sektora ruralne privrede, utemeljenih na tradiciji, očuvanju životne sredine i prirodnih resursa, uz adekvatno zadovoljenje društveno-ekonomskih potreba lokalne zajednice. Smatra se da je izradom Strategije stvoren opšti okvir za budući razvoj agrara i ruralne ekonomije ovog područja, ali da se samo uz zajednički napor svih građana, predstavnika javnog i privrednog sektora, kao i organizacija građanskog društva i drugih važnih aktera, može učiniti da ova opština što skorije zaživi i ostvari zapaženiji napredak. U izradi Strategije učestovala je Radna grupa za razvoj poljoprivrede i sela (Opština

Knić, 2009), pri čemu je prikazan odnos urbanog i ruralnog stanovništva, obrađeno pitanje razvoja poljoprivrede i seoskog turizma, izvršena SWOT analiza, precizirana vizija sa ciljevima (poboljšanje infrastrukture, formiranje udruženja i zadruga; usvajanje organizacionih, finansijskih i drugih strateških dokumenata za unapređenje agrara i rurala; kadrovske i materijalno osposobljavanje nosilaca razvoja) i prioritetima razvoja (unapređenje primarne poljoprivredne proizvodnje, prerađivih i skladišnih kapaciteta, kao i komunalne infrastrukture; zaustavljanje „pražnjenja“ sela; razvoj turizma u selima i sl.).

U Strategiji održivog razvoja opštine Lapovo ističe se značaj poljoprivrede. Analiziraju se agrarni resursi i proizvodnja, poljoprivredna gazdinstva i stanovništvo, kapaciteti za preradu primarnih proizvoda, udruženja i usluge za poljoprivrednike. Opštinsko veće je, 2015. godine, donelo Program mera podrške za sprovođenje poljoprivredne politike i politike ruralnog razvoja opštine Lapovo, uz analizu postojećeg stanja i prikaz planiranih mera u ovoj oblasti (Opština Lapovo, 2016).

Strategija održivog razvoja opštine Rača za period 2015 - 2020. godine predstavlja rezultat zajedničkog rada predstavnika građana, privrede, nevladinog sektora, lokalne samouprave i drugih relevantnih institucija, sa ciljem unapređenja procesa upravljanja razvojem lokalne zajednice, odnosno, života i rada njenih građana. U okviru prioritete ose ekonomski razvoj, strateški cilj je stvaranje povoljnijih uslova za investiranje i razvoj privrede, kroz podsticanje malih i srednjih preduzeća, prerađivačke industrije, intenziviranje poljoprivredne proizvodnje, putem razvoja ruralne ekonomije, zadrugarstva i sl. (Opština Rača, 2015). U Strategiji razvoja turizma Opštine Rača 2014-2019. godine (Turistička organizacija opštine Rača, 2014), ističe se da je misija daljeg razvoja poljoprivrede oživljavanje proizvodnje u poljoprivrednim domaćinstvima, profitabilnije poslovanje, intenziviranje ratarsko-povrtarske, voćarsko-vinogradarske i stočarske proizvodnje, kao i prerade, uz povezivanje agrara i turizma.

Važenje Strategije održivog razvoja opštine Topola za period 2010-2015. godine produženo je do 2020. godine. Sa ciljem da se pravovremeno obavi priprema projektne dokumentacije, radi boljeg usklađivanja Strategije sa budžetom opštine i posledičnog ostvarenja veće uspešnosti u privlačenju dodatnih finansijskih izvora i investicija, opština Topola je pripremila i Akcioni plan 2012-2016. Proces akcionog planiranja smatra se bitnim, jer omogućava da se na sistematičan način usmerava razvoj grada i sela na ovom području. Pritom, fokus je na sledećim prioritetima: poboljšanje dostupnosti grada i ruralnih područja, kroz razvoj infrastrukture i komunalnih usluga za građane i privredu; unapređenje zdravstvene i socijalne zaštite; razvoj preduzetništva; ruralni razvoj; aktiviranje potencijala u poljoprivredi, pre svega, u voćarstvu i vinogradarstvu; razvoj atraktivne turističke ponude, bazirane na prirodnim resursima, kulturno-istorijskom nasleđu i sl. (Opština Topola, 2011).

U okviru Gradske uprave za budžet, finansije, privredu i poljoprivredu grada Jagodine, obrazovani su: Odsek za budžet i finansije i Odsek za privredu i poljoprivredu (Služba za privredu i Služba za poljoprivredu). Ciljevi strateških planova jesu da se postave smernice kojima će se stremiti kada je u pitanju budući napredak Jagodine. Strategija razvoja, ističe se, pokriva sve oblasti koje su bitne za boljitak grada. Zvanični sajt grada sadrži odeljak pod nazivom „Naša sela“, gde se objašnjava kako lokalna samouprava konkretno podržava razvoj sela i poljoprivrede u Jagodini, uz opredeljenje da se takvo usmerenje nastavi i ubuduće (Grad Jagodina, 2016).

Prema svom sadržaju, Strategija održivog razvoja opštine Čuprija, kreirana za period 2010-2015. godine, veoma je slična strategijama ovog tipa drugih opština Šumadije i Pomoravlja, sa vrlo sličnim prioritetima, resursima i ograničenjima u razvoju, što važi i za agrarnu, odnosno, ruralnu ekonomiju. Stvoriti uslove za ubrzan privredni razvoj (baziran na industriji, proizvodnji

hrane, turizmu i uslugama iz oblasti saobraćaja, uz efikasnu politiku privlačenja investicija), obezbediti razvoj agrara i rurala prema zahtevima tržišta, razviti lokalnu infrastrukturu, uz poštovanje principa održivosti i energetske efikasnosti, smatraju se važnim prioritetima ove opštine (Opština Ćuprija, 2010).

Dokument Strategija održivog razvoja opštine Despotovac, koji se odnosi na period 2010-2015. godine, izrađen je korišćenjem participativnog pristupa, pri čemu su uključene sve zainteresovane strane (javni, privatni i NVO sektor), u cilju poboljšanja kvaliteta donošenja odluka, preciziranja odgovornosti i stimulisanja pozitivnih promena. Ovaj strateški dokument smatra se suštinski važnim, jer je usaglašen sa nacionalnim/regionalnim strategijama i daje smernice za razvoj sektorskih strategija, kao i precizne indikatore za detaljnije planove razvoja. Pritom se ističe da buduće pravce razvoja seoskih sredina treba tražiti u okviru razvoja poljoprivrede, kao glavnog nosioca privredne aktivnosti na selu, pre svega, kroz spremnost mlađe populacije na usavršavanje, čime bi se stvorili uslovi za usvajanje i implementaciju savremenijih trendova u poljoprivrednoj proizvodnji. Smatra se da postoji i mogućnost razvoja alternativnih delatnosti na selu, poput seoskog turizma i MSP sektora, posebno u oblasti prerade poljoprivrednih proizvoda (Opština Despotovac, 2010).

Strategija održivog razvoja opštine Paraćin kreirana je za period 2008-2017. godine. Po odluci o pristupanju procesu izrade Strategije održivog razvoja opštine Paraćin za period 2017-2022. godine, u saradnji sa REDASP-om, formirana je Komisija, odnosno, Radna grupa, koja radi na pripremi i izradi ovog strateški važnog dokumenta budućeg razvoja opštine Paraćin. Pritom se definišu slabosti i snage lokalne zajednice, kao i mogućnosti i ograničenja u razvoju, utvrđuju se strateški i operativni ciljevi razvoja, odnosno, prioriteti, među kojima su razvoj sela i poljoprivrede (Opština Paraćin, 2016).

U Strategiji održivog razvoja opštine Rekovac 2015-2020. godine, ističe se da se, zbog odsustva ili neadekvatne politike prema agraru i ruralu, razvoj poljoprivrede i sela na teritoriji ove opštine odvijao pretežno stihijski. To se veoma nepovoljno odrazilo, kako na iskorišćavanje raspoloživih resursa, tako i na ukupan društveno-ekonomski razvoj opštine. Osim detaljne analize biljne i stočarske proizvodnje, u Strategiji se ukazuje na nedostatak preradnih i skladišnih kapaciteta. Naglašava se značaj institucija i organizacija za podršku poljoprivredi i ruralnom razvoju (Fonda za razvoj poljoprivrede opštine Rekovac, Kancelarije za ruralni razvoj, Osnovne matične službe u stočarstvu za teritoriju opštine Rekovac, Udruženja poljoprivrednika i tradicionalnih zanata, Lokalne akcione grupe itd.) i na osnovu SWOT analize daju se preporuke za budući razvoj (Opština Rekovac, 2015).

Opština Svilajnac, kroz određene programe, podržava razvoj sela i poljoprivrede. Skupština opštine Svilajnac je, 2014. godine, donela Odluku o podsticanju poljoprivredne proizvodnje, kroz subvencionisanje kamatne stope, a 2015. godine, Odluku o podsticanju poljoprivredne proizvodnje i pčelarstva, kroz subvencionisanje kamata. Zvanična internet prezentacija opštine Svilajnac sadrži detaljan opis svih sela na ovom području. Očekuje se da Prirodnjački centar, kao svojevrsni spoj nauke, obrazovanja i turizma, zatim kulturno-umetničke, sportske i druge manifestacije, ubuduće značajnije podstaknu privredni razvoj ovog kraja, pa prema tome i razvoj agro-industrije (Opština Svilajnac, 2016).

I pored niza strateških planova, programa podrške i projekata razvoja agrara i rurala u opštinama i gradovima na području Šumadije i Pomoravlja, uz brojne primere dobre prakse, mnoga pitanja razvoja sela i poljoprivrede, koja već decenijama opterećuju ovo područje, još uvek nisu rešena. U pojedinim delovima posmatrane oblasti čak se postavlja i pitanje opstanka mnogih sela i poljoprivrede. Imajući sve to u vidu, kao i resursni potencijal ovog kraja, pre svega, prirodne resurse i tradiciju bavljenja poljoprivredom, koja je opstala i u najkriznijim

vremenima, sasvim je jasno da je neophodno preduzeti određene reforme u oblasti politike agrarnog i ruralnog razvoja ovog veoma važnog dela Srbije.

Perspektive razvoja agrara Šumadije i Pomoravlja

Da bi se napravio što bolji prikaz perspektiva, odnosno, izbor prosperitetnih budućih pravaca razvoja poljoprivrede Šumadije i Pomoravlja, značajno je izvršiti SWOT analizu agrara i rurala posmatranog područja.

Tabela 3 SWOT analiza agrara i rurala Šumadije i Pomoravlja

SNAGE	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Plodno poljoprivredno zemljište • Vodni resursi • Očuvana priroda, pejzaži • Reljef • Geografski položaj • Međusobna saobraćajna povezanost gradova i opština Šumadije i Pomoravlja • Povoljni klimatski uslovi • Biodiverzitet • Prirodni resursi za raznovrsnu poljoprivrednu proizvodnju • Tradicija bavljenja poljoprivredom • Kulturno-istorijsko nasleđe ruralnih područja 	<ul style="list-style-type: none"> • Nedostatak finansijskih sredstava, nedovoljna ulaganja u poljoprivredu i ruralnu ekonomiju • Usitnjenost poljoprivrednih poseda • Poljoprivreda "svaštarskog tipa" sa niskim prinosima • Zastarela mehanizacija • Nestručna upotreba hemijskih sredstava • Nedovoljna primena savremenih agrotehničkih mera i čistih tehnologija u poljoprivredi • Nedovoljna edukacija poljoprivrednika • Nedovoljna primena savremenog marketing pristupa • Nedovoljna logistička podrška sektoru • Nerazvijena infrastruktura • Nedovoljno razvijeni nepoljoprivredni sektori • Neusklađenost primarne proizvodnje sa preradom • Nizak životni standard stanovništva • Nepovoljna starosna struktura seoskog stanovništva • Migracije stanovništva iz seoskih sredina • Nerazvijeno zadrugarstvo • Nesiguran plasman poljoprivrednih proizvoda • Nepoštovanje rokova isporuke ili plaćanja • Nedovoljno razvijeni sistem kontrole kvaliteta • Konkurentnost uvoznih proizvoda
ŠANSE	PRETNJE
<ul style="list-style-type: none"> • Veća podrška razvoju sela i poljoprivrede od strane države i lokalnih samouprava • Intenziviranje međuopštinske saradnje • Javno-privatna partnerstva • Unapređenje kvaliteta proizvoda • Izvoz konvencionalnih agro-industrijskih proizvoda • Trend povećanja tražnje na svetskom tržištu za organskim i proizvodima koji nisu GMO • Diverzifikacija poljoprivrede i ruralne ekonomije • Specijalizacija, razvoj preduzetništva i agrobiznisa • Uključivanje lokalnih agrarnih proizvoda u turističku ponudu • Domaći, regionalni i međunarodni fondovi, programi, sporazumi, projekti i ostali oblici saradnje u oblasti agrara i rurala 	<ul style="list-style-type: none"> • Nedovoljna motivacija stanovništva za život i rad na selu • Nestimulativan institucionalni okvir • Nedovoljna podrška države i/ili lokalne samouprave razvoju sela i poljoprivrede • Klimatske promene • Zagađenje životne sredine • Savremene tehnologije • Nedostatak finansijskih sredstava i investicija • Socio-ekonomski i politički faktori • Liberalizacija uvoza poljoprivrednih proizvoda • Niske otkupne cene poljoprivrednih proizvoda • Nesiguran plasman poljoprivrednih proizvoda • Neadekvatan odnos prema tradicionalnim vrednostima sela i poljoprivrede

Izvor: Na osnovu REDASP, 2011; Grad Kragujevac, 2013; Ristić, 2014.

Usled relativno povoljnih prirodnih uslova za agrarnu proizvodnju na području Šumadije i Pomoravlja, zbog duge tradicije i iskustva u poljoprivredi, kao i zapažene prilagodljivosti lokalnih poljoprivrednika promenama uslova u okruženju, agrar je, u mnogim kriznim periodima, predstavljao oslonac privrednog razvoja ovog kraja. Međutim, za dalji razvoj

poljoprivrede, nije dovoljno obezbeđivati samo minimum akumulativnosti. Naime, neophodna je ambicioznija razvojna politika, u cilju povećanja produktivnosti i investicione aktivnosti u agraru, što zahteva jasna vlasnička prava, formiranje efikasnijeg tržišta zemljišta, kapitala i inputa, kao i kompletno razvijen institucionalni okvir za podršku poljoprivredi. Izvesnija budućnost agrara iziskuje saradnju na različitim nivoima, inovativnost, projektni pristup, adekvatne izvore finansiranja, veća gazdinstva, specijalizaciju i fokusiranost na zahteve tržišta, uz multifunkcionalnost i diverzifikaciju agrarne i ruralne ekonomije.

Tabela 4 Razvoj poljoprivrede i ruralnih područja kao jedan od prioriteta održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja

Strateški cilj	Operativni cilj
Smanjiti migracije seoskog stanovništva, kroz poboljšanje kvaliteta života, ubrzan ruralni razvoj i unapređenje infrastrukture ruralnih sredina	Povećati ukupna ulaganja na regionalnom nivou u putnu i komunalnu infrastrukturu u ruralnim područjima
	Povećati ulaganja u regionalne projekte iz oblasti unapređenja kulturno-sportskih sadržaja na selu
Osavremeniti poljoprivrednu proizvodnju, putem uvođenja novih tehnologija, a naročito znanja, kroz edukaciju stanovništva	Jačanje tehničkih i ljudskih kapaciteta mreže za podršku ruralnom razvoju, poljoprivrednih stručnih službi i istraživačko-razvojnih institucija, putem formiranja novih kancelarija u seoskim zajednicama
	Edukacija poljoprivrednih proizvođača sa teritorije Šumadije i Pomoravlja iz oblasti savremene poljoprivredne proizvodnje
	Organizovanje regionalnih konferencija i poseta regionalnih stejkholdera iz različitih oblasti rurala poljoprivrednim sajmovima i primerima dobre prakse u zemljama članicama EU
Stvaranje uslova za osnivanje međuopštinskih i regionalnih poljoprivrednih asocijacija, klastera i zadruga, u cilju podizanja konkurentnosti poljoprivrede	Formiranje međuopštinskih zadruga poljoprivrednih proizvođača za područje Šumadije i Pomoravlja
	Formiranje regionalnih klastera iz sektora mlekarstva, voćarstva, proizvodnje mesa i povrtarstva, kao i asocijacija poljoprivrednih proizvođača Šumadije i Pomoravlja
Intenzivirati razvoj ruralnog turizma i unaprediti ponudu usluga, uz očuvanje starih zanata i kulturno-istorijskog nasleđa ruralnih sredina	Definisati zajedničku turističku ponudu iz oblasti ruralnog turizma i organizovati promotivne kampanje turističkih potencijala i lokaliteta interesantnih ruralnih područja Šumadije i Pomoravlja
	Povećati kategorizovane smeštajne kapacitete u ruralnim područjima za pružanje usluga seoskog turizma
	Osnivanje preduzetničkih radnji iz oblasti tradicionalnih zanata u ruralnim područjima, uz organizovanje obuka

Izvor: REDASP, 2011.

Strategija održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja utvrđena je još 2011. godine, za period do 2021. godine, uz nameru da se opredeljenja u okviru nje nastave i dalje, tokom narednih faza razvoja. Međutim, u praksi se uočava da se mnogi prioritetni ciljevi Strategije još uvek ne ostvaruju ili se veoma sporo realizuju, ukazujući na neophodnost redefinisavanja razvojne politike koja se sprovodi prema selu i poljoprivredi. Isto važi i za lokalne strategije razvoja, na nivou gradova i opština, kako individualno, tako i integralno posmatrane. Naime, ambiciozni ciljevi, prioriteti, mere i instrumenti predviđeni za podršku agraru i ruralnoj ekonomiji, u okviru usvojenih strateških dokumenata, uglavnom su veoma teško ostvarivi u praksi, s obzirom na stanje u poljoprivredi, selima i celokupnoj domaćoj privredi, a imajući pritom u vidu i neizbežno negativno delovanje pojedinih međunarodnih faktora. Navedeno dodatno potvrđuje neophodnost određenih promena pri izboru koncepta i modela budućeg razvoja agrara i ruralnih područja Šumadije i Pomoravlja, pri čemu se naročito mora voditi računa o nacionalnim i interesima lokalne zajednice.

Zaključak

Iako se, već više decenija, ističe da je poljoprivreda razvojna šansa Srbije, odnosno, mnogih njenih područja, rezultati u praksi ukazuju da ta šansa nije optimalno iskorišćena. Naime, problemi u poljoprivredi (nedostatak finansijskih sredstava, usitnjenost gazdinstava, migracije na relaciji selo-grad, zastarela mehanizacija, ekstenzivnost proizvodnje, poljoprivreda "svaštarskog" tipa, bez specijalizacije i diverzifikacije itd.) svedoče za resursni potencijal agrara Srbije nije adekvatno iskorišćen i da je ubuduće, sa stanovišta nacionalnog i lokalnog interesa, vrlo važno rešiti navedena pitanja, a posebno mogućnost opstanka i razvoja domaćih ekonomskih subjekata u agraru sa porodičnom tradicijom u poljoprivredi.

Hipoteza od koje se u radu pošlo je potvrđena, jer se može zaključiti da Šumadijska i Pomoravska oblast zaista imaju značajan resursni potencijal za razvoj agrara, naročito prirodne resurse i tradiciju baljenja poljoprivredom. Prema tome, veća podrška razvoju poljoprivrede ovog kraja mogla bi u mnogome doprineti, kako održivom razvoju ovog područja, tako i razvoju agrara na nacionalnom nivou.

Osnovno ograničenje u radu odnosi se na veoma izraženu kompleksnost i obimnost istraživane problematike, usled višedecenijske opterećenosti domaćeg agrara brojnim problemima, kao i zbog višestruke zavisnosti poljoprivrede lokalne ekonomije od brojnih nacionalnih i međunarodnih okolnosti, što u značajnoj meri implicira određene probleme i nepredvidivost daljeg toka razvoja. Takva neizvesnost dovodi u pitanje i realizaciju pojedinih strategija i planova, tačnost određenih zaključaka i preporuka, naročito kada je u pitanju verovatnoća ostvarenja uspeha u okviru sugerisanih razvojnih pravaca i ciljeva, čiji je stepen realizacije determinisan nizom internih i eksternih faktora.

Mnoge naučno-stručne analize i zvanični statistički podaci, naročito popisni, ukazuju na činjenicu da je, s obzirom na prirodne potencijale, stanje u poljoprivredi Srbije, odnosno, u mnogim njenim oblastima (Šumadijskoj, Pomoravskoj i dr.), već duže vreme, nezadovoljavajuće. Prema tome, očekuje se da ovo istraživanje, zajedno sa rezultatima prethodnih istraživanja u ovoj oblasti, kao i inicijativama iz prakse, podstakne određena restrukturiranja i uspešne projekte u agrobiznisu, dajući signal kreatorima razvojne politike i vredne sugestije investitorima da treba ulagati u agroprivredu na području Šumadije i Pomoravlja. Očekuje se da budući model razvoja agrara ovog kraja bude i primer dobre prakse drugim područjima u Srbiji, koja imaju slične razvojne potencijale, probleme i šanse u oblasti poljoprivrede i sektorima „oko poljoprivrede“.

Reference

1. EU. (2016). *Agriculture and Rural Development – Enlargement - Country files - Serbia*. Brussels, European Union: European Commission. Pristupljeno sajtu 31.10.2016., http://ec.europa.eu/agriculture/enlargement/countries/serbia/index_en.htm
2. Grad Jagodina. (2016). *Zvanični sajt grada Jagodine*. Pristupljeno sajtu 03.10.2016., <http://www.jagodina.org.rs/>
3. Grad Kragujevac. (2013). *Strategija održivog razvoja grada Kragujevca 2013-2018*. Kragujevac: Grad Kragujevac.
4. Grad Kragujevac. (2014). *Zvanična internet prezentacija grada Kragujevca*. Pristupljeno sajtu 03.10.2016., <http://www.kragujevac.rs/>
5. Minselkhoz. (2016). *Serbia – agriculture*. Moscow: Ministry of Agriculture of the Russian Federation, The Russian Government.

6. MPZŽS (2014). *Izveštaj o skriningu – Srbija: Poglavlje 11*. Beograd: Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine. Pristupljeno sajtu 27.05.2016., http://www.mpzzs.gov.rs/wp-content/uploads/datoteke/eu_integracije/PG11_Izve%C5%A1taj_o_skriningu_-_srpski.pdf
7. Obradović, S. (2005). Poljoprivreda kao oslonac ekonomskog razvoja - globalne tendencije. *Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj*. Beograd: IEP.
8. Obradović, S. (2010). Teorijska analiza produktivnosti poljoprivrednog sektora sa aspekta makroekonomskih transformacija. *Ekonomika poljoprivrede*, 57(4):569-578.
9. Opština Aranđelovac. (2010). *Strategija održivog razvoja opštine Aranđelovac 2010 – 2015*. Aranđelovac: Opština Aranđelovac.
10. Opština Batočina. (2016). *Zvanična internet prezentacija opštine Batočina*. Pristupljeno sajtu 07.11.2016., <http://www.sobatocina.org.rs/>
11. Opština Čuprija. (2010). *Strategija održivog razvoja opštine Čuprija 2010-2015*. Čuprija: Opština Čuprija.
12. Opština Despotovac. (2010). *Strategija održivog razvoja opštine Despotovac 2010-2015*. Despotovac: Opština Despotovac.
13. Opština Knić. (2009). *Strategija održivog razvoja opštine Knić 2010-2020. godine*. Knić: Opština Knić, Stalna konferencija gradova i opština.
14. Opština Lapovo. (2016). *Internet portal opštine Lapovo*. Pristupljeno portalu 07.11.2016., <http://www.lapovo.rs/main/>
15. Opština Paraćin. (2016). *Zvanični sajt opštine Paraćin*. Pristupljeno sajtu 07.11.2016., <http://www.paracin.rs/>
16. Opština Rača. (2015). Odluka o usvajanju Strategije održivog razvoja opštine Rača za period 2015 - 2020. godine. Rača: Opštinsko veće, Skupština opštine Rača.
17. Opština Rekovac. (2015). *Strategija održivog razvoja opštine Rekovac 2015-2020*. Rekovac. Opština Rekovac.
18. Opština Svilajnac. (2016). *Zvanična internet prezentacija opštine Svilajnac*. Pristupljeno sajtu 07.11.2016., <http://www.svilajnac.rs/>
19. Opština Topola. (2011). *Strategija održivog razvoja opštine Topola - Akcioni plan 2012-2016*. Topola: Opština Topola.
20. Paunović, A., Dugalić, G. (2014). Analiza stanja ratarske i stočarske proizvodnje na prostoru planine Rudnik, Primena podataka Popisa poljoprivrede 2012 u analizi stanja poljoprivrede i u planiranju agrarne politike u Republici Srbiji (str. 7-25), Beograd: RZS.
21. REDASP. (2011). *Strategija održivog razvoja Šumadije i Pomoravlja 2011-2021*. Kragujevac: Regionalna agencija za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja.
22. REDASP. (2016). *Sajt Regionalne agencije za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja*. Pristupljeno sajtu 03.11.2016., <http://www.redasp.rs/>
23. Ristić, L. (2014). Razvijenost agrarnog sektora i perspektive njegovog razvoja u lokalnoj privredi. *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* (str. 131-140). Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu - Ekonomski fakultet.
24. Ristić, L. (2015). *Ekonomika poljoprivrede*. Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu - Ekonomski fakultet.
25. RZS. (2012). *Popis poljoprivrede 2012*. Beograd: Republički zavod za statistiku.
26. RZS. (2014a). *Uporedni pregled broja stanovnika - Knjiga 20*. Beograd: Republički zavod za statistiku.
27. RZS. (2014b). *Uporedni pregled broja domaćinstava - Knjiga 21*. Beograd: Republički zavod za statistiku.
28. RZS. (2015). *Opštine i regioni u Republici Srbiji 2015*. Beograd: Republički zavod za statistiku.
29. RZS. (2016). *Statistički godišnjak R. Srbije 2016*, Beograd: Republički zavod za statistiku.

30. Tomić, D., Vuksanović, G. (2014). Kretanje stanovništva i uloga lokalne samouprave u razvoju sela Srbije, *Perspektive razvoja sela* (str. 187-199). Beograd: SANU.
31. Turistička organizacija opštine Rača. (2014). *Strategija razvoja turizma Opštine Rača 2014-2019*. Rača: TO Rača.
32. UN-FAO. (2016). Family Farming Knowledge Platform - Countries and Regions-Serbia. Rome, Italy: FAO.
33. USDA. (2016). *Serbia - Data & Analysis*. Washington, DC: USDA Foreign Agricultural Service.
34. Vujičić, M., Ristić, L., Ćirić, N. (2013). Local Initiatives for Rural Vitality and Social Inclusion: Some Experiences from Serbia. *Eastern European Countryside*, 19(2013):105-126.
35. Vujičić, M., Ristić, L., Obradović, S. (2012). Rural poverty reduction in the Republic of Serbia - a new approach of the Jagodina's local self-government. *Actual Problems of Economics*, 5(131):339-345.

KOMPARATIVNA ANALIZA OSNOVNIH INDIKATORA NA TRŽIŠTU RADA U REPUBLICI SRBIJI - REGIONALNI ASPEKT

Gordana Marjanović* i Vladimir Mihajlović**

Apstrakt: Stanje na tržištu rada u Republici Srbiji je već duži niz godina nepovoljno, na šta ukazuju vrednosti relevantnih indikatora, među kojim posebno mesto zauzima stopa nezaposlenosti. Iako je rast nezaposlenosti tokom proteklog perioda zaustavljen i beleže se pozitivni pomaci, mora se imati u vidu da se vrednost ovog, kao i ostalih indikatora tržišta rada, značajno razlikuje među regionima Republike Srbije. Neravnomeran regionalni razvoj, kao i mnoštvo drugih faktora, doprineli su ovim razlikama. Stoga, predmet rada jeste da pruži realniju sliku o dimenzijama neuravnoteženosti između pojedinih regiona u pogledu kretanja indikatora tržišta rada tokom protekle decenije. U tu svrhu su korišćeni različiti demografski i podaci direktno vezani za tržište rada. Osnovni cilj rada ogleda se u identifikovanju ključnih uzroka postojećeg stanja, kako bi se stvorila baza za definisanje smernica za rešenje navedenih problema. Osim komparativne analize stanja na nivou regiona, posebna pažnja je posvećena analizi situacije u Šumadijskoj oblasti, kao delu Regiona Šumadije i Zapadne Srbije.

Ključne reči: tržište rada, stopa nezaposlenosti, regionalna nezaposlenost, neformalna zaposlenost

Uvod

Stanje na tržištu rada predstavlja pouzdan indikator privredne situacije u svakoj zemlji. Ono je odraz privredne neravnoteže, koja se ispoljava kao razlika između ponude i tražnje na ovom tržištu, odnosno kao nezaposlenost. Međutim, nezaposlenost nije samo ekonomski problem, čija pojava odražava neiskorišćenost proizvodnih i ljudskih kapaciteta. U pitanju je višedimenzionalni fenomen, sa dalekosežnim posledicama, od socijalnih do onih koje se ispoljavaju na psihičko stanje nezaposlenih lica. Sve navedeno opravdava svrstavanje nezaposlenosti u domen najozbiljnijih makroekonomskih problema.

U Republici Srbiji je relativno visoka stopa nezaposlenosti prisutna već duži niz godina. Različiti faktori su tome doprineli, a svakako dominantan uticaj imaju oni direktno vezani za proces tranzicije, kao što su privatizacija državnih i društvenih preduzeća, liberalizacija tržišta i otvaranje privrede ka spoljnoj konkurenciji. Međutim, iako je nesporno da je stopa nezaposlenosti generalno visoka, još ozbiljniji problem je što taj jedinstveni indikator ne odražava pravo stanje u Republici Srbiji. Potpunija slika se stiče ukoliko se posmatra nezaposlenost po pojedinim regionima, koja u nekim slučajevima značajno odstupa od republičkog proseka. To važi i za ostale indikatore tržišta rada, kao što su stope aktivnosti i neaktivnosti.

Upravo iz navedenog razloga, predmet ovog rada je analiza stanja na tržištu rada u Republici Srbiji, sa naglaskom na regionalni aspekt. Osnovni cilj je da se, putem praćenja kretanja indikatora tržišta rada na nivou pojedinih regiona, ukaže na ključne tendencije i neravnomernosti, kao i da se izdvoje glavni uzroci takvog stanja. Takođe, rad obuhvata i analizu navedenih problema na nivou Šumadijske oblasti, kao dela Regiona Šumadije i Zapadne Srbije.

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

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

Osnovne karakteristike tržišta rada u Republici Srbiji

Već duži niz godina u Srbiji se beleže visoke stope nezaposlenosti. Brojni faktori su tome doprineli, a gotovo svi se mogu objedinjeno posmatrati kroz prizmu procesa tranzicije. Pri tome, postoji direktna uslovljenost stanja na tržištu rada privrednim rastom i razvojem. Međutim, iako je, počev od 2000. godine, stopa rasta srpske privrede bila relativno visoka, podaci pokazuju da se taj rast nije pozitivno odrazio na smanjenje nezaposlenosti, odnosno povećanje zaposlenosti (Arandarenko, Nojković, 2007, str. 8). To se može objasniti uticajem različitih činilaca: procesima restrukturiranja privrede, lošim nasleđenim stanjem, kao i institucionalnim i strukturnim ograničenjima. Takođe, struktura zaposlenosti je nepovoljna, imajući u vidu njenu predimenzioniranost u javnom sektoru, kao i prisustvo dualnih tržišta rada, visoke neformalne i ranjive zaposlenosti (Grupa autora, 2010, str. 13-14).

Analizom kretanja pojedinih segmenata stanovnika, kao i odgovarajućih indikatora, može se steći bolji uvid u stanje na tržištu rada. Ukoliko se posmatra kretanje broja ukupnog stanovništva radnog uzrasta (15 i više godina) u Republici Srbiji, uočava se negativan trend, koji se uglavnom može pripisati nepovoljnim demografskim tokovima (Tabela 1)(Krstić, str. 305.). Ovaj broj je, tokom perioda 2001-2015. godine smanjen za 1,9% (ako se poredi stanje iz 2001. i 2015. godine), pri čemu su postojale značajne fluktuacije po godinama u okviru ovog raspona. Međutim, ako se sagledaju promene u pojedinim kontingentima unutar ukupnog radno sposobnog stanovništva, situacija je još ozbiljnija. Naime, u odnosu na početak posmatranog perioda (2001. godina), u 2015. godini je broj aktivnog stanovništva smanjen za 11,9%, a broj zaposlenih za 17,6%. Sa druge strane, neaktivno stanovništvo se uvećalo za 11,5%, a broj nezaposlenih za čak 28,9%. U okviru serije podataka za svaki kontingent stanovništva, uočava se uticaj ekonomske krize iz 2008. godine, budući da je od te godine došlo do smanjenja aktivnog i zaposlenog stanovništva, a povećanja neaktivnog i nezaposlenog. Ovaj uticaj je, tokom poslednje tri godine posmatranog perioda, počeo da jenjava, što je rezultat oporavljanja privrede od posledica krize.

Tabela 1 Osnovni kontingenti stanovništva radnog uzrasta (15-64) u hiljadama, 2001-2015. u Republici Srbiji

Godina	Ukupno	Aktivni	Neaktivni	Zaposleni	Nezaposleni
2001.	6177	3538	2639	3106	433
2002.	6169	3460	2709	3002	460
2003.	6138	3419	2717	2919	500
2004.	6488	3596	2889	2931	665
2005.	6456	3453	3003	2733	720
2006.	6512	3321	2189	2630	693
2007.	6357	2141	2115	2656	585
2008.	6350	3267	3083	2822	445
2009.	6350	3119	3231	2616	503
2010.	6318	2965	3353	2396	569
2011.	6298	2924	3373	2253	671
2012.	6278	2929	3348	2228	701
2013.	6124	2967	3157	2311	656
2014.	6099	2984	3114	2421	563
2015.	6060	3117	2943	2558	558

Izvor: ARS, 2002-2015.

Reljefniji prikaz stanja na tržištu rada u Republici Srbiji se stiče ukoliko se posmatra kretanje osnovnih indikatora tržišta rada. U Tabeli 2 su prikazane vrednosti ovih indikatora, koje se

odnose na postkrizni period, od 2010-2015. godine. Primećuje se da je situacija nešto povoljnija, budući da su stope aktivnosti i zaposlenosti povećane za 4,4 i 4,5 procentnih poena, respektivno, dok su stope nezaposlenosti i neaktivnosti smanjene za 1,5 i 4,4 procentna poena. Ako se posmatra stopa nezaposlenosti, kao najreprezentativniji pokazatelj, uočava se da je u 2015. godini smanjena u odnosu na prethodne, ali da je i dalje jako visoka (18,5%), naročito ako se stavi u odnos sa prosečnom stopom u Evropskoj uniji (9,7% u 2015. godini) (EuroStat Database). Ohrabruje činjenica da smanjenje nezaposlenosti u posmatranom periodu nije bilo praćeno povećanjem stope neaktivnosti, odnosno pad nezaposlenosti je rezultat zapošljavanja, a ne izlaska iz radne snage obeshrabrenih u traženju posla.

Tabela 2 Osnovni indikatori tržišta rada (stanovništvo 15-64 godina) u periodu 2010-2015. u Republici Srbiji

Godina	Stopa aktivnosti	Stopa zaposlenosti	Stopa nezaposlenosti	Stopa neaktivnosti
2010.	59,0	47,2	20,0	41,0
2011.	59,4	45,4	23,6	40,6
2012.	60,1	45,3	24,6	39,9
2013.	61,6	47,5	23,0	38,4
2014.	61,8	49,6	19,7	38,2
2015.	63,4	51,7	18,5	36,6

Izvor: ARS, 2011-2015.

Razlozi za visoku stopu nezaposlenosti su brojni: nedovoljna razvijenost privrede, tranzicioni procesi koji su doveli do gašenja velikih državnih (društvenih) preduzeća, kao i neusaglašenost potreba privrede za kadrovima određenih kvalifikacija (na strani tražnje za radom) sa kvalifikacionom strukturom nezaposlenih lica, na strani ponude rada. Ovaj nesklad se može uočiti iz podataka o kretanju prosečnog broja nezaposlenih lica u periodu 2005-2015. godine i prijavljenih potreba za radnicima, koji se posmatra kumulativno (Tabela 3).

Tabela 3 Nezaposlenost, privremene potrebe za zapošljavanjem i zapošljavanje od 2005-2015. godine u Republici Srbiji

Godina	Nezaposlena lica (prosek)	Prijavljene potrebe za radnicima (kumulativ)	Zapošljavanje sa evidencije (kumulativ)
2005.	888386	602558	155912
2006.	913293	707140	174900
2007.	850004	758832	190457
2008.	755935	790261	186196
2009.	746605	560206	156344
2010.	744222	94320 ¹⁾	140588
2011.	752838	61962	183452
2012.	761834	55931	205297
2013.	774890	44281	214508
2014.	767435	42281	232280
2015.	743158	72390	246796

¹⁾ NZS je do decembra 2010. godine evidenciju o prijavljenim potrebama za zapošljavanjem vodila na osnovu podnetih E-3 prijava o zasnivanju i prestanku radnog odnosa, a od decembra 2010. godine podaci o zapošljavanju se preuzimaju od Republičnog zavoda za zdravstveno osiguranje

Izvor: Mesečni statistički bilten NZS, oktobar 2016, 10.

Zbog promene u načinu vođenja evidencije o prijavljenim potrebama za radnicima, koja važi od 2011, uporedivi su podaci zaključno sa 2009. Posmatranjem tih podataka uočava se da su

potrebe za radnicima u periodu 2005-2007. bile manje od broja nezaposlenih lica, dok su 2008. godine bile više. Međutim, 2009. godine, uglavnom kao posledica ekonomske krize, dolazi do oštrog pada broja potrebnih radnika. Takođe, indikativno je to što su potrebe za radnicima tokom perioda 2005-2008. rasle, što znači da značajan broj poslodavaca nije bio u mogućnosti da pronađe radnike definisanih kvalifikacija. Ovaj podatak potvrđuje prethodno izneti stav o nedovoljnom stepenu poklapanja između potreba privrede i strukture ponude rada, što upućuje za zaključak da je nezaposlenost u Republici Srbiji velikim delom strukturnog karaktera.

Dakle, tokom posmatranog perioda, došlo je do određenih pozitivnih pomaka na tržištu rada u Republici Srbiji, što odražava tendencija smanjenja stope nezaposlenosti. Ipak, imajući u vidu neravnomernost u regionalnoj razvijenosti zemlje, logičnim se nameće proširenje analize na tumačenje relevantnih pokazatelja na nivou pojedinih regiona. Time se stiče potpuniji uvid u stanje na tržištu rada na agregatnom nivou.

Osnovni indikatori tržišta rada - regionalni aspekt

Problem regionalne nezaposlenosti je postao pitanje koje se često razmatra i istražuje, budući da su razlike u razvijenosti i, posledično, u nezaposlenosti, prisutne ne samo između zemalja, već i u okviru pojedinih regiona u datoj zemlji. Ova neravnomernost je posebno izražena u zemljama u tranziciji, u kojim je privredno restrukturiranje i često nekritički pristup neoliberalnom modelu razvoja doveo do nastanka disproporcija (Radovanović, Maksimović, 2010, 69). Brojna istraživanja su pokazala da razlike u regionalnoj nezaposlenosti, nastale tokom tranzicionih procesa, karakteriše izrazita trajnost, što stvara rizik da veliki broj dugoročno nezaposlenih u posebno ugroženim regionima pređe u neaktivnost (Bornhorst, Commander, 2004, 10). Dodatni uzrok takvog stanja ogleda se u specifičnosti tržišta rada, kao i manjoj mobilnosti rada kao faktora u odnosu na ostale (kao što je kapital).

U Republici Srbiji je situacija slična kao u većini drugih zemalja u tranziciji, kako u pogledu regionalne razvijenosti, tako i zastupljenosti osnovnih kontingenata stanovništva po pojedinim regionima. U Tabeli 4 je prikazan broj aktivnih (zaposleni i nezaposleni) i neaktivnih lica po regionima. Tokom posmatranog perioda, najviše neaktivnih lica bilo je u Regionu Šumadije i Zapadne Srbije i Regionu Vojvodine, što velikim delom može biti objašnjeno demografskim faktorima i činjenicom da je najviše stanovnika u ova dva regiona. Takođe, u svim regionima je postojao negativan odnos između broja aktivnih i neaktivnih lica, izuzev u 2015, kada je u svim regionima, osim Regiona Južne i Istočne Srbije, broj aktivnih lica bio viši od broja neaktivnih.

Ukoliko se posmatra odnos broja nezaposlenih i zaposlenih po regionima, u posmatranom periodu najpovoljnija situacija je u Beogradskom regionu, u kojem se taj odnos kretao od 3,4:1 do 5,3:1.¹ Slede Region Šumadije i Zapadne Srbije (3:1 do 4,9:1), Region Vojvodine (2,7:1 do 4,9:1) i Region Južne i Istočne Srbije (2,7:1 do 4,3:1).

Međutim, adekvatniji prikaz stanja po pojedinim regionima stiče se ukoliko se posmatra broj zaposlenih i nezaposlenih na 1000 stanovnika (Tabela 5). Najpovoljnija situacija je ponovo u Beogradskom regionu, u kojem je, tokom perioda 2010-2014. godine, broj zaposlenih na 1000 stanovnika bio konstantno iznad republičkog proseka, dok je broj nezaposlenih bio ispod. U slučaju ostalih regiona situacija je obrnuta, a najmanje zaposlenih i najviše nezaposlenih na 1000 stanovnika u posmatranom periodu zabeleženo je u Regionu Južne i Istočne Srbije. Prisutne razlike u broju zaposlenih i nezaposlenih ukazuju da je mobilnost radne snage, naročito sa

¹ Ovaj odnos pokazuje koliko zaposlenih lica dolazi na jedno nezaposleno.

niskim kvalifikacijama, relativno mala. Radi preglednosti, na Slici 1 su predstavljeni podaci o broju zaposlenih i nezaposlenih na 1000 stanovnika po regionima, kao i prosek za Republiku Srbiju, u poslednjoj godini posmatranog perioda (2014).

Tabela 4 Osnovni kontingenti stanovništva radnog uzrasta (15-64), u hiljadama, u periodu 2010-2015. godine, po regionima u Republici Srbiji

Kontingent stanovništva	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
Beogradski region						
Aktivni	657	630	635	667	670	749
Zaposleni	553	505	491	548	554	604
Nezaposleni	104	125	144	119	116	145
Neaktivni	767	802	801	762	761	684
Region Vojvodine						
Aktivni	745	768	761	786	803	815
Zaposleni	596	587	555	598	644	677
Nezaposleni	149	181	207	188	160	138
Neaktivni	936	905	906	859	833	810
Region Šumadije i Zapadne Srbije						
Aktivni	827	859	840	861	879	905
Zaposleni	700	665	631	669	726	752
Nezaposleni	172	194	209	192	152	153
Neaktivni	900	902	914	861	830	789
Region Južne i Istočne Srbije						
Aktivni	675	668	658	653	632	648
Zaposleni	533	496	481	496	497	525
Nezaposleni	142	172	177	157	135	123
Neaktivni	766	763	768	675	690	661

Izvor: ARS, 2010-2015.

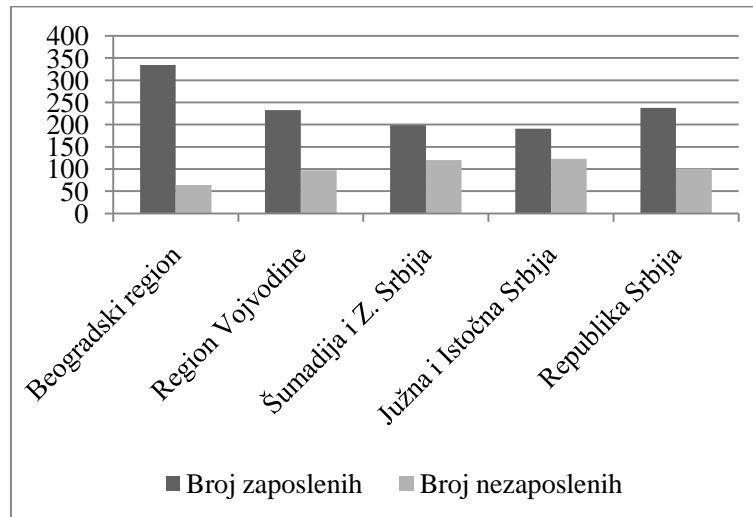
Tabela 5 Regionalna struktura broja zaposlenih i nezaposlenih na 1000 stanovnika u Republici Srbiji u periodu 2010-2014.

Indikator	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Beogradski region					
Broj zaposlenih	364	350	341	337	334
Broj nezaposlenih	57	59	63	65	64
Region Vojvodine					
Broj zaposlenih	241	237	233	232	233
Broj nezaposlenih	101	104	105	104	97
Region Šumadije i Zapadne Srbije					
Broj zaposlenih	203	199	201	201	199
Broj nezaposlenih	117	119	122	123	120
Region Južne i Istočne Srbije					
Broj zaposlenih	188	186	193	193	191
Broj nezaposlenih	117	120	127	128	123
Republika Srbija					
Broj zaposlenih	246	241	240	239	238
Broj nezaposlenih	100	102	105	107	101

Izvor: Opštine i regioni u Republici Srbiji 2011-2015, Republički zavod za statistiku

Kada je u pitanju kretanje vrednosti osnovnih indikatora tržišta rada po pojedinim regionima (Tabela 6), uočava se da je ono tokom perioda 2010-2015. bilo generalno pozitivno, budući da je stopa neaktivnosti opadala, odnosno stopa aktivnosti rasla. Stanje u pogledu

kretanja stopa zaposlenosti i nezaposlenosti je ponovo najpovoljnije u Beogradskom regionu, a slede Region Šumadije i Zapadne Srbije, Region Vojvodine i Region Južne i Istočne Srbije. Na osnovu samo ovih pokazatelja moglo bi se zaključiti da odstupanja između pojedinih regiona Republike Srbije nisu toliko izražena. Međutim, da bi se potpunije sagledala situacija na tržištu rada sa regionalnog aspekta, osim podataka koji se odnose na formalnu zaposlenost, potrebno je posmatrati i učešće neformalno zaposlenih lica u radnoj snazi. Visoko učešće neformalno zaposlenih je odraz dubljih poremećaja privredne strukture, neadekvatne primene zakona, kao i odsustva ili lošeg funkcionisanja institucija (Vujović, Nikolić i Ružić, 2013, 6.)



Slika 1 Broj zaposlenih i nezaposlenih na 1000 stanovnika po regionima i prosek za Republiku Srbiju u 2014.

Izvor: Tabela 5

Tabela 6 Osnovni indikatori tržišta rada po regionima (stanovništvo 15-64 godina) u periodu 2010-2015 u Republici Srbiji

Indikator	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
Beogradski region						
Stopa aktivnosti	59,9	59,3	59,8	62,0	61,6	65,0
Stopa zaposlenosti	50,8	47,5	46,9	50,8	60,7	52,4
Stopa nezaposlenosti	15,1	20,0	21,6	18,1	17,6	19,5
Stopa neaktivnosti	40,1	40,7	40,2	38,0	38,4	35,0
Region Vojvodine						
Stopa aktivnosti	55,6	58,0	58,9	60,3	61,9	62,0
Stopa zaposlenosti	44,0	44,2	43,2	45,7	49,3	51,3
Stopa nezaposlenosti	20,9	23,9	26,7	24,3	20,3	17,2
Stopa neaktivnosti	44,4	42,0	41,1	39,7	38,1	38,0
Region Šumadije i Zapadne Srbije						
Stopa aktivnosti	61,8	61,1	61,9	61,8	62,8	64,6
Stopa zaposlenosti	49,1	46,6	47,3	47,1	51,1	53,1
Stopa nezaposlenosti	20,5	23,8	23,7	23,8	18,7	17,9
Stopa neaktivnosti	38,2	38,9	38,1	38,2	37,2	35,4
Region Južne i Istočne Srbije						
Stopa aktivnosti	58,6	59,0	59,3	62,7	60,5	61,7
Stopa zaposlenosti	45,0	43,2	43,8	46,8	46,9	49,4
Stopa nezaposlenosti	23,3	26,7	26,2	25,3	22,6	20,0
Stopa neaktivnosti	41,4	41,0	40,7	37,3	39,5	38,3

Izvor: ARS, 2010-2015.

Kao što se može videti iz Tabele 7, razlike između regiona u pogledu neformalne zaposlenosti su još izraženije. U Beogradskom regionu je daleko najmanje neformalno zaposlenih, dok je situacija nešto nepovoljnija u Regionu Vojvodine. U ova dva regiona su stope neformalne zaposlenosti ispod stopa na nivou Republike Srbije. Sa druge strane, u ostala dva regiona je značajno više neformalno zaposlenih, a situacija je najnepovoljnija u Regionu Šumadije i Zapadne Srbije.

Tabela 7 Stopa neformalne zaposlenosti po regionima Republike Srbije, 2010-2015.

Region	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
Beogradski region	4,6	4,5	5,8	6,6	8,2	8,1
Region Vojvodine	18,0	16,5	14,0	16,4	19,0	17,0
Region Šumadije i Zapadne Srbije	27,0	26,4	27,0	29,0	32,1	27,2
Region Južne i Istočne Srbije	27,4	25,9	20,5	23,7	26,6	24,7
Republika Srbija (ukupno)	19,6	18,8	17,5	19,3	22,0	19,5

Izvor: ARS, 2010-2015.

Bez obzira na vrstu zanimanja, svi radnici zaposleni u neformalnom sektoru se suočavaju sa istim problemima. Najpre, nisu prepoznati od strane zakona niti njime zaštićeni, što ih svrstava u tzv. ranjive grupe. Takođe, ovi zaposleni nemaju ni odgovarajuću pravnu i socijalnu zaštitu, imovinska prava im nisu osigurana, a imaju i ograničen pristup kreditima, budući da su im prihodi relativno niski i neredovni. To ih svrstava u lošiji položaj u odnosu na formalno zaposlene i ograničava pristup širem tržištu rada (ILO, 2002, str. 3). U tom smislu, ispoljene razlike među regionima Republike Srbije u pogledu učešća neformalno nezaposlenih relativizuju podatke o stopama formalne nezaposlenosti, jer je određen broj neformalno zaposlenih izvan radne snage, odnosno formalno spada u neaktivno stanovništvo. Problem je još ozbiljniji ako se u obzir uzme da se ovi radnici sa pravom svrstavaju u ranjive kategorije, a ne postoji mogućnost da se aktivnim merama tržišta rada poboljša njihov položaj na odgovarajući način.

Na osnovu izloženih podataka može se, donekle, sagledati intenzitet neravnomernosti u pogledu vrednosti indikatora tržišta rada između regiona Republike Srbije. Svakako da je ta neravnomernost rezultat neuravnoteženog regionalnog razvoja, koji je, sa svoje strane, posledica razlika u geografskom položaju, blizine glavnih saobraćajnica i, nadalje, loše politike razvoja zemlje. Dominantno učešće Beogradskog regiona ima negativne implikacije za tendencije u ostalim regionima, budući da može da dovede do demografskog praznjenja i pogoršanja situacije. Stoga, rešenje ovog problema zahteva integralni pristup u smislu usklađivanja ciljeva strategije zapošljavanja i strategije regionalnog razvoja, kao i akcije u pravcu podizanja nivoa regionalne konkurentnosti i privlačenja i usmeravanja investicionih sredstava u nerazvijene regione.

Analiza tržišta rada u Šumadijskoj oblasti

Region Šumadije i Zapadne Srbije na tržištu rada beleži mnoge negativne tendencije i pokazatelje, koji govore o složenosti problema koji već dugo opterećuju tržište rada u celoj Srbiji. Tu se, pre svega, misli na i dalje visoku stopu nezaposlenosti, iako ona beleži pad u poslednje dve godine, i visoke stope neformalne zaposlenosti, koje su najveće upravo u ovom regionu. Karakteristike tržišta rada u Regionu Šumadije i Zapadne Srbije uglavnom određuju karakteristike tržišta rada pojedinih oblasti u okviru ovog regiona. Šumadijska oblast je deo

Regiona Šumadije i Zapadne Srbije, kome pored ove oblasti pripadaju i Zlatiborska, Kolubarska, Mačvanska, Moravička, Pomoravska, Rasinska i Raška oblast. Šumadijska oblast se prostire na 2388 kvadratnih kilometara i broji oko 289 000 stanovnika (Opštine i regioni u Srbiji 2015, str.19).

Osnovni indikatori tržišta rada u Šumadijskoj oblasti prikazani su u Tabeli 8. Stopa aktivnosti stanovništva starog 15 i više godina, u periodu od 2010-2015. godine, beleži oscilacije, ali je najviša u 2015. godini. Stopa zaposlenosti u istom periodu ima tendenciju pada do 2014. godine, ali beleži značajan porast u 2015. godini. Stopa nezaposlenosti ima tendenciju rasta do 2013. godine, a zatim beleži značajan pad u 2014. i 2015. godini. I stopa neaktivnosti je najpovoljnija u 2015. godini. Dakle, osnovni indikatori na tržištu rada u Šumadijskoj oblasti beleže pozitivne tendencije, posebno u 2015. godini. Međutim, ako se ovi pokazatelji uporede sa osnovnim indikatorima na tržištu rada u Regionu Šumadije i Zapadne Srbije, Šumadijsku oblast karakteriše nepovoljnije stanje.

Tabela 8 Stopa aktivnosti, zaposlenosti, nezaposlenosti i neaktivnosti za stanovništvo staro 15 i više godina za Šumadijsku oblast, 2010-2015.

	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.
Stopa aktivnosti	48,7	46,1	49,3	45,9	46,4	50,7
Stopa zaposlenosti	38,7	36,2	37,6	35,7	34,4	40,6
Stopa nezaposlenosti	20,5	21,3	23,8	22,3	21,5	20,0
Stopa neaktivnosti	51,3	53,9	50,7	54,1	53,6	49,3

Izvor: ARS, 2010-2015.

Šumadijskoj oblasti pripadaju Arandjelovac, Batočina, Knić, Kragujevac, Lapovo, Rača (kragujevačka) i Topola. U Tabeli 9 prikazan je broj zaposlenih, broj nezaposlenih i prosečna zarada po mestima u Šumadijskom regionu u periodu od 2013-2016. godine. I kao što je izražena razlika i neujednačenost na tržištu rada između regiona, tako postoje značajne razlike po pojedinim mestima u okviru Šumadijskog regiona. U zavisnosti od veličine pojedinih mesta i broja stanovnika koji žive u tim mestima, najmanje zaposlenih je u Kniću, a najviše u Kragujevcu. Najveću prosečnu neto zaradu ostvaruju zaposleni u Kragujevcu, dok je najmanja neto zarada ostvarena u Batočini. To je razumljivo, jer je Kragujevac centar Šumadijske oblasti, a najveći broj privrednih subjekata je upravo na teritoriji ovog grada. Osim toga, Kragujevac je administrativni centar oblasti, zdravstveni, obrazovni, kulturni i turistički centar (Marjanović, Mihajlović, 2014, 108).

Tabela 9 Kretanje broja zaposlenih i nezaposlenih i visina prosečne zarade u opštinama Šumadijske oblasti u periodu 2013-2016. godine (stanovništvo od 15 i više godina)

	2013.	2014.	2015.	2016. (30.06.)
Arandjelovac				
Broj zaposlenih	10906	10922	10923	-
Broj nezaposlenih	5271	5293	5457	5319
Prosečne zarade	37517	40324	38537	-
Batočina				
Broj zaposlenih	2016	1957	2356	-
Broj nezaposlenih	2036	2161	2084	2029
Prosečne zarade	28732	29604	29698	-
Knić				
Broj zaposlenih	1535	1503	2079	-

Broj nezaposlenih	1399	1289	1337	1397
Prosečne zarade	32369	33283	33586	-
Kragujevac				
Broj zaposlenih	46275	45278	45381	-
Broj nezaposlenih	21091	21348	22121	21891
Prosečne zarade	43011	41744	40964	-
Lapovo				
Broj zaposlenih	1848	1854	1850	-
Broj nezaposlenih	1086	1113	1051	1076
Prosečne zarade	35938	37909	37799	-
Rača (kragujevačka)				
Broj zaposlenih	2592	2499	4017	-
Broj nezaposlenih	1051	1031	1070	1060
Prosečne zarade	32034	30288	31613	-
Topola				
Broj zaposlenih	3071	3259	5473	-
Broj nezaposlenih	2062	1861	1839	1816
Prosečne zarade	31682	32036	29350	-

Izvor: Agencija za privredne registre

Jasniji prikaz stanja po pojedinim mestima u okviru Šumadijske oblasti dat je u Tabeli 10, koja pokazuje broj zaposlenih i broj nezaposlenih na 1000 stanovnika u periodu od 2010-2014 godine. I kao što postoji izražena nejednakost između regiona u Srbiji po ovom pokazatelju, tako je izražena nejednakost u okviru Šumadijske oblasti. Naime, Šumadijska oblast ima veći broj zaposlenih na 1000 stanovnika u odnosu na Region Šumadije i Zapadne Srbije, dok je broj nezaposlenih približan, što znači da je stanje po ovom pokazatelju povoljnije u Šumadijskoj oblasti. Ako poredimo pojedina mesta u Šumadijskoj oblasti, izražena je velika nejednakost. Mesta koja imaju veći broj zaposlenih na 1000 stanovnika u odnosu na Šumadijsku oblast, kao i u odnosu na Region Šumadije i Zapadne Srbije su Aranđelovac, Kragujevac, Lapovo i Rača, a mesta koja imaju manji broj zaposlenih su Batočina, Knić i Topola. Kada se uporedi broj nezaposlenih na 1000 stanovnika, manje nezaposlenih ima u Aranđelovcu, Kniću, Rači i Topoli, a više nezaposlenih ima u Batočini, Kragujevcu i Lapovu.

Tabela 10 Broj zaposlenih i nezaposlenih na 1000 stanovnika u Regionu Šumadije i Zapadne Srbije i Šumadijskoj oblasti, 2010-2014.

Indikator	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.
Region Šumadije i Zapadne Srbije					
Broj zaposlenih	203	199	201	201	199
Broj nezaposlenih	117	119	122	123	120
Šumadijska oblast					
Broj zaposlenih	205	210	217	220	218
Broj nezaposlenih	118	122	120	117	118
Aranđelovac					
Broj zaposlenih	223	217	231	231	233
Broj nezaposlenih	108	111	114	116	117
Batočina					
Broj zaposlenih	116	144	168	165	160
Broj nezaposlenih	197	191	190	177	189
Knić					
Broj zaposlenih	102	97	105	105	104
Broj nezaposlenih	88	97	106	101	94
Kragujevac					
Broj zaposlenih	230	227	227	240	236

Broj nezaposlenih	124	129	121	118	119
Lapovo					
Broj zaposlenih	207	237	231	223	227
Broj nezaposlenih	127	133	142	142	147
Rača (Kragujevačka)					
Broj zaposlenih	111	266	336	215	210
Broj nezaposlenih	94	92	95	94	93
Topola					
Broj zaposlenih	135	133	136	138	146
Broj nezaposlenih	78	88	96	95	87

Izvor: Opštine i regioni u Republici Srbiji (2011 -2015)

Ako se vrši komparacija u okviru Šumadijskog regiona, najnepovoljniji odnos između broja zaposlenih i broja nezaposlenih na 1000 stanovnika ima Batočina i Knić, najpovoljniji odnos ima Rača, a slede je Arandjelovac, Kragujevac, Lapovo i Topola.

Zaključak

Stanje na tržištu rada u Republici Srbiji je veoma složeno i karakterišu ga mnogobrojne neusklađenosti, disproporcije, dualnosti i strukturni poremećaji. Usled negativnih demografskih tendencija, opadanja privredne aktivnosti, nepovoljnih efekata tranzicije, kriznih poremećaja, strukturnih neusklađenosti i mnogih drugih faktora, osnovni indikatori na tržištu rada godinama su imali nepovoljne trendove. Međutim, u poslednje tri godine osnovni indikatori tržišta rada pokazuju pozitivne pomake, u smislu povećanja stope aktivnosti, povećanja stope zaposlenosti, smanjenja stope nezaposlenosti i opadanja stope neaktivnosti.

Ako se posmatra regionalni aspekt tržišta rada u Republici Srbiji, osnovni indikatori tržišta rada po regionima imaju slične tendencije onim na nivou čitave privrede. Regionalna analiza tržišta rada pokazuje da osnovni pokazatelji značajno ne odstupaju od republičkih, ali da postoje značajne razlike između pojedinih regiona. Tako, Region Južne i Istočne Srbije u odnosu na ostale regione ima najmanju stopu aktivnosti, najmanju stopu zaposlenosti i najveću stopu nezaposlenosti. Regionalne razlike na tržištu rada još su izraženije ako se uporedi broj zaposlenih i broj nezaposlenih na 1000 stanovnika. Region Južne i Istočne Srbije i po ovom pokazatelju ima najnepovoljniju poziciju, dok je taj odnos najpovoljniji u Beogradskom regionu, a slede ga Region Vojvodine i Region Šumadije i Zapadne Srbije. Razlike između regiona su još uočljivije ako se uporede stope neformalne zaposlenosti. Najpovoljnije stanje je u Beogradskom regionu, koji ima najnižu stopu neformalne zaposlenosti, a slede ga Region Vojvodine i Region Južne i Istočne Srbije. Najveću stopu neformalne zaposlenosti ima Region Šumadije i Zapadne Srbije, koja je 2014. godine iznosila 32,1%.

I kao što postoje regionalne neusklađenosti na tržištu rada, one su izražene i po pojedinim oblastima u okviru regiona. Osnovni indikatori tržišta rada u Šumadijskoj oblasti (koja pripada Regionu Šumadije i Zapadne Srbije) poslednjih godina imaju pozitivne tendencije, posebno u 2015. godini, i ne odstupaju značajno od regionalnih, odnosno republičkih pokazatelja. Međutim, u samoj Šumadijskoj oblasti razlike su mnogo izraženije, tako da je stanje na tržištu rada značajno povoljnije u Kragujevcu, Arandjelovcu i Rači, u odnosu na Topolu, Lapovo, Batočinu i Knić.

Identifikovani problemi, koji stanje na tržištu rada čine nepovoljnim, postavljeni su kao prioritet politike Vlade Republike Srbije. U domenu zapošljavanja, kao bitnog faktora za makroekonomsku i društvenu stabilnost, svake godine se donosi akcioni plan zapošljavanja, za

narednu godinu. Kao prioritet za 2017. godinu izdvojeno je unapređenje delotvornosti mera aktivne politike zapošljavanja, sa posebnim fokusom na mlade, viškove i dugoročno nezaposlene. Osnovni cilj donetih mera jeste sprečavanje rasta nezaposlenosti, smanjenje opšte stope neaktivnosti, smanjenje dualnosti na tržištu rada, kao i unapređenje položaja mladih. Neke od konkretnih mera odnose se na posredovanje u zapošljavanju, profesionalnu orijentaciju i savetovanje o planiranju karijere, podršku zapošljavanju i javne radove. Međutim, u kontekstu regionalnih razlika u vrednostima indikatora tržišta rada, ove mere, iako imaju značajan potencijal, moraju biti prilagođene stanju u pojedinim regionima. Iz pretnodne analize su se mogle videti razmere regionalnih disproporcija, što upućuje na zaključak da se samo integralnim pristupom, koji bi obuhvatao politiku zapošljavanja sa politikom ravnomernog regionalnog razvoja, mogu postići pozitivni rezultati.

Reference

1. Anketa o radnoj snazi (2010-2015). Beograd: Republički zavod za Statistiku.
2. Arandarenko, M., Nojković, A. (2007). Pregled tržišta rada u Srbiji. Center for Democracy and Reconciliation in Southeast Europe.
3. Bornhorst, F., Commander, S. (2004). Regional Unemployment and its Persistence in Transition Countries. Discussion Paper No. 1074. Germany: Institute for the Study of Labor.
4. Grupa autora (2010). Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020. Beograd: Fondacija za razvoj ekonomske nauke.
5. ILO (2002). Decent work and the informal economy. Report VI. Geneva: International Labour Office.
6. Krstić, G. (2012). Regionalni aspekt tržišta rada i siromaštva u Srbiji. U: Arandelović, Z. M. (Red.): *Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja Jugoistočne Evrope*. Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, str. 305-313.
7. Marjanović, G., Mihajlović, V. (2014). Zaposlenost i aktivne mere politike zapošljavanja u regionu Šumadije. U: Maksimović, Lj., Stanišić, N. (Red.): *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 97-109.
8. Mesečni statistički bilten (oktobar 2016). Beograd: Nacionalna služba za zapošljavanje.
9. Nacionalni akcioni plan zapošljavanja za 2016. godinu (2015). Beograd: "Službeni glasnik RS", broj 82/2015.
10. Opštine i regioni u Republici Srbiji (2011-2015). Beograd: Republički zavod za Statistiku.
11. Radovanović, V., Maksimović, M. (2010). Tržišta rada i (ne)zaposlenost u Evropskoj uniji i Srbiji – regionalni aspekt. Zbornik radova Geografskog Instituta „Jovan Cvijić“, SANU, Knjiga 60, Br. 2, 59-74.
12. Vujović, M., Nikolić, N., Ružić, B. (2013). Dostojanstven rad i siva ekonomija. Projekat: *Ka efikasnijem suzbijanju neformalnog rada i sive ekonomije*. Beograd: Fondacija Centar za demokratiju.
13. Agencija za privredne registre: <http://www.apr.gov.rs/>
14. EuroStat Database: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

UPRAVLJANJE TURISTIČKIM DESTINACIJAMA ŠUMADIJE I POMORAVLJA U PROCESU GLOBALIZACIJE

Svetislav Milenković* i Nikola Bošković**

Apstrakt: Globalizacija je proces koji je značajno modifikovao sve dosadašnje načine funkcionisanja tržišta, pa samim tim i turističkog. Ona je dovela do relativno lakše, prostorno i vremenski, povezanosti turističke tražnje i turističke ponude, što je uticalo da turizam, krajem XX i početkom XXI veka, na globalnom nivou, ostvari iznadprosečne stope ekonomskog rasta i postane jedna od vodećih „industrija“ najvećeg broja zemalja. Cilj ovog rada je da pokažemo na koji način globalizacija utiče na razvoj turističkih destinacija na području Šumadije i Pomoravlja, a da se pri tome sačuva identitet i autentičnost tog područja, kao i na mogućnost njihovog uklapanja u trendove na turističkom tržištu. Koristeći analize razvoja turističkih destinacija, na bazi svih raspoloživih prirodnih i antropogenih atraktivnosti, kao i dodatnih, pomoćnih, ali ne i nikako manje bitnih elemenata, u radu ćemo prikazati moguće oblike turističkih proizvoda destinacija Šumadije i Pomoravlja, kao i načine njihovog upravljanja u cilju prevazilaženja izazova koje sa sobom proces globalizacije poslovanja u turizmu nosi. Povećana dostupnost najvećeg broja turističkih destinacija, a samim tim i sve izraženija konkurentnost, kao rezultat procesa globalizacije, postaje glavni izazov u upravljanju destinacijama Šumadije i Pomoravlja i njihove izgradnje, kao prepoznatljivih i prihvatljivih, najpre na nivou Srbije, a u nekim višim fazama razvoja turizma i od strane inostranih turista.

Ključne reči: turistička destinacija, globalizacija, razvoj, Šumadija i Pomoravlje, upravljanje

Uvod

Pojam „globalizacija“ je jedan od najčešće analiziranih pojmova poslednjih nekoliko decenija, ne samo u ekonomskoj teoriji, već i šire. Uprkos tome, ne postoji jedno sveobuhvatno tumačenje navedenog pojma, kao ni činjenica da li je to novi iskorak u razvoju nauke ili evolutivni sled sveukupnih razvojnih odnosa. Bilo koje stanovište da se prihvati (mi smo mišljenja da je ispravnije drugo), neminovno je da je globalizacija i sve što ona sa sobom donosi značajno izmenila dosadašnje i ekonomske, ali i šire posmatrano, društvene tokove.

Postoji veliki broj definicija globalizacije, koje pretežno ukazuju samo na njene određene dimenzije koje se ili idealizuju ili odbacuju, dok se druge dimenzije ignorišu ili zapostavljaju (Kuzmanović 2012). Ispravno je globalizaciju posmatrati u širem kontekstu, tj. analizirati sve efekte koje ona izaziva, a ne samo ekonomske, koji su najdominatniji. U prilog navedenom, mnogo ispravniju sliku o globalizaciji dobijamo ukoliko u analizu uključimo i socijalne, kulturne, ekološke, demografske efekte. Oni se u analizama pojavljuju u kasnijim periodima, kada se uvidelo da i ekonomski efekti ostvaruju izvesne negativne rezultate, od kojih je povećano raslojavanje stanovništva na bogate i siromašne na globalnom nivou sve izraženije (Stiglitz 2004, 239).

Saglasno prethodno navedenom, globalizacija ima brojne međusobno povezane dimenzije, od kojih su najizraženije ekonomske, kulturne, socijalne, envajronmentalne (ekološke), političke i tehnološke. Svi ti različiti aspekti nameću potrebu sveobuhvatnog i kompleksnog posmatranja

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

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

globalizacije. Međutim, najveći broj definicija globalizaciju posmatra sa dominantno ekonomskog aspekta, kao proces koji nacionalne ekonomije pretvara u globalni ekonomski sistem (Beker 2005). Ovaj proces uključuje formiranje regionalnih ekonomskih veza, trgovačkih blokova, porast lokalne internacionalizacije, produbljivanje multinacionalizacije uključivanjem multinacionalnih kompanija, predstavljanje globalnih normi i standarda, razvoj globalnog tržišta, strategija i drugo. Fenomen globalizacije povećao je međupovezanost između društva u različitim sferama života.

Globalizacija je posebno karakteristična za nove industrije, nove proizvode i modne artikle. Pod globalizacijom u širem smislu podrazumeva se istorijski proces uzajamnog dejstva i prožimanja različitih kultura i civilizacija koje su nastale u više ili manje stalnim teritorijalnim granicama na osnovu određenih etnosa. Proces globalizacije uključuje povećanje međuzavisnosti nacionalnih tržišta robe, usluga i kapitala, kao i difuziju investicija, proizvodnje i potreba u svetskim razmerama (Milenković 2003, 15). Turizam u savremenim uslovima proističe iz šire definicije globalizacije samo sa specifičnim obeležjima. Povezanost regionalnih interesa u turizmu je zapravo stvaranje jedinstvene svetske destinacije sa karakterističnim delovima za realizaciju turističkih potreba.

Upravo iz navedenih razloga ona je izazovna za sprovođenje novih i verifikaciju prethodnih istraživanja, a sve u cilju utvrđivanja kako jedan proces poput globalizacije može da utiče na turizam kao privrednu granu, povezane privredne grane, preduzeća koja u okviru njega posluju, turističku tražnju, sa posebnim osvrtom na turističko tržište Srbije i u njemu identifikovanu turističku destinaciju Šumadije i Pomoravlja.

Uticaj globalizacije na turističke destinacije

Savremeno poslovanje karakterišu globalizacija i internacionalizacija ekonomskih procesa, koja je u većoj ili manjoj meri zahvatila sva područja i sve sfere poslovanja. Ubrzani ekonomski razvoj, razvoj transportnih sredstava, a pre svega aviosaobraćaja, kao i sredstava masovnog komuniciranja na kraju XX veka usloveli su potrebu boljeg sagledavanja značaja globalnog tržišta. Intenzivan tehničko-tehnološki razvoj doprineo je procesu integracije i globalizacije u svetskoj privredi.

Zbog aktuelnosti i sve izraženije popularnosti globalizacije (koja je po našem mišljenju često prenaplašena), konstantno se ispituje njen uticaj na različite privredne grane i preduzeća koja posluju u okviru njih. Istraživanje globalizacije i njenih uticaja na turizam aktuelno je u poslednje vreme, s tim što se ovoj temi u svetu posvećuje veća pažnja, nego na našim prostorima. Posebno se kao pozitivan doprinos ističe činjenica da je u periodu globalizacije došlo do značajnih pozitivnih tendencija na turističkom tržištu, koje su učinile da turizam danas postane jedna od vodećih ekonomskih grana. Ovakav zaključak se izvodi iz sasvim egzaktnih činjenica vezanih za turizam na globalnom nivou: efekti od turizma (direktni, indirektni i indukovani) 2015.godine su oko 7.200 mlrd \$, što predstavlja oko 9,8% svetskog BDP. Takođe, u turističkom sektoru je zaposleno 284 miliona, ili oko 9% ukupno zaposlenih, dok je ovaj sektor 2015.godine generisao oko 870 mlrd \$ investicija, što predstavlja oko 6,7% ukupnih investicija na globalnom nivou 2015.godine (WTTC 2016).

Globalizacija je pojam koji je dosta analiziran, pre svega u inostranoj literaturi vezanoj za turizam i turistička kretanja. Uglavnom su analizirani pozitivni doprinosi globalizacije razvoju turizma, kako na strani turističke tražnje, tako i na strani turističke ponude, dok su negativni efekti u najvećem broju slučajeva ostavljani po strani (Reisinger 2009,6). Pošto je predmet analize uticaj globalizacije na konkretno područje (Šumadiju i Pomoravlje), u radu ćemo akcenat staviti

na turističku ponudu, tj. na koji način se turistička destinacija prilagođava promenama koje na turističkom tržištu donosi globalizacija. Takođe, analiza će biti fokusirana na ulogu globalizacije u nedovoljno turistički razvijenim zemljama i oblastima, gde svakako pripada i Šumadija i Pomoravlje.

Ne ulazeći previše u teorijska razmatranja pitanja šta se podrazumeva pod jednom turističkom destinacijom, ističemo stav autora Davidson-a i Maitland-a, koji su destinaciju definisali u obliku pojedinačne oblasti, mesta ili grada, odnosno jasno određenog ruralnog, obalskog ili planinskog područja, koje raspolaže brojnim karakteristikama (Davidson & Maitland 1997,63):

- kompleksan i multidimenzionalan turistički proizvod koji se zasniva na mnoštvu resursa, proizvoda, usluga i različitom vlasništvu;
- druge ekonomske i društvene aktivnosti, koje mogu biti komplementarne ili u konfliktu sa različitim aspektima turizma;
- lokalna zajednica i njene organizacije;
- javni autoriteti i tela sa odgovornošću za planiranje i upravljanje, i
- aktivan privatni sektor.

Ovakav pristup definisanja turističkih destinacija je koristan i prihvatljiv, jer on ističe svu kompleksnost destinacije od značaja za sagledavanje problematike njene održivosti. One nisu, dakle, samo mesta turističke potrošnje, već takođe i mesta u kojima ljudi žive, rade i odmaraju se, u kojima oni mogu imati jak osećaj pripadnosti i vlasništva, jer je to mesto njihovog življenja, a lokalno stanovništvo svojim aktivnim učešćem u kreiranju i plasmanu turističkog proizvoda sve više postaje njegov nerazdvojivi deo (Milenković, Bošković 2014, 122).

Neophodno je ukratko istaći i uticaj globalizacije na turističku tražnju, jer je ona (turistička tražnja) zapravo inicijator razvoja konkretnih turističkih destinacija. Globalizacija je jedan od ključnih faktora projekcije turističke tražnje, pri čemu je neophodno analizirati dva ključna elementa (Milenković 2009, 128-129):

- prvi element je geografski i odnosi se na prostornu dimenziju, tj. udaljenost između mesta turističke tražnje i mesta turističke ponude, i
- drugi element je rastuća standardizacija i homogenizacija turističkih tržišta, što određuje konvergenciju turističke tražnje, odnosno, prilagođavanje određenim stilovima i preferencijama sa laganim kretanjem ka svetskom turističkom stilu.

S druge strane, Baum (1995, 55) ističe tehnologiju, kao ključni faktor globalizacije turističke tražnje, a posebno na segmente transporta i komunikacija. Ovakav stav citiranog autora je u potpunosti prihvatljiv, naročito kada je reč o transportu, jer bez razvoja aviosabračaja, ne bi bilo moguće govoriti o globalizaciji, ne samo turističke tražnje, već i turizma u celosti. Takođe, razvoj informacionih tehnologija, posebno globalnih mreža, značajno ubrzava turistički razvoj nerazvijenih turističkih destinacija, u smislu jednostavnije i brže prepoznatljivosti na globalnom turističkom tržištu.

Najveći broj analiza (Hjalager 2007; Rodriquez 2002) vezan za globalizaciju i turizam je akcenat stavljao na globalizaciju u hotelijerstvu i razvoj aviokompanija i aviosaobraćaja, kao segmenata turističkog tržišta, u kojima globalizacija daje najbolje pozitivne efekte i u kojima globalizacija poslovanja utiče na turistički razvoj. Globalizacija u hotelijerstvu povećava strukturu i kvalitet turističke ponude, naročito u nerazvijenim destinacijama, gde je kvalitet usluge u ovoj oblasti na relativno niskom nivou. Prisustvo globalnih hotelskih lanaca (npr. Hilton, Meriot, InterContinental) čini prepoznatljivijom jednu destinaciju kod većine

potencijalnih turista, što značajno ubrzava njen razvoj. Takođe, aviosaobraćaj je ekonomski najprihvatljiviji način prevoza turista iz udaljenih destinacija.

Kada analiziramo uticaj globalizacije na turizam, možemo razlikovati posredno i neposredno delovanje (Đurašević 2008). Posredno delovanje se ostvaruje kretanjima u ekonomiji, infrastrukturnoj povezanosti i drugim oblastima društva, dok se neposredno delovanje globalizacije na turizam ogleda kroz realizaciju samih turističkih globalnih kretanja. I jedan i drugi aspekt posmatranja imaju za cilj da doprinesu omasovljenju turističkih kretanja i poboljšanju ekonomskih efekata. To potvrđuju i Shaw i Williams (2002) koji su istakli da je turizam, na mnogo načina, jedan od najmoćnijih primera globalizacije s obzirom da je njegov geografski obuhvat danas veći nego ikad, uzimajući u obzir da se poslovne interakcije odvijaju na sve većim udaljenostima i u sve širim krugovima.

Dakle, iz prethodno iznetog, globalizacija utiče pozitivno na razvoj turizma, jer jednostavno rečeno rezultati razvoja turizma u poslednje dve decenije nedvosmisleno govore u prilog navedenoj tvrdnji. Takođe, iznadprosečni razvoj turizma, u pre 20-ak godina nerazvijenim oblastima i destinacija, jasno potvrđuje činjenicu da se prihvatanjem globalnih rešenja u poslovanju turističkog sektora, mogu ostvariti pozitivni efekti, kako po ukupne rezultate u turizmu, tako i u čitavoj ekonomiji. Međutim, ovde moramo istaći da turističke destinacije, naročito one nerazvijene, a koje teže da postanu turistički atraktivne, kakva je i analizirana destinacija, ne treba u potpunosti da prihvataju sve globalne trendove u turizmu, već da teže da zadrže svoje osobenosti, specifičnosti, i da na taj način grade svoju prepoznatljivost i konkurentnost na turističkom tržištu.

Dostignuti nivo razvoja turističkih destinacija Šumadije i Pomoravlja

Dostignuti nivo razvoja turističke destinacije mora da se najpre zasniva na analizi elemenata, tj. atraktivnosti koje poseduje destinacija, kao i tražnji oblika turizma koje je moguće razvijati u destinaciji. Analiza elemenata svake turističke destinacije mora da pođe od potreba turista koje je moguće zadovoljiti. Pošto potrebe turista postaju sve brojnije i raznovrsnije, a imajući u vidu i činjenicu da se i broj turista značajno uvećava, turističke destinacije se nalaze pred izazovima kako iskombinovati sve svoje resurse kojima raspolažu i na koji način formirati tržišno prihvatljive turističke proizvode. Polazno stanovište u analizi turističkih destinacija je jasno klasifikovanje njihovih sastavnih elemenata. U teoriji postoji veliki broj prihvaćenih klasifikacija, ali mi smo se opredeli za tzv. „6A“ okvir, koji uključuje (Buhalis 2000,98):

- atrakcije (attractions) - prirodne, antropogene, umetničke, socijalne, sa svrhom izgrađene atrakcije, nasleđe i specijalni događaji;
- pristupačnost (accessibility) - ceo transportni sistem se sastoji od puteva, terminala i vozila;
- pogodnosti (amenities) - smeštajni i ugostiteljski objekti, trgovine i druge turističke usluge;
- dostupni paketi (available packages) - unapred dogovoreni putem posrednika;
- aktivnosti (activities) - sve aktivnosti, koje su na raspolaganju u destinaciji i sve što turisti mogu raditi tokom boravka u istoj, i
- pomoćne usluge (ancillary services) - usluge koje koriste turisti, kao što su banke, telekomunikacione, pošta, prodavnica novina, bolnice i dr.

Na području Šumadije i Pomoravlja prethodno navedene elemente možemo predstaviti na sledeći način:

Tabela 1 Ključni elementi turističkih destinacija Šumadije i Pomoravlja

Element	Najvažniji elementi u destinacijama Šumadije i Pomoravlja
Atrakcije	Prirodne atrakcije: planine Rudnik, Beljanica, Venčac, Bukulja i Juhor; Resavska pećina i pećina Risovača; vodopad „Buk“ na reci Resavi; termomineralni izvori Bukovičke, Despotovačke banje i banje Stragari; reke Velika Morava, Resava i Crnica; Gružansko i Šumaričko jezero i jezero Garaši; prašuma Vinatovača, lovna fauna, lekovito bilje Antropogene atrakcije: kompleks Orašac; manastiri Oplenac, Manasija, Ravanica, Kalenić, Voljavča; Milošev i Desankin venac; Karađorđev grad u Topoli; akva parkovi u Jagodini i Arandelovcu, zoo vrt u Jagodini, akvarijum u Kragujevcu, Prirodnjački centar Srbije u Svilajncu
Pristupačnost	Relativno dobra kopnena infrastrukturna povezanost sa drugim područjima (koridor X prolazi kroz regiju, blizina Ibarske magistrale i moravskog koridora) Nepostojanje aerodroma u samoj regiji, ali relativna blizina aerodroma „Konstantin Veliki“ u Nišu i „Lađevci“ u okolini Kraljeva
Pogodnosti	Nedovoljna izgađenost kopnene infrastrukture u samoj regiji, pre svega do najvažnijih turističkih destinacija, naročito onih izvan urbanizovanih celina Mali broj hotela visoke kategorije (1 hotel sa 5* i 2 hotela sa 4*) Nedovoljan broj i kvalitet smeštajnih kapaciteta u ruralnom području
Dostupni paketi	Relativno dovoljan broj srednjeg kvaliteta usluge kapaciteta za ishranu Nizak nivo razvijenosti i prostorne razgranatosti dodatnih turističkih kapaciteta (suvenirnice, info centri, info pultovi i sl.), naročito u destinacijama u ruralnom prostoru Ne postoji ponuda destinacija regije kod vodećih posrednika u zemlji i inostranstvu Ne postoji izražena saradnja lokalnih turističkih organizacija, kako u kreiranju jedinstvenih turističkih proizvoda regije, tako i u pogledu marketinga
Aktivnosti	Ne postoje turistički paketi usluga destinacija regije koji bi sadržali više oblika turizma povezanih u jedan
Pomoćne usluge	Nedovoljno razvijene aktivnosti gotovo svih oblika turizma Nepostojanje adekvatno razvijene vodičke i druge službe u funkciji pomoći turistima Dobro razvijena mreža pomoćnih delatnosti u urbanim centrima Nedovoljno razvijena mreža dodatnih uslužnih delatnosti u destinacijama izvan urbanog područja

Izvor: Autori

Iz prethodno navedenog, jasno se zaključuje da Šumadija i Pomoravlje imaju relativno dobar turistički resursni potencijal, kao i infrastrukturnu povezanost, ali da je angažovanje internih faktora na unapređenju razvoja turizma na dosta niskom nivou. Dakle, turizam nije prepoznat kao razvojna šansa ove regije, pa su i efekti od turizma dosta skromni. U cilju postizanja sveukupnog zadovoljstva turiste tokom boravka u destinaciji, neophodno je obezbediti sinergijsko delovanje svih prethodno navedenih elemenata. Glavni problem u ostvarenju sinergijskog efekta elemenata turističke destinacije je fragmentiranost i decentralizovanost turističke ponude, što se može prevazići aktivnijom ulogom kreatora turističkog proizvoda i primenom savremenih metoda upravljanja.

Prethodno navedeno jasno dovodi do zaključka da područje Šumadije i Pomoravlja možemo da posmatramo kao jednu zaokruženu turističku destinaciju, ali i kao skup više pojedinačnih destinacija različitih oblika turizma. U daljem izlaganju mi ćemo se fokusirati na integralno posmatranje oba izneta stava, jer smatramo da ukoliko pokažemo koje su to moguće pojedinačne destinacije analiziranog područja, relativno lako je doći do njihovog „miksanja“ i stvaranja kompleksnijih turističkih proizvoda koje je moguće vezati za Šumadiju i Pomoravlje kao jednu destinaciju, jer je cilj rada prepoznavanje analiziranog područja kao jedne integralne tržišno prihvatljive destinacije, kako na području Srbije, tako i na inostranom turističkom tržištu.

Tako kreirani proizvodi pojedinih oblika turizma i identifikovane destinacije poboljšaće ukupan imidž područja i doprineće ostvarivanju boljih efekata od turizma, a samim tim i ukupnih ekonomskih rezultata.

Kao polaznu osnovu naše analize dajemo zbirne podatke o osnovnim pokazateljima razvoja turizma destinacija Šumadije i Pomoravlje u periodu 2000-2014. godina u odnosu na iste u Srbiji, jer smatramo da je irelevantno porediti kretanje turističkog razvoja analiziranog područja sa podacima sa globalnog nivoa.

Tabela 2 Osnovni pokazatelji razvoja turizma destinacija na području Šumadije i Pomoravlja u odnosu na pokazatelje Srbije, u periodu 2000-2014.

Godina		Broj turističkih dolazaka			Broj ostvarenih noćenja		
		Ukupno	Domaći	Strani	Ukupno	Domaći	Strani
2000.	Šumadija i Pomoravlje	61.490	57.123	4.357	216.242	204.348	11.894
	Srbija	2.169.225	2.003.549	165.676	7.696.290	7.265.197	431.093
	% učešće	2,83	2,85	2,63	2,81	2,81	2,76
2005.	Šumadija i Pomoravlje	42.703	34.043	8.660	103.274	90.470	12.804
	Srbija	1.971.683	1.579.857	391.826	6.642.623	5.791.564	851.059
	% učešće	2,17	2,16	2,21	1,55	1,56	1,50
2010.	Šumadija i Pomoravlje	52.180	35.869	16.311	115.451	82.681	32.770
	Srbija	2.000.597	1.317.916	682.681	6.413.515	4.961.359	1.452.156
	% učešće	2,61	2,72	2,54	1,80	1,67	2,26
2014.	Šumadija i Pomoravlje	85.850	56.166	29.684	173.267	113.258	60.009
	Srbija	2.192.268	1.163.536	1.028.732	6.086.275	3.925.221	2.161.054
	% učešće	3,92	4,83	2,89	2,85	2,89	2,77

Izvor: Autori, na osnovu podataka: Republika Srbija (2001, 2006, 2011, 2015), Opštine i regioni u Srbiji, Beograd: Republički Zavod za informatiku i statistiku

Iz Tabele 2 možemo izdvojiti nekoliko bitnih zaključaka:

- ukupan broj turističkih dolazaka je, nakon pada u prvom petogodišnjem periodu (2000-2005.godina) porastao, naročito posle 2010.godine (sa 52.180 na 85.850), pri čemu je učešće turističkih dolazaka u destinacije Šumadije i Pomoravlja u odnosu na čitavu Srbiju u poslednjih 10 godina skoro udvostručeno (sa 2,17% na 3,92%). Ovakvi trendovi govore da je u poslednjem analiziranom periodu (2010-2014.godina) ostvaren iznadprosečan turistički razvoj;
- broj dolazaka inostranih turista je u čitavom posmatranom usedmostručen (rast od 6,8 puta), a nakon 2010.godine udvostručen. Ovakve tendencije su slične kretanjima i na nivou čitave Srbije, pa učešće inostranih turističkih dolazaka u destinacije Šumadije i Pomoravlja u odnosu na čitavu Srbiju u poslednjih 10 godina beleži neznatni rast (sa 2,63% na 2,89%), i
- broj noćenja pokazuje slične trendove rasta kao i broj turističkih dolazaka, s tim što broj ukupnih noćenja i noćenja inostranih turista beleži brže stope rasta, pa samim tim odnos Šumadije i Pomoravlja/Srbija u 2014.godini iznosi 2,85%, odnosno 2,77%, pri čemu je za poslednjih 10 godina taj odnos skoro udvostručen.

Iz prethodno iznetih tendencija izvodimo zaključak da turističke destinacije Šumadije i Pomoravlja beleže intenzivniji rast i turističkih dolazaka i ostvarenih noćenja nego što ostvaruje cela teritorija Srbije, naročito u periodu od 2010.godine. Međutim, imajući u vidu relativno nisku polaznu osnovu, kao i činjenicu da, iako ne raspolaže najkvalitetnijim prirodnim i antropogenim atraktivnostima za razvoj turizma, područje Šumadije i Pomoravlja ima povoljan turistički položaj, jer se nalazi na važnim drumskim koridorima i ima sasvim solidnu infrastrukturu, u narednom periodu treba intenzivirati razvoj turizma.

Budući trendovi u razvoju i upravljanju turističkim destinacijama Šumadije i Pomoravlja

Prethodno izneti stavovi nemaju za cilj da umanje značaj relevantnih statističkih pokazatelja, već da pokažu da je turizam na području Šumadije i Pomoravlja na jednom dosta skromnom nivou, kako za uslove Srbije, tako i u odnosu na globalne pokazatelje. To je posledica ne davanja adekvatnog značaja turizmu, kao jednom od vodećih razvojnih ekonomskih grana mnogih zemalja i ne prihvatanja jasno, teorijski, ali i u praksi dokazanih, ne samo ekonomskih, već i širih, društvenih, doprinosa, koji on donosi jednom području.

Kako je u prethodnim delovima rada jasno istaknuto, globalizacija, kao neminovan proces, uglavnom daje pozitivne efekte po razvoj jedne destinacije, odnosno, pozitivni efekti preovlađuju u ukupnom zbiru u poređenju sa negativnim. Analizirajući teorijske stavove o globalizaciji u hotelijerstvu, možemo se sa sigurnošću složiti da u turistički nedovoljno razvijenim područjima, kakvo je i Šumadija i Pomoravlje, nedostaju globalni hotelski lanci, koji bi mogli da budu locirani isključivo u urbanim centrima (Kragujevac i Jagodina), gde postoji i adekvatna tražnja za smeštajem višeg nivoa komfora, a samim tim i turisti koji su spremni da plate višu cenu. Međutim, zbog relativne nerazvijenosti turizma, u narednim periodima teško je očekivati prodor nekog vodećeg svetskog lanca. Zbog toga, da bi odgovorila na ove izazove gore pomenute destinacije bi trebalo da uđu neki vid kooperacije sa globalnim hotelskim lancima, pre svega u vidu timesharinga. Primena ovog koncepta je razvila brojne destinacije, jer pruža brojne prednosti po nju, od kojih su najznačajnije (Milenković 2009,158):

- relativno visoka dnevna potrošnja po osobi - vlasnici timesharing - a su orjentisani na visoko platežne turiste;
- niže troškove organizatora turističkih putovanja;
- povećanja kvaliteta ponude smeštajnih kapaciteta uvođenjem dodatnih aktivnosti (bazen, kuglana, sauna, teretana, velnes centri i sl.);
- povećanje posećenosti destinacije;
- veća odgovornost turista, odnosno, usklađivanje njihovog ponašanja sa utvrđenim kodeksima;
- produžavanje turističke sezone u destinaciji, i
- stabilna zaposlenost, na osnovu većeg broja turista i optimizacije sezonalnosti.

Ovde je neophodno istaći da najveći broj destinacija Šumadije i Pomoravlja ne bi trebao da sledi u potpunosti globalni trend u hotelijerstvu i restoraterstvu, već da smeštaj turista prilagodi tipu destinacije koja se razvija. To znači da u planinskim i ruralnim područjima treba graditi kapacitete od materijala i oblika karakterističnog za to područje, ali uz najviši mogući kvalitet. Takav oblik kapaciteta ima rastuću tražnju na globalnom nivou i pogodan je za privlačenje

visokoplatežnih turista, a takođe i aktivira lokalnu ekonomiju, što značajno multiplikuje ekonomske efekte destinacije i šireg područja.

Sledeći segment globalizacije koji destinacije Šumadije i Pomoravlja moraju da zadovolje je infrastrukturna opremljenost, pre svega dostupnost aviosaobraćaja. Kako u analiziranom području nema aerodroma, aktiviranjem aerodroma u Nišu i očekivanim aktiviranjem aerodroma „Lađevci“ kod Kraljeva, destinacije Šumadije i Pomoravlja bi zadovoljile opšteprihvaćen standard maksimalne udaljenosti od najbližeg aerodroma do 150km i na taj način bi mogle da budu uključene u ponudu svetskih turističkih agencija. Pored navedenog, da bi u potpunosti zadovoljile potrebe turista destinacije moraju da imaju i dobru saobraćajnu mrežu, kako između destinacija, tako i unutar same destinacije. Globalni trendovi nameću potrebu, pre svega, bezbednog transporta turista po destinacijama jedne regije. Na području Šumadije i Pomoravlja ovaj uslov nije ispunjen na zadovoljavajućem nivou. Saobraćajnice su u dosta lošem stanju, a destinacije ne koriste lokalna, karakteristična prevozna sredstva. Aktiviranjem kočija i prevoznih sredstava iz nekih prethodnih epoha značajno bi se povećala atraktivnost destinacija i produžio boravak turista. To nikako nije u suprotnosti sa „globalizacijom u saobraćaju“, jer je upravo „bektvo od svakodnevnog života“ jedan od glavnih izazova globalizacije, koji turističke destinacije mogu na najbolji mogući način da reše.

Uvažavajući sve prethodno iznete izazove sa kojima se susreću destinacije Šumadije i Pomoravlja neophodno je primeniti nove koncepte i oblike upravljanja, kako bi se na najbolji način odgovorilo izazovima globalizacije u turizmu. U najkraćem, potrebno je učiniti sledeće:

- upravljanje turističkim destinacijama bi trebalo da postane tzv. umetničko-kulturna kategorija, jer u savremenim globalizovanim ekonomskim odnosima, prava je umetnost upravljati svim elementima turističke destinacije, odgovoriti na sve izazove koje savremeno poslovanje na turističkom tržištu sa sobom nosi i zadovoljiti sve brže rastuće zahteve modernih turista. Destinacije Šumadije i Pomoravlja moraju da pronađu specifične atraktivnosti, koje će uz prihvatanje globalnog stila u pogledu kvaliteta, pokušati da pretvore u finalne turističke proizvode i da plasiraju, najpre, na turističko tržište Srbije, a u nekim višim fazama razvoja i na inostrano;
- upravljanje turističkim destinacijama Šumadije i Pomoravlja mora da bude u skladu sa dostignućima savremene nauke, jer ona omogućava nove metode ekonomske valorizacije resursa destinacije, nove modele upravljanja humanim i finansijskim resursima, ali i novu marketing metodologiju koja je sve bitnija na rastućem turističkom tržištu;
- iako su novi oblici upravljanja turističkim destinacijama zasnovani isključivo na globalnim postavkama, u destinacijama Šumadije i Pomoravlja je neophodno zadržati, u određenoj meri, tradicionalne navike, ponašanje, demografsko, etnografsko, gastronomsko i drugo autentično ponašanje turističkih radnika i lokalnog stanovništva, uz neizbežno profesionalno približavanje, i
- u savremenim globalizovanim uslovima neophodno je da destinacije Šumadije i Pomoravlja ubrzaju prihvatanje neophodnih tehničko-tehnološki i informacionih tehnologija u svoje poslovanje, sve u cilju efikasnije razmene informacija, ideja, mišljenja, sugestija sa turistima, ali i sa drugim destinacijama.

Sagledavajući sve prethodno istaknuto, kako sa aspekta globalizacije i njenog uticaja na turističke destinacije, tako i karakteristika destinacija Šumadije i Pomoravlja, smatramo da u narednom periodu razvoj destinacija treba da ide u pravcu favorizovanja sledećih oblika

turizma: tranzitni, poslovni; kulturno-istorijski; industrijski; verski; banjski; manifestacioni; lovni; ribolovni; sportsko-rekreativni; izletnički i ruralni.

VISOKA SREDNJA NISKA A T R A K T I V N O S T		Tranzitni Kulturno-istorijski Poslovni Industrijski	
		Verski Banjski Manifestacioni Ruralni	Lovni Izletnički Sportsko-rekreativni
		Ribolovni	
	K O N K U R E N T N O S T		
	VISOKA	SREDNJA	NISKA

Slika 1 Matrica atraktivnosti i konkurentnosti oblika turizma destinacija Šumadije i Pomoravlja

Izvor: Autori

Iz prethodno navedene matrice atraktivnosti i konkurentnosti turističkih proizvoda destinacija Šumadije i Pomoravlja možemo zaključiti da nijedan identifikovan oblik turizma ne može da bude visoko konkurentan na nacionalnom nivou. To je sasvim i razumljivo, imajući u vidu resursni potencijal, ali i dostignuti nivo turističkog razvoja destinacija ovog područja. U narednim periodima, najviše pažnje treba posvetiti sledećim oblicima turizma:

- tranzitnom, kulturno-istorijskom, industrijskom i poslovnom turizmu, koji na području Šumadije i Pomoravlja imaju najveći resursni potencijal i koji mogu da budu srednje konkurentni oblici turizma, u odnosu na iste oblike u drugim destinacijama Srbije. Posebno treba raditi na unapređenju proizvoda kulturno-istorijskog turizma, jer ovo područje ima karakterističnu istoriju i bogatu i raznovrsnu kulturnu ponudu različitih epoha, i trebalo bi da kvalitetnije iskoristi tu svoju ponudu, i
- drugu grupu oblika turizma, koji imaju nešto manji resursni potencijal, ali koje mogu da budu destinacije razvojne konkurentnosti na nacionalnom nivou čine: verski, banjski, ruralni i manifestacioni. Ovi oblici turizma imaju iznadprosečnu stopu rasta i međusobnim umrežavanjem pojedinačnih destinacija različitih oblika turizma (npr. verski i ruralni; ruralni i manifestacioni, i sl.) moguće je formirati tržišno prihvatljive proizvode.

Ostali identifikovani oblici turizma (lovni, izletnički, ribolovni i sportsko-rekreativni) destinacija Šumadije i Pomoravlja, sagledavajući i resursnu osnovu i njihovu očekivanu konkurentsku poziciju, mogu da budu dopuna prethodno navedenim oblicima, odnosno, perspektivno konkurentne destinacije integralnog turističkog proizvoda Šumadije i Pomoravlja.

Zaključak

Savremeni trendovi poslovanja u svim oblastima su pod jakim uticajem promena koje se događaju na globalnom nivou. Globalizacija nije mimoišla ni turizam kao sektor nacionalne ekonomije, pa samim tim ni turističke destinacije, kao osnovu razvoja turističke ponude jedne

oblasti. U zavisnosti od toga na koji način je izgrađena turistička destinacija, na koji način su identifikovani, inventarizovani i vrednovani njeni sastavni elementi, kao i na koji način je prihvatila sve ono što je pozitivno iz okruženja, zavisi i uspeh koji je ta destinacija postigla na turističkom tržištu, meren pre svega kroz doprinos razvoju lokalne ekonomije.

Analizirajući elemente turističkih destinacija Šumadije i Pomoravlja u radu smo jasno došli do zaključka da resursa raspoloživost, koju smo označili kao razvojno i perspektivno konkurentnu u odnosu na druga područja Srbije, nije valorizovana na pravi način, tj. razvoj turizma nije na prihvatljivom nivou. Da bi se to ostvarilo, neophodno je obezbediti odgovarajuću institucionalnu podršku razvoja turizma, koja treba da na ekonomski najprihvatljiviji način omogući pravilnu valorizaciju prethodno identifikovanih atraktivnosti. Pored navedenog, destinacije Šumadije i Pomoravlja moraju da primene savremene modele upravljanja turističkom destinacijom, koji mora, sa druge strane, da zadovolji sledeće zahteve:

- da prati i uklapa se u sve promene na globalnom turističkom tržištu;
- da razvija svest, stvara dobru obuku i sve to usklađuje sa potpunom podrškom svih učesnika u turističkoj aktivnosti;
- da usklađuje očuvanje prostora kroz dobro strategijsko planiranje, koje uvek teži da zadovolji ciljeve savremenog menadžmenta; i
- da zadovolji potrebe svih interesnih grupa, tj. poslovnih partnera, iskustvo svih turista i ciljeve lokalne zajednice.

Pored navedenog, izazovi u upravljanju budućim razvojem turizma u destinacijama Šumadije i Pomoravlja se odnose na značajno popravljavanje internih parametara razvoja destinacije. Naime, potrebno je posvetiti više pažnje turistima, bilo kao pojedincima, bilo kao organizovanim grupama, kako bi oni u potpunosti doživeli destinaciju i proizvode koje ona razvija. To podrazumeva da destinacije Šumadije i Pomoravlja posvete više pažnje edukovanju turističkog kadra, jer, bez obzira koliko informacija turista može da dobije putem Interneta ili drugih globalnih načina pristupa informacijama, uloga obrazovanih turističkih vodiča je i dalje ključna u prezentovanju proizvoda destinacije. Takođe, ono što je potrebno korigovati u narednom periodu je i formiranje čitavog dodatnog seta usluga koje su potrebne turistima u destinaciji. To se naročito odnosi na destinacije izvan urbanih područja, gde ne postoji razvijena mreža banaka, menjačnica, prodavnica, zdravstvenih ustanova, ali i tipičnih turističkih servisa, poput suvenirnica, info centara, info pultova i drugih savetodavno-informativnih centara.

Reference

1. Baum, T. (1995). *Trends in International Tourism*. London: Insight
2. Beker, E. (2005). Ekonomski aspekti globalizacije. *Privredna izgradnja*, XLVIII(3-4):135-153
3. Brdar, I. i drugi (2015). Pozitivni efekti procesa globalizacije na turizam. *Konkurentnost turističke destinacije*, str. 43-46. Beograd: Univerzitet Singidunum
4. Buhalis, D. (2000). Marketing the competitive destination of the future, *Tourism Management*, 21, 97-116
5. Davidson, R., Maitland, R. (1997). *Tourism Destinations*. London: Hodder & Stoughton Educational
6. Hjalager, A.M. (2007). Stages in the economic globalization of tourism. *Annals of Tourism Research*, 34(2):437-457
7. Kuzmanović, A. (2012). Globalizacija–mogućnosti za Srbiju, *Pravno-Ekonomski Pogledi*, 3:1-12.
8. Milenković, S. (2003). Ekonomska politika u turizmu i proces globalizacije. *Turizam*, 7:14-16

9. Milenković, S. (2009). *Turizam i ekonomija*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
10. Milenković, S., Bošković, N. (2014). Oblikovanje Kragujevca kao turističke destinacije. U: Maksimović, LJ., Stanišić, N. (red.). *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*. str. 119-129, Kragujevac: Ekonomski fakultet
11. Reisinger Y. (2009). *International Tourism: Cultures and Behavior*. Oxford: Elsevier
12. Republika Srbija (2001, 2006, 2011, 2015), *Opštine i regioni u Srbiji*, Beograd: Republički Zavod za informatiku i statistiku
13. Rodriquez, A. (2002). Determining the Entry Choice for International Expansion. The Case of the Spanish Hotel Industry. *Tourism Management* 23:597–607.
14. Stiglitz, J. (2004). *Globalizacija i dvojbe koje izaziva*. Zagreb: Algoritam
15. UNWTO (2010), *Diagnostic of Rural Tourism in Serbia, Diagnostic Report*. <http://ftp.europraxis.com/Diagnostic%20Report/Diagnostic%20Serbia.pdf> (pristupljeno 21.11.2016.)
16. WTTC (2016). *Travel & Tourism Economic Impact 2016 - Annual update summary*, http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/2016-documents/economic-impact-summary-2016_a4-web.pdf (pristupljeno 10.11.2016.)

**POSLOVNI ASPEKTI EKONOMSKOG RAZVOJA
ŠUMADIJE I POMORAVLJA**

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA MENADŽMENT LJUDSKIM RESURSIMA U PREDUZEĆIMA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU

Marko Slavković*

Apstrakt: Efekti globalizaciji na lokalnim tržištima se ostvaruju kroz prisustvo stranih direktnih investicija ili delovanje multinacionalnih kompanija koje su označene kao ključni nosioci procesa globalizacije. Osnovni cilj rada je da utvrdi da li globalizacija utiče na promenu prakse upravljanja ljudskim resursima u lokalnim kompanijama preko prisustva multinacionalnih kompanija. Svrha rada je da ustanovi u kojoj meri su domaća preduzeća koja posluju na teritoriji Šumadije i Pomoravlja unapredila pristup upravljanja ljudskim resursima u skladu sa globalnim tendencijama, odnosno da utvrdi da li su domaća preduzeća dostigla nivo razvijenosti prakse upravljanja ljudskim resursima koji imaju multinacionalne kompanije koje posluju u posmatranom regionu. U radu su za analizu korišćeni podaci iz primarnih izvora dobijenih originalnim istraživanjem sprovedenim putem popunjavanja upitnika od strane zaposlenih u domaćim i multinacionalnim kompanijama. Rezultati analize su pokazali da u posmatranim varijablama u većini iskaza ne postoji statistički značajna razlika između prakse upravljanja ljudskim resursima domaćih i multinacionalnih kompanija što ukazuje da domaća preduzeća delovanjem globalizacije kroz prisustvo multinacionalnih kompanija menjaju pristup i unapređuju svoju praksu upravljanja ljudskim resursima čime je potvrđen uticaj globalizacije na menadžment ljudskim resursima u domaćim preduzećima koja posluju u Šumadiji i Pomoravlju.

Ključne reči: Globalizacija, ljudski resursi, talenti, multinacionalne kompanije.

Uvod

Na političkom i ekonomskom planu globalizacija je označena kao proces denacionalizacije tržišta, političkog i pravnog sistema odnosno kao upotreba takozvane globalne ekonomije. Globalizacija se odnosi na produženje van nacionalnih granica istih onih tržišnih snaga koje su vekovima radile na svim nivoima ljudske ekonomske aktivnosti (seoska tržišta, gradska industrija ili finansijski centri). To istovremeno ukazuje na činjenicu da svetska trgovina i finansijska tržišta postaju sve više integrisana (Srivastava i Agarwal, 2012). Efekti globalizacije na ekonomiju neke zemlje najčešće se analiziraju preko uticaja stranih direktnih investicija (FDI - foreign direct investment) ili kroz prisustvo i delovanje multinacionalnih kompanija (MNC - multinational companies).

Dunning i Narula (2004) navode da postoje četiri glavna motiva za strane direktne investicije: 1) ulazak na tržište, 2) pribavljanje resursa, 3) kupovina neke aktive i 4) troškovna efikasnost. Jedan od ključnih motiva koji podstiče prisustvo stranih direktnih u nekoj nacionalnoj ekonomiji su ljudski resursi. Analizirajući uticaj stranih direktnih investicija iz razvijenih zemalja na ekonomski rast u periodu od dvadeset godina Borensztein, De Gregorio i Lee (1998) su na uzorku od 69 zemalja u razvoju utvrdili da su one bile važan instrument za transfer tehnologija i da su dale veći doprinos ekonomskom rastu nego domaće investicije. Međutim, visoka produktivnost stranih direktnih investicija je postojala samo onda kada je zemlja domaćin zadovoljavala određeni nivo postojanja humanog kapitala. Drugim rečima,

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

ljudski resursi su kreirali apsorpcionu sposobnost domaće ekonomije da prihvati strane direktne investicije, a samim tim i transfer tehnologije, što je kasnije efektuirano kroz ekonomski rast.

Sposobnost ljudskih resursa da kreiraju novu vrednost podstaklo je na globalnom nivou "rat za talente" u kome ne učestvuju samo nacionalne ekonomije, već i multinacionalne kompanije. Na Svetskom Ekonomskom Forumu (World Economic Forum, 2011) konstatovano je da tražnja za talentovanim ljudima ne raste samo u razvijenim zemljama, nego i u zemljama u razvoju koje pokušavaju da što pre dostignu zadovoljavajući nivo ekonomskog razvoja. Na osnovu analize 22 zemlje i 12 industrijskih grana konstatovano je da se u narednom periodu očekuje ubrzanje tražnje za talentima na globalnom nivou i da se do 2020. godine može očekivati veliki jaz između ponude i tražnje za visokokvalifikovanim radnicima.

S druge strane, značajno istraživanje sproveo je McKinsey Global Institute (2005) koji je utvrdio da je samo 13 do 19 procenata fakultetski obrazovanih pojedinaca iz zemalja u razvoju pogodno za rad u multinacionalnim kompanijama i to prvenstveno zbog nepoznavanja jezika, niskog kvaliteta obrazovnog sistema i kulturoloških razlika. Iz ovih razloga ubrzani rast internacionalizacije poslovanja ima značajan uticaj na upravljanje ljudskim resursima u smislu prevazilaženja problema koji se odnose na lokalne zakone, jezik, običaje, konkurenciju, stavove, stilove rukovođenja, radnu etiku i slično, što menadžerima ljudskih resursa predstavlja poseban izazov jer treba da koordiniraju sa više različitih aktivnosti, uz veće uključivanje u lični život zaposlenog (Srivastava i Agarwal, 2012).

Istraživanja su pokazala da globalizacija ima pozitivan uticaj na praksu upravljanja ljudskim resursima u multinacionalnim kompanijama u smislu prilagođavanja pristupa (Jeong, 2012). U svojim istraživanjima Kapoor (2011) je utvrdio da samo one multinacionalne kompanije koje su spremne da prilagode svoju praksu upravljanja ljudskim resursima promenama globalnih uslova na tržištu rada će biti u stanju da privuku, razviju i zadrže zaposlene visokih performansi, što će im verovatno obezbediti uspešno poslovanje u globalnoj konkurenciji. Ključni cilj globalnog menadžmenta ljudskim resursima predstavlja upravljanje kulturološki raznovrsnom i geografski disperzovanom radnom snagom, što istovremeno podrazumeva stvaranje organizacione kulture koja je otvorena za prihvatanje različitosti. Pored toga, od izuzetne važnosti je da se menadžeri ljudskih resursa multinacionalnih kompanija upoznaju sa lokalnim običajima i načinima poslovanja, ali da istovremeno kod svojih zaposlenih razvijaju globalni način razmišljanja.

Kombinujući motiv za pribavljanje ljudskih resursa i motiv za ostvarivanje troškovne efikasnosti neke multinacionalne kompanije u svom razvoju nisu su se opredelile za zemlje sa značajnim pulom talenata, nego za zemlje sa niskokvalifikovanom, ali jeftinom radnom snagom. Postoje indicije da su multinacionalne operacije kompanija iz Sjedinjenih Američkih Države išle u pravcu zadržavanja kapitalno intenzivne proizvodnje koja zahteva značajne veštine zaposlenih na teritoriji SAD, dok je radno intenzivna proizvodnja zasnovana na nekvalifikovanoj radnoj snazi dodeljena podružnicama u zemljama u razvoju (Lipsey, 2004). Svakako da i ovakav pristup nije lišen prilagođavanja prakse upravljanja ljudskim resursima multinacionalnih kompanija lokalnim uslovima, osim što se manje vremena investira u razvoj ljudskih resursa, ali se više vremena posvećuje dizajnu posla i kontroli zaposlenih. Upravljanje različitostu zaposlenih predstavlja poseban segment interesovanja menadžera za ljudske resurse u nastojanju da heterogenu radnu snagu integrišu i usmere ka zajedničkim poslovnim ciljevima.

Osnovni cilj rada je da utvrdi da li multinacionalne kompanije kroz adaptaciju sopstvenog pristupa imaju uticaja na praksu upravljanja ljudskim resursima u domaćim kompanijama odnosno da li proces globalizacije utiče na promenu pristupa upravljanja ljudskim resursima u

lokalnim kompanijama preko delovanja multinacionalnih kompanija na lokalnom tržištu radne snage i poslovnog okruženja. Rad je strukturiran tako da sadrži pregled dosadašnjih rezultata istraživanja o pristupu multinacionalnih kompanija u pojedinim aktivnostima upravljanja ljudskim resursima, zatim je predstavljena metodologija istraživanja, uzorak i rezultati istraživanja. Na kraju rada su predstavljeni zaključci, ograničenja samog istraživanja, kao i menadžerske implikacije.

Teorijska osnova

Multinacionalne kompanije, definisane kao preduzeća za proizvodnju dobara i usluga u više od jedne zemlje, postale su dominantni privredni subjekti u globalnoj ekonomiji. Početkom XXI veka multinacionalne kompanije su u svojim podružnicama širom sveta zapošljavale 35 miliona ljudi (UNCTAD, 2000) i taj broj se od tada stalno uvećava. Jedan od najvećih izazova odvajanja za ljudske resurse u globalnim organizacijama je upravljanje radnom snagom koja je raznovrsna u kulturi i jeziku, a distribuirana je u različitim zemljama širom sveta. Od ključne važnosti je da se kompanije upoznaju ne samo sa lokalnim načinima poslovanja i da razumeju potrebe domaćih potrošača, već i da razviju globalni način razmišljanja među svojim zaposlenima. Multinacionalne kompanije treba da nauče da integrišu različite sisteme vrednosti i zastupaju zajedničke globalne vrednosti kako bi stvorili jedinstveno radno okruženje u kome zaposleni mogu da komuniciraju i koordiniraju svoje aktivnosti na postizanju zajedničkih ciljeva (Rosenblatt, 2011). Funkcija ljudskih resursa u multinacionalnoj kompaniji mora da prihvati nove uloge i odgovornosti u vođenju organizacije u nepoznatim vodama globalizacije (Kapoor, 2011).

Aktivnosti pronalazjenja i zapošljavanja talentovanih pojedinaca na internacionalnom nivou dobijaju na ogromnom značaju u uslovima deficita talenata na globalnom nivou. Scullion i Collings (2006) su internacionalno regrutovanje i selekciju označili kao kritične aktivnosti na koje su fokusirane multinacionalne kompanije na domaćem tržištu radne snage, kod zemlje domaćina ili u trećim zemljama u zahtevu za popunjavanjem ključnih pozicija u sedištu kompanije ili u podružnicama širom sveta. U cilju povećanja efektivnosti aktivnosti regrutovanja i selekcije na internacionalnom nivou multinacionalne kompanije mogu da primenjuju različite pristupe koji su determinisani kontekstom zemlje ili specifičnim potrebama same kompanije (Kang i Shen, 2013).

Iako su sve aktivnosti upravljanja ljudskim resursima važne za ostvarivanje uspeha na globalnom nivou Tarique, Schule i Gong (2006) sugerišu da su aktivnosti regrutovanja i selekcije ključne aktivnosti prakse strategijskog upravljanja ljudskim resursima koje multinacionalnim kompanijama obezbeđuju sticanje i održavanje konkurentne prednosti na međunarodnom tržištu. Upraznjene pozicije u svojim stranim predstavništvima multinacionalne kompanije mogu popuniti pojedincima iz zemlje porekla same kompanije (parent country nationals – PCNs), iz zemlje domaćina (host country nationals – HCNs), iz trećih zemalja (third country nationals - TCNs) ili kombinacijom sva tri izvora.

U cilju utvrđivanja efekata globalizacije na praksu upravljanja ljudskim resursima u lokalnim kompanijama od ključnog je značaja analiza uticaja regrutovanja multinacionalnih kompanija iz zemlje domaćina (HCNs). U tom kontekstu, pojava multinacionalne kompanije na lokalnom tržištu radne snage povećava tražnju za ljudskim resursima. S obzirom na to da su multinacionalne kompanije uglavnom fokusirane na talente, njihovo delovanje u zemlji domaćina generiše dva efekta: 1) deficit talenata i 2) transfer talentovanih pojedinaca iz lokalnih kompanija u multinacionalne kompanije, uz pretpostavku da nude atraktivnije uslove

zapošljavanja što korenspondira sa realnošću. Kako su ljudski resursi označeni kao ključna aktiva u stvaranju i održanju konkurentske prednosti, prethodno navedeni efekti imaju negativan uticaj na konkurentsku sposobnost lokalnih kompanija, primoravajući ih da prilagode svoj pristup upravljanja ljudskim resursima na način koji podrazumeva unapređenje procesa regrutovanja i/ili povećanje atraktivnosti radnih mesta u nastojanju da privuku i zadrže talentovane pojedince. Približavajući se praksi upravljanja ljudskim resursima multinacionalnih kompanija lokalne kompanije povećavaju šansu za zadržavanje ključnih pojedinaca, a time i očuvanjem konkurentske sposobnosti.

Analizirajući pristup upravljanja ljudskim resursima domaćih kompanija i multinacionalnih kompanija u Južnoafričkoj Republici Honvitz i Smith (1998) utvrdili su da multinacionalne kompanije češće koriste fleksibilne oblike zapošljavanja, kao što su angažovanje zaposlenih na određeno vreme ili angažovanje zaposlenih preko lizing kompanija. Pored toga, utvrđeno je da multinacionalne kompanije u većoj meri koriste fleksibilnu radnu praksu u dizajnu posla koja u značajnoj meri uključuje zaposlene u proces odlučivanja što može imati pozitivan uticaj na kreiranje zadovoljstva zaposlenih. Na taj način multinacionalne kompanije se prepoznaju kao poslodavac koji omogućava samoaktuelizaciju što doprinosi povećanju atraktivnosti zapošljavanja. Da bi na lokalnom tržištu i dalje zadržale poziciju poželjnog poslodavca lokalne kompanije moraju da pristupe redizajnu posla i da kroz usvajanje prakse multinacionalnih kompanija u ovoj aktivnosti istovremeno povećaju motivacionu komponentu.

Blomstrom i Kokko (2002) su u svojim istraživanjima došli do zaključka da većina multinacionalnih kompanija obezbeđuje neku vrstu obuke za svoje zaposlene, a da obim i vrsta obuke mogu varirati u zavisnosti od industrije, načina ulaska u biznis na lokalnom tržištu, veličine i vremenskog horizonta sprovođenja ulaganja, tipa poslovnih operacija i uslova na lokalnom tržištu rada. Nivo opštih i kognitivnih veština potencijalnih zaposlenih u zemlji domaćina je važna determinanta obima obuke koji treba obezbediti, kao što i relativno visok nivo obrazovanja smanjuje troškove budućih obuka i povećava očekivanja u ostvarenim performansama. Isti istraživači su došli do zaključka da konkurencija među poslodavcima na lokalnom nivou takođe u značajnoj meri utiče na nivo ulaganja u obuku zaposlenih. S druge strane, lokalne firme koje su zaštićene od internacionalne i domaće konkurencije su manje spremne da investiraju u skupe programe obuka. Sve ovo ukazuje na činjenicu da uslovi na globalnom i lokalnom tržištu radne snage u značajnoj meri određuju ponašanje lokalnih firmi u aktivnostima obuke zaposlenih. Prisustvo multinacionalnih kompanija na lokalnom tržištu radne snage stvara dodatni pritisak, ali i podsticaj lokalnim kompanijama da svoju praksu obuke i razvoja zaposlenih prilagode svetskim trendovima, čiji su ključni nosioci upravo multinacionalne kompanije.

Pristup obuci i razvoju koji sprovode multinacionalne kompanije je veoma teško generalizovati. Analizirajući ponašanje multinacionalnih kompanija na indijskom tržištu Ratnam (1998) utvrdio je da su njihovi programi obuke i razvoja usmereni na aspekte posla koji treba da doprinesu povećanju performansi, dok su lokalne indijske kompanije više usmerene na povećanje znanja. S druge strane, značajnu ulogu u obimu obuke zaposlenih na lokalnom tržištu koji će sprovesti multinacionalne kompanije zavisi i od opšte baze znanja svake konkretne zemlje odnosno od razvijenosti obrazovnog sistema. Istraživačke studije su pokazale da je baza znanja u zemljama u razvoju na nižem nivou nego u razvijenim zemljama i da su zbog toga potrebni intenzivniji programi obuke zaposlenih na lokalnom tržištu (Blomstrom i Kokko, 2002). Sumirajući prethodno navedeno, izvodi se zaključak da su lokalne kompanije u zemljama u razvoju pod većim pritiskom da svoju praksu u domenu obuke zaposlenih prilagode

standardima koje diktiraju multinacionalne kompanije, nego lokalne kompanije u razvijenim zemljama.

Ulazak multinacionalnih kompanija na lokalno tržište može da utiče i na promenu sistema kompenzacija kod lokalnih kompanija. Iako nije utvrđena direktna veza između nivoa kompenzacija koji nude lokalne firme i ulaska multinacionalnih kompanija na lokalno tržište, evidentirana je promena koja ide u pravcu povećanja opšteg nivoa zarada na lokalnom tržištu (Lipsey, 2004). Taj efekat se može očekivati zbog činjenice da multinacionalne kompanije u nastojanju da povećaju atraktivnost posla za talentovane pojedince nude bolji kompenzacioni paket, dok domaće kompanije u nastojanju da zadrže talentovane pojedince takođe moraju da prate taj nivo kompenzacija za rad. Čak i uslovima kada multinacionalne kompanije na lokalnom tržištu ne nude bolje kompenzacione pakete može se očekivati rast opšteg nivoa zarada zbog povećanja tražnje za radnicima na lokalnom tržištu radne snage.

Na osnovu prethodno navedenog može se zaključiti da multinacionalne kompanije na lokalnom tržištu na direktan ili indirektan način vrše transfer prakse upravljanja ljudskim resursima. Clark i Lengnick-Hall (2012) su utvrdili da je proces transfera pod uticajem brojnih faktora, a da je od ključnog značaja eksterni faktor koji se odnosi na institucionalno okruženje. Taj transfer se ne odnosi samo na praksu upravljanja ljudskim resursima, već i na specifičnu menadžersku praksu (Caves, 1996). Fluktuacija menadžera i zaposlenih iz multinacionalnih kompanija doprinosi širenju prakse na lokalne kompanije koje na taj način brže mogu doći do neopipljive aktive multinacionalnih kompanija.

Metodologija istraživanja

Istraživanje uticaja globalizacije na praksu upravljanja ljudskim resursima u preduzećima u Šumadiji i Pomoravlju je sprovedeno kroz komparaciju pristupa prakse upravljanja ljudskim resursima u lokalnim i multinacionalnim kompanijama koje posluju na ovoj teritoriji. Polazeći od činjenice da su multinacionalne kompanije nosioci procesa globalizacije i da vrše uticaj na lokalno tržište radne snage kao jedinice posmatranja u uzorku uzete su multinacionalne kompanije koje posluju na teritoriji Šumadije i Pomoravlja i domaća preduzeća koja posluju na ovoj teritoriji. Poređenjem prakse upravljanja ljudskim resursima dobiće se rezultati koji će pokazati u kojoj meri su multinacionalne kompanije superiorne u odnosu na domaća preduzeća, odnosno u kojoj meri su domaća preduzeća svoju praksu upravljanja ljudskim resursima prilagodila i približila standardima koje promovišu multinacionalne kompanije. Na ovaj način će se istovremeno dobiti odgovor na pitanje u kojoj meri globalizacija, preko multinacionalnih kompanija koje su njeni ključni nosioci, utiče na menadžment upravljanja ljudskim resursima u preduzećima u Šumadiji i Pomoravlju.

Za potrebe ovog rada sprovedeno je originalno istraživanje koje se sastojalo iz nekoliko sukcesivnih koraka: dizajniranje upitnika, provera konzistentnosti korišćenih iskaza, sprovođenje istraživanja kroz terensko prikupljanje podataka, obrada podataka i primena statističkih tehnika da bi se utvrdili rezultati istraživanja u odnosu na definisani cilj istraživanja. Upitnik je dizajniran tako da pored opšteg dela koji se odnosi na samu kompaniju i ispitanika, sadrži iskaze za tri varijable kojima se opisuju sledeće aktivnosti upravljanja ljudskim resursima: regrutovanje zaposlenih, dizajn posla i obuka zaposlenih. U cilju dobijanja što pouzdanijih rezultata u kreiranju upitnika korišćeni su iskazi čija je konzistentnost već verifikovana u prethodnim istraživanjima. Za opservaciju su uzete aktivnosti upravljanja ljudskim resursima koje se obavljaju u kompanijama bez obzira na stepen razvijenosti sistema upravljanja ljudskim resursima i sa kojima su velikoj meri upoznati i ostali funkcionalni menadžeri i sami zaposleni,

kako bi se omogućilo popunjavanje upitnika od strane onih firmi u kojima zbog veličine nije izdvojena pozicija menadžera za ljudske resurse i obezbedila adekvatna osnova za komparaciju multinacionalnih kompanija i domaćih kompanija kroz primenu t testa u dobijanju rezultata istraživanja. Rekrutovanje zaposlenih je opservirano kroz 5 iskaza („RZ1 – Ulaganje značajnih sredstava za pronalaženje odgovarajućih pojedinaca za slobodna radna mesta“, „RZ2 – Nepriistrasnost i objektivnost u regrutovanju potencijalnih kandidata“, „RZ3 – Korišćenje različitih izvora (internet, agencije ili specijalisti) za regrutovanje kandidata“, „RZ4 – Primena različitih strategija za privlačenje talenata“, „RZ5 – Rekrutovanje pojedinaca koji su kreativni“) koje su u svojim istraživanjima koristili Schmidt i Jensen (2012), Mahmood (2015), Greer, Carr i Hipp (2016) i Peltokorpi i Froese (2016). Dizajn posla je analiziran kroz 6 iskaza („DP1 – Autonomija u odlučivanju prilikom obavljanja posla“, „DP2 – Samostalnost u planiranju operacija u obavljanju posla“, „DP3 – Izbor načina za obavljanje posla“, „DP4 – Mogućnost odlučivanja o bitnim stvarima vezanim za obavljanje posla“, „DP5 – Posao je koncipiran iz različitih zadataka“, „DP6 – Posao podrazumeva obavljanje različitih operacija“) koje su u svojim istraživanjima koristili Hackman i Oldham (1976), Smith i Sainfort (1989), Morgeson i Humphrey (2006). Obuka zaposlenih je opservirana kroz 6 iskaza („OZ1 – Postojanje formalnih programa obuke za novozaposlene“, „OZ2 – Postojanje različitih programa obuke za zaposlene“, „OZ3 – Aktivno unapređivanje poslovnih veština“, „OZ4 – Talenti imaju dobar pristup obukama za razvoj potencijala“, „OZ5 – Postojanje mentorstva i podučavanja“, „OZ6 – Usmerenost obuke na razvoj specifičnih znanja i veština“) koje su u svojim istraživanjima koristili Wan, Ong i Kok (2002), Lepak i Snell (2002), Ahmad i Schroeder (2003), Verburg, Den Hartog i Koopman (2007).

Za merenje stanja svih varijabli korišćena je 5-stepena Likertova skala sa sledećim opcijama izbora: 1 - Uopšte se ne slažem; 2 - Uglavnom se ne slažem; 3 - Delimično se slažem; 4 - Uglavnom se slažem i 5 - Potpuno se slažem. Za obradu podataka korišćen je statistički paket SPSS u verziji 20.

U istraživanju je učestvovalo ukupno 150 ispitanika koji su samostalno popunjavali upitnik tehnikom papir - olovka. Svi ispitanici su zaposleni u domaćim privatnim kompanijama ili u multinacionalnim kompanijama koje posluju na teritoriji Šumadije i Pomoravlja. Od navedenog broja samo 3 upitnika nisu potpuno popunjena tako da je ostalo 147 validnih upitnika koji su statistički obrađivani. U istraživanju je učestvovalo 74 ispitanika koji su zaposleni u domaćim kompanijama i 73 ispitanika koji su zaposleni u multinacionalnim kompanijama. Validne upitnike je popunilo 55 % ispitanika ženskog pola i 45 % ispitanika muškog pola. Najveći broj ispitanika je starosti između 31 i 40 godine života (47 %), zatim sa 30 % slede ispitanici starosne dobi do 30 godina, pa ispitanici starosti 41 - 50 godina (13 %) i ispitanici sa preko 51 godine života (10 %).

Rezultati istraživanja

Prvi korak u analizi je predstavljalo utvrđivanje realnosti merne skale odnosno validnosti iskaza kojima se mere varijable. Kao parametar je korišćen Cronbach Alpha koeficijent, a kao minimalni prag prihvatljivosti uzeta je vrednost od 0,7 (Nunnally, 1978).

Rezultati prikazani u Tabeli 1 ukazuju na visoku pouzdanost merne skale za sve posmatrane varijable odnosno aktivnosti upravljanja ljudskim resursima koje su predmet istraživanja. Sledeći korak u analizi je utvrđivanje postojanja statistički značajne razlike u iskazima između domaćih preduzeća i multinacionalnih kompanija. Za ovu analizu korišćen je t test s obzirom da nisu narušene pretpostavke u normalnosti raspodele.

Tabela 1 Vrednost Cronbach Alpha koeficijenta

Regrutovanje zaposlenih 0,909	Sredina	Stand. dev.
RZ1	3.12	1.255
RZ2	3.54	1.172
RZ3	3.61	1.258
RZ4	3.29	1.233
RZ5	3.42	1.354
Dizajn posla 0,819	Sredina	Stand. dev.
DP1	3.56	1.027
DP2	3.84	1.079
DP3	3.88	1.072
DP4	3.67	1.111
DP5	4.39	0.698
DP6	4.46	0.761
Obuka zaposlenih 0,938	Sredina	Stand. dev.
OZ1	3.63	1.153
OZ2	3.65	1.084
OZ3	3.71	1.104
OZ4	3.57	1.092
OZ5	3.68	1.092
OZ6	3.73	1.004

Tabela 2 Rezultati t testa prakse upravljanja ljudskim resursima u odnosu na domaće i multinacionalne kompanije

Regrutovanje zaposlenih	Razlika u sredinama	P
RZ1	-0.246	0.234
RZ2	-0.156	0.418
RZ3	-0.402	0.051*
RZ4	-0.384	0.058*
RZ5	-0.087	0.697
Dizajn posla	Razlika u sredinama	P
DP1	0.005	0.972
DP2	0.247	0.165
DP3	0.028	0.870
DP4	0.222	0.226
DP5	-0.032	0.778
DP6	0.034	0.783
Obuka zaposlenih	Razlika u sredinama	P
OZ1	-0.267	0.161
OZ2	-0.430	0.015**
OZ3	-0.186	0.307
OZ4	-0.062	0.731
OZ5	0.045	0.802
OZ6	-0.023	0.887

Notifikacija: p < 0,01 ***; p < 0,05 **, p < 0,1 *

Rezultati t testa koji su prikazani u Tabeli 2 pokazuju da statistički značajna razlika između domaćih preduzeća i multinacionalnih kompanija koje posluju na području Šumadije i Pomoravlja postoji samo u „RZ3 - Korišćenje različitih izvora (internet, agencije ili specijalisti) za regrutovanje kandidata“, „RZ4 - Primena različitih strategija za privlačenje talenata“ i „OZ2 - Postojanje različitih programa obuke za zaposlene“. Kombinacijom podataka o dobijenim srednjim vrednostima i rezultatima t testa može se konstatovati da multinacionalne kompanije u

odnosu na domaća preduzeća u većoj meri koriste različite izvore regrutovanja kandidata, da u većoj meri primenjuju različite strategije za privlačenje talentovanih pojedinaca i da zaposlenima obezbeđuju intenzivnije programe obuke. S druge strane, to istovremeno ukazuje na činjenicu da su domaće kompanije u svim ostalim posmatranim aspektima prakse upravljanja ljudskim resursima na istom nivou kao i multinacionalne kompanije. Drugim rečima, dolazak i prisustvo multinacionalnih kompanija u regionu Šumadije i Pomoravlja pozitivno je uticao na razvoj upravljanja ljudskim resursima u domaćim preduzećima. Unapređenje prakse upravljanja ljudskim resursima domaćih preduzeća direktna je posledica prisustva multinacionalnih kompanija, pri čemu se ne može isključiti i pozitivan uticaj drugih faktora, ali potvrđuje pretpostavku da proces globalizacije ima direktan pozitivan uticaj na menadžment ljudskim resursima u preduzećima u Šumadiji i Pomoravlju.

Zaključak

Sumiranjem rezultata navedenog istraživanja moguće je izvesti nekoliko zaključaka. Prvo, domaće kompanije su, pod uticajem globalizacije i promenama u savremenim uslovima okruženja, u značajnoj meri unapredile funkciju upravljanja ljudskim resursima do nivoa koji ih u mnogim aktivnostima ne razlikuje od multinacionalnih kompanija i približava ih praksi koju multinacionalne kompanije demonstriraju na lokalnom tržištu. Drugo, multinacionalne kompanije pokazuju veći nivo angažovanja na privlačenju i regrutovanju talentovanih pojedinaca u odnosu na domaće kompanije, što je u skladu sa motivom pribavljanja resursa na lokalnom tržištu, ali to istovremeno ukazuje na slabu reakciju lokalnih preduzeća u odnosu na ovaj izazov. Treće, multinacionalne kompanije nude svojim zaposlenima bolji pristup programima obuke što ukazuje na činjenicu da pored privlačenja najboljih pojedinaca istovremeno pažljivo unapređuju njihove veštine i kompetencije u skladu sa svojim potrebama, ali može ukazivati i na određene slabosti obrazovnog sistema u Srbiji. Četvrto, u većini opserviranih elemenata nije uočena statistički značajna razlika što ukazuje na činjenicu da domaće kompanije u svim ostalim elementima slede globalne trendove u upravljanju ljudskim resursima. Peto, istraživanjem su obuhvaćene domaće kompanije koje posluju u regionu u kome postoji značajno prisustvo multinacionalnih kompanija posmatrano kroz broj zaposlenih koje angažuju što ih sa aspekta tražnje na tržištu rada stavlja u poziciju direktnih konkurenata multinacionalnim kompanijama, dok istraživanjem nisu obuhvaćene domaće kompanije koje posluju u regionima u kojima su multinacionalne kompanije manje zastupljene. Ovo istovremeno može predstavljati glavno ograničenje istraživanja, jer poređenjem domaćih preduzeća koja posluju u regionima u kojima nisu u značajnoj meri prisutne multinacionalne kompanije i domaćih preduzeća koja posluju u regionima u kojima su prisutne multinacionalne kompanije dodatno se može utvrditi razlika u njihovom uticaju na domaća preduzeća odnosno dodatno se može utvrditi da li je uticaj globalizacije na upravljanje ljudskim resursima manje ili više prisutan. Pored navedenog značajno ograničenje predstavlja i činjenica da su samo tri aktivnosti upravljanja ljudskim resursima opservirane kao varijable u navedenom istraživanju. Već je navedeno da je ključni razlog za tako fokusirano istraživanje potreba da se dobije uporedivost podataka na nivou lokalnih i multinacionalnih kompanija, ali to istovremeno dovodi do još jednog ograničenja koje se odnosi na stepen razvijenosti menadžmenta ljudskim resursima odnosno učešća kompanija sa različitom morfologijom sistema upravljanja ljudskim resursima u uzorku. Određena ograničenja mogu se utvrditi i sa aspekta dimenzioniranja vremenskog roka uticaja odnosno vremena potrebnog za prenos uticaja multinacionalnih kompanija na lokalno tržište radne snage kao i razvijenost lokalnih provajdera usluga iz domena menadžmenta ljudskih resursa.

U eri globalizacije, sa povećanjem intenziteta konkurencije na lokalnom i globalnom nivou, organizacije moraju da postanu fleksibilnije i orijentisane na kupce da bi ostvarile uspeh. Da bi u tome uspeo menadžment ljudskim resursima mora da bude poslovna funkcija orijentisana na biznis sa potpunim razumevanjem organizacije kao celine i mogućnošću da utiče na ključne odluke i poslovnu politiku. U suštini, fokus današnjih menadžera za ljudske resurse mora biti na zadržavanju strateškog osoblja i razvoju talenata (Gupta i Mishra, 2014). Ovakav stav je u skladu sa rezultatima ovog istraživanja koje ukazuje na inferiornost preduzeća iz Šumadije i Pomoravlja u domenu regrutovanja talentovanih pojedinaca. S druge strane, ulazak na lokalno tržište utiče na promenu upravljačkog pristupa kod multinacionalnih kompanija (Slaughter, 2007) koje se dodatno prilagođavaju institucionalnim okvirima, kreirajući aktivan pristup lokalnom tržištu radne snage i domicilne konkurencije.

Reference

1. Ahmad, S., & Schroeder, R.G. (2003). The Impact of Human Resource Management Practices on Operational Performance: Recognizing Country and Industry Differences. *Journal of Operations Management*, 21(1), 19–34.
2. Blomstrom, M. & Kokko, A. (2002). *FDI and Human Capital: A Research Agenda*. OECD, OECD Development Centre: Paris Technical paper no 195.
3. Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. *Journal of international Economics*, 45(1), 115-135.
4. Caves, R.E. (1996). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, second edition, Cambridge University Press: Cambridge.
5. Clark, K., & Lengnick-Hall, M. L. (2012). MNC practice transfer: institutional theory, strategic opportunities and subsidiary HR configuration. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(18), 3813-3837.
6. Dunning, J., & Narula, R. (2004). *Multinationals and Industrial Competitiveness: A New Agenda*, Cheltenham: Edward Elgar.
7. Greer, C. R., Carr, J. C., & Hipp, L. (2016). Strategic Staffing and Small-Firm Performance. *Human Resource Management*, 55(4), 741-764.
8. Gupta, P. and Mishra, M. (2014). Impact of Globalization on Human Resource Management: A Case Study of Indian Industries. *International Journal of Advanced Research Foundation*, 1(2), 1-3.
9. Hackman, J. R., & Oldham, G. R. (1976). Motivation through the design of work: Test of a theory. *Organizational behavior and human performance*, 16(2), 250-279.
10. Honvitz, F. & Smith, D. (1998). Flexible work practices and human resource management: a comparison of South African and foreign owned companies. *International Journal of Human Resource Management*, 9(4), 590-607.
11. Jeong, H. (2012). The Effect of Globalization on Human Resource Management, Unions and Flexibility in South Korea. *Proceedings of the 16th ILERA World Congress*.
12. Kang, H., & Shen, J. (2013). International recruitment and selection practices of South Korean multinationals in China. *The International Journal of Human Resource Management*, 24(17), 3325-3342.
13. Kapoor, B. (2011). Impact of globalization on human resource management. *Journal of International Management Studies*, 6(1), 1–8.
14. Lepak, D.P., & Snell, S.A. (2002). Examining the human resource architecture: The relationships among human capital, employment and human resource configuration. *Journal of Management*, 28(4), 517–543.

15. Lipsey, R. E. (2004). Home-and host-country effects of foreign direct investment. In *Challenges to globalization: Analyzing the economics* (pp. 333-382). University of Chicago Press.
16. Lipsey, R. E. (2004). Home-and host-country effects of foreign direct investment. In *Challenges to globalization: Analyzing the economics* (pp. 333-382). University of Chicago Press.
17. Mahmood, M. (2015). Strategy, structure, and HRM policy orientation: Employee recruitment and selection practices in multinational subsidiaries. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 53(3), 331-350.
18. McKinsey Global Institute (2005). *The Emerging Global Labor Market: Part I - The Demand for Offshore Talent in Services*, MGI: San Francisco.
19. Morgeson, F. P., & Humphrey, S. E. (2006). The Work Design Questionnaire (WDQ): developing and validating a comprehensive measure for assessing job design and the nature of work. *Journal of applied psychology*, 91(6), 1321.
20. Nunnally, J.C. (1978). *Introduction to Psychological Measurement*, McGraw-Hill: New York.
21. Peltokorpi, V., & Froese, F. J. (2016). Recruitment source practices in foreign and local firms: a comparative study in Japan. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 4(54), 421-444.
22. Ratnam, C. V. (1998). Multinational companies in India. *International Journal of Human Resource Management*, 9(4), 567-589.
23. Rosenblatt, V. (2011). The impact of institutional processes, social networks and culture on diffusion of global work values in multinational organizations. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 18(1), 105-21.
24. Schmidt, T. D., & Jensen, P. S. (2012). Social networks and regional recruitment of foreign labour: Firm recruitment methods and spatial sorting in Denmark. *Papers in Regional Science*, 91(4), 795-821.
25. Scullion, H., and Collings, D.G. (2006), *Global Staffing*, London: Routledge.
26. Slaughter, M. J. (2007). Globalization and Declining Unionization in the United States. *Industrial Relations*, 46(2), 329-346.
27. Smith, M. J., & Sainfort, P. C. (1989). A balance theory of job design for stress reduction. *International journal of industrial ergonomics*, 4(1), 67-79.
28. Srivastava, E. and Agarwal, N. (2012). The Emerging Challenges in HRM, *International Journal of Scientific & Technology Research*, 1(6), 46-48.
29. Tarique, I., Schuler, R., & Gong, Y. (2006). A model of multinational enterprise subsidiary staffing composition. *The International Journal of Human Resource Management*, 17(2), 207-224.
30. UNCTAD (2000). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York: UNCTAD.
31. Verburg, R.M., Den Hartog, D.N., & Koopman, P.L. (2007). Configurations of Human Resource Management Practices: A model and test of internal fit. *International Journal of Human Resource Management*, 18(2), 184-208.
32. Wan, D., Ong, C.H., & Kok, V. (2002). Strategic Human Resource Management and Organizational Performance in Singapore. *Compensation and Benefits Review*, 34(4), 33-42.
33. World Economic Forum (2011). *Global Talent Risk – Seven Responses*, WEF: Geneva.

EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE UTICAJA INTELEKTUALNOG KAPITALA NA POSLOVNE PERFORMANSE PREDUZEĆA U INDUSTRIJI INFORMACIONO-KOMUNIKACIONIH TEHNOLOGIJA ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Stevo Janošević* i Vladimir Dženopoljac**

Apstrakt: U radu se istražuje uticaj intelektualnog kapitala (IK) na poslovne performanse preduzeća u industriji informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT) regiona Šumadije i Pomoravlja. Polazna pretpostavka u istraživanju je da u savremenim uslovima poslovanja okosnicu stvaranja vrednosti čine nematerijalni resursi, odnosno da vrednost preduzeća dominantno opredeljuje IK. Ovo se posebno odnosi na industrije koje su intenzivne u korišćenju znanja kao što je oblast IKT. Prilikom formiranja uzorka analizirani su podaci o poslovanju 553 privredna subjekta (preduzeća i preduzetničke radnje) koji su poslovali u okviru IKT sektoru u periodu od 2009. do 2013. godine, s tim da su statističkom analizom obuhvaćeni samo oni privredni subjekti za koje je utvrđeno da imaju potpune podatke neophodne za statističku analizu, tako da je izorak činio 61 privredni subjekt. U radu su testirane istraživačke hipoteze koje se odnose na uticaj IK-a na profitabilnost privrednih subjekata i produktivnost zaposlenih, kao i uticaj fizičkog i finansijskog kapitala na njihovu profitabilnost. Primenom višestruke linearne regresije na odnos između nezavisnih promenljivih (komponente VAIC merila) i zavisnih promenljivih (relativni i apsolutni pokazatelji profitabilnosti, kao i produktivnost zaposlenih), utvrđen je pozitivan i statistički signifikantan uticaj koeficijenata ljudskog (HCE) i strukturnog (SCE) kapitala na profitabilnost izraženu posredstvom racia neto dobit/poslovni prihodi i poslovna dobit/poslovni prihodi, kao i na apsolutne vrednosti neto dobiti i poslovne dobiti. U slučaju produktivnosti zaposlenih, utvrđeno je da efikasnost upotrebe ljudskog i strukturnog kapitala ne opredeljuju vrednost ovog merila.

Ključne reči: intelektualni kapital, nematerijalna aktiva, finansijske performanse, koeficijent efikasnosti intelektualnog kapitala

Uvodne napomene

Osnovnu razliku između ekonomije zasnovane na znanju i industrijske ekonomije predstavlja mesto i uloga koju nematerijalni resursi imaju u procesu stvaranja vrednosti preduzeća. Supstancu intelektualnog kapitala (IK) čine upravo nematerijalni resursi, a vrednost stvorena eksploatacijom IK-a je mnogo veća od one koja je posledica korišćenja materijalne imovine. Različite komponente IK-a čine eksplicitni i implicitni kontekst za stvaranje održive konkurentске prednosti. Pri tome treba imati u vidu da je za uspešno upravljanje IK-om bitna kako povezanost pojedinih komponenti IK-a, tako i njegova povezanost sa materijalnom aktivom. Za razliku od opipljivih resursa koji su vidljivi i opipljivi, neopipljivi resursi to nisu i odnose se na: kompetencije zaposlenih, znanje sadržano u različitim menadžment procesima, informacione sisteme, baze podataka, pravo industrijske svojine i uspostavljene veze i odnose sa različitim interesnim grupama. Potentnost IK-a uslovljava promenu fokusa u strategijskoj

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

** American University of the Middle East, Kuwait, e-mail: vladimir.dzenopoljac@aum.edu.kw

analizi (Zakery, A. et. al., 2017, str. 218-219). Osnovu ovog izmenjenog fokusa čini pogled na preduzeće baziran na resursima (engl. *resource-based view of the firm*).

Svedoci smo da IK uslovljava da je sve teže definisati granice jedne delatnosti (na primer, telekomunikacije ili finansijske usluge), delatnost kojom se jedno preduzeće bavi ili ko su mu konkurenti. Pojedini oblici IK-a često mogu suštinski opredeliti konkurentski ambijent jedne grane i izvore održive konkurentске prednosti. Jedinствена upućenost u određenoj oblasti poslovanja često se bazira na različitim komponentama IK-a. Na prvi pogled heterogeni poslovi mogu biti povezani po osnovu IK-a. Naime, IK često predstavlja vezivno tkivo između različitih poslova, ali i motor, odnosno podsticaj u razvoju novih poslova. Samim tim, strategija preduzeća treba da se bazira na željenom portfoliju različitih komponenti IK-a. To je razlog zbog čega strategija u novim uslovima postaje tako važna planska odluka. IK zato ima poseban značaj za strategijsko pozicioniranje, čiju osnovu predstavlja opredeljenje da se obavljaju aktivnosti koje su različite od aktivnosti konkurenata, ili obavljanje sličnih aktivnosti na drugačiji način (Porter, 1996, str. 62). U pitanju je osmišljavanje novih pozicija koje će kupce odvojiti od etabliranih pozicija ili će privući nove kupce na tržištu. IK, takođe, omogućava obavljanje sličnih aktivnosti bolje u odnosu na konkurente, odnosno obezbeđuje bolju relativnu troškovnu poziciju u odnosu na konkurenate i diferenciranost proizvoda ili usluge. Drugim rečima, razlike koje konkurenti ostvaruju u operativnoj efikasnosti ili strategijskom pozicioniranu su neodvojive od IK.

IK se, isto tako, može posmatrati ne samo sa stanovišta preduzeća, već i sa stanovišta lokalne zajednice, regiona ili jedne zemlje. Poslednjih nekoliko godina su posebno intenzivirana istraživanja fokusirana na performanse IK-a pojedinih zemalja. Pojedini autori (Edvinsson i Bounfour, 2004; Lin i Edvinsson, 2011; Käpylä et al., 2012) koriste termin nacionalni IK ili nacionalni kapital zasnovan na znanju kako bi ukazali na kvantum nacionalnog znanja i sposobnosti učenja jedne nacije koji su uključeni u proces stvaranja vrednosti. Nacionalni IK obuhvata sadašnje i potencijalne izvore za stvaranje bogatstva i boljih uslova za život, odnosno skrivene vrednosti pojedinaca, preduzeća, institucija, regiona i čitave zajednice (Bontis, 2004, str. 14; Janošević i Dženopoljac, 2015, str 203).

Jedno od najznačajnijih pitanja iz oblasti upravljanja IK-om tiče se sagledavanja njegovog doprinosa stvaranju vrednosti, uz podršku savremene informaciono-komunikacione infrastrukture koja značajno doprinosi efektivnoj komunikaciji, širenju i obradi informacija i znanja. Imajući ovo u vidu, a polazeći sa stanovišta pristupa preduzeću baziranom na resursima, predmet istraživanja u ovom radu je identifikovanje faktora (IK vs fizička aktiva) koji domaninantno opredeljuju poslovni uspeh preduzeća u industriji informaciono-komunikacionih tehnologija u regionu Šumadije i Pomoravlja. Prema (Chen i Dahlman, 2006), informaciono-komunikacione tehnologije predstavljaju jedan od četiri stuba ekonomije znanja koji zajedno sa ekonomskim i institucionalnim režimom, obrazovanjem i veštinama stanovništva i efikasnim inovacionim sistemom konstituišu okvir ekonomije bazirane na znanju. Zato jedno ovakvo istraživanje istovremeno može da predstavlja dobru osnovu za sagledavanje mogućnosti generisanja vrednosti po osnovu kvalitetnijeg upravljanja IK-om. Osnovni cilj istraživanja je utvrđivanje međuzavisnosti između komponenti IK-a i poslovnih performansi ovih preduzeća.

Rad je strukturiran na sledeći način. U prvom delu, u okviru uvodnih napomena, ukazuje se na samu prirodu IK-a, njegove karakteristike i značaj. Zatim sledi pregled različitih empirijskih istraživanja o uticaju IK-a na poslovne performanse. Nakon opisa metodologije koja je korišćena za istraživanje uticaja IK-a na finansijske performanse preduzeća u IKT industriji regiona Šumadije i Pomoravlja, sledi deo koji sadrži rezultate istraživanja i diskusiju. Poslednji deo rada obuhvata zaključna razmatranja.

Pregled literature

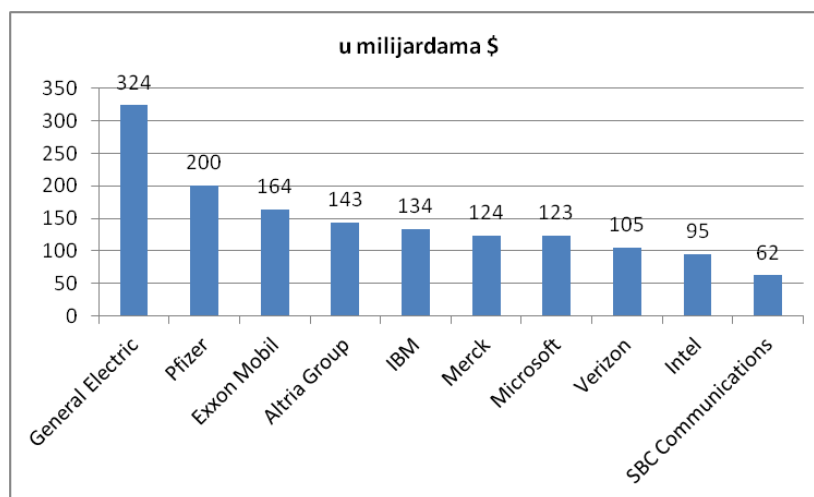
IK se definiše i interpretira na brojne načine. Podatak da je sredinom decembra 2016. god. web pretraživač Google pronašao 63,5 miliona web stranica koje koriste pojam IK predstavlja dobru ilustraciju za to. Jedan od najčešće korišćenih sinonima za IK je nematerijalna aktiva (engl. *intangible assets*). Značenje IK-a je često vrlo široko i neodređeno ili se koristi za opisivanje različitih stvari. Osim toga, ovaj pojam se može istraživati iz različitih perspektiva ili sa stanovišta različitih disciplina (makroekonomski vs mikroekonomski pristup, pravo, ekonomija, strategijski menadžment, finansije, računovodstvo, vlasnici kapitala/uvećanje vredosti, ljudski resursi, marketing, informaciono-komunikacione tehnologije, itd.) (Janošević i Dženopoljac, 2015, str. 202). Iz računovodstvene perspektive IK se povezuje sa nematerijalnom aktivom. Postojanje pozitivne razlike između tržišne i knjigovodstvene vrednosti preduzeća isto može da predstavlja poseban ugao gledanja na IK. Zato sa stanovišta vlasnika poseban značaj ima identifikovanje, vrednovanje i eksploatacija IK-a, odnosno sagledavanje njegovog uticaja na performanse poslovanja. Različita prava po osnovu posedovanja intelektualne svojine predstavljaju IK posmatrano iz pravne perspektive. Iz perspektive humanih resursa, IK se povezuje sa kompetencijama zaposlenih, njihovom inovativnošću i različitim životnim stavovima. Iz perspektive strategijskog menadžmenta IK označava strategiju preduzeća, prateće planske odluke, menadžment filozofiju i procese i organizacione rutine. Posmatrano iz marketing perspektive, IK predstavlja brend, satisfakciju i lojalnost kupaca. Različite softverske aplikacije i sposobnost umrežavanja čine različite elemente IK-a posmatrano iz IKT perspektive.

Između različitih komponenti IK-a postoji snažna povezanost, s tim da često nije moguće jasno postaviti demarkacionu liniju između njih. Proces stvaranja vrednosti slikovito se može opisati sistemom zupčanika koji delujući u jedinstvu predstavljaju jedan mehanizam stvaranja vrednosti. Različite podele i klasifikacije IK-a reprezentuju različite vrste nematerijalnih resursa. Jedna od najčešćih klasifikacija IK-a je na ljudski, strukturni (ili interni) i relacioni (ili eksterni) kapital (MERITUM, 2002; Seetharaman et. al, 2004, str. 523-524; Bontis, 2001; Janošević, Dženopoljac i Bontis, 2013; Bontis, Janošević i Dženopoljac, 2015). Najznačajniju supstancu ljudskog kapitala čini znanje. Neka od ovih znanja su unikatna, a neka mogu biti generička. Pored znanja, ljudski kapital obuhvata veštine, obučenosť, kreativnost i inovativnost zaposlenih, njihovu sposobnost učenja, kao i ispoljenu odgovornost, posvećenost, entuzijizam i motivisanost. U pitanju je, dakle, sve ono što oni ponesu sa sobom odlazeći sa posla kući. Strukturni kapital obuhvata menadžment procese, poslovnu strategiju i planove, softvere, baze podataka, organizacionu strukturu, patente, zaštitne znakove i sve ostale organizacione sposobnosti koje podržavaju produktivnost zaposlenih. U stvari, okosnicu strukturnog kapitala jedne organizacije čini njeno institucionalizovano znanje i kodifikovano iskustvo. Relacioni kapital uključuje brojne eksterne odnose sa različitim stejkholderima (kupci, dobavljači, kreditori, investitori) i njihovu percepciju preduzeća. Primeri relacionog kapitala su brend, satisfakcija kupaca, povezanost sa kupcima i dobavljačima, dogovori i sporazumi, licence, kanali prodaje, pregovarački kapaciteti, različita eksterna umrežavanja.

Efekti ulaganja u IK se teško mogu precizno sagledati, posebno sinergija koja nastaje kombinovanjem materijalnih i nematerijalnih resursa, a sam karakter IK-a otežava njegovo iskazivanje u finansijskim izveštajima. S obzirom da se radi o najpotentnijoj poziciji aktive, neosporan je značaj njegovog vrednovanja. Informacije vezane za iskazivanje IK-a su od značaja za: utvrđivanje performansi poslovanja i pokretača vrednosti, procenu mogućnosti dalje ekspanzije, rešavanje dileme „proizvoditi ili kupovati“, donošenje odluke o stupanju u strateške saveze i u vezi sa postupcima spajanja i pripajanja, kao i za samo izveštavanje. (Marr, Gray i Neely, 2003; Janošević i Dženopoljac, 2014). Različite metode za merenje IK-a se mogu svrstati u

četiri velike grupe: a) direktne metode merenja (engl. *Direct Intellectual Capital Methods, DICM*), b) metode tržišne kapitalizacije (engl. *Market Capitalization Methods, MCM*), c) metode zasnovane na prinosu na aktivu (engl. *ROA Methods*) i d) scorecard modeli (Dženopoljac, 2011; Roos, Pike i Fernström, 2005, str. 247-255; Chareonsuk, Chansa-ngavej, 2008, str. 814-816). Prve tri grupe metoda merenja IK-a kao rezultat daju finansijsku vrednost, dok poslednja grupa ukazuje na nefinansijsku vrednost, odnosno fokusira se na nefinansijska merila IK-a.

Finansijska tržišta visoko vrednuju potencijal rasta preduzeća koja svoju strategiju baziraju na IK-u. Za Kaplana i Nortona (2001), vrednost IK-a je opredeljen njegovim doprinosom uspehu strategije. Racio tržišne vrednosti i knjigovodstvene vrednosti često se koristi kao merilo IK-a i potencijala njegove kapitalizacije. U 1975. godini od 100 dolara koji su bili investirani u kupovinu akcija američkih preduzeća sa liste S&P 500 u proseku je u materijalnu aktivu bilo uloženo 83 dolara. Deset godina kasnije to je bilo 68 dolara, 1995. god. 32 dolara, 2005. god. 20 dolara, a 2015. godine 13 dolara (Ocean Tomo, 2016). Istraživanja koje je sproveo Lev (2004, str. 114) pokazuju isto značajno prisustvi IK-a u najvećim američkim kompanijama, ali ne samo u granama koje su intenzivne u korišćenju znanja (na primer, Intel i Microsoft), već i kod proizvođača nafte (Exxon Mobil) i cigareta i hrane (Altria Group) (Slika 1).



Slika 1 Procenjena vrednost IK-a pojedinih američkim kompanija u januaru 2003.

Izvor: Lev, 2004, 114.

U velikom broju studija (Bontis et. al., 2000; Wang, J., 2008; Zéghal i Maaloul, 2010; Kujansivu i Lönnqvist, 2004; Ting i Lean, 2009; Tovstiga i Tulugurova, 2007; Mavridis, 2004; Firer i Williams, 2003; Chen et. al., 2005; Kamath, 2007; Moeller, 2009; Diez et. al., 2010; Janošević i Dženopoljac, 2011; Chiu et. al., 2011; Maditinos, 2011; Clarke et. al., 2011; Goh, 2005; Seleim et. al., 2004; Tan, 2007; Yalama i Coskun, 2007) se istražuje povezanost između IK-a i njegovih različitih komponenti, s jedne, i finansijskih i tržišnih performansi preduzeća, s druge strane. Janošević i Dženopoljac (2013) na osnovu izvršene komparativne analize daju pregled 20 značajnijih studija nastalih posle 2000. godine koji upućuje na različite zaključke i uzročno-posledične veze. Istraživačke hipoteze koje se dokazuju u ovim studijama odnose se na to da li i koliko IK i njegove različite komponente utiču na performanse poslovanja. U velikom broju slučajeva, posebno kod preduzeća iz najrazvijenijih privreda, postoji visok nivo pozitivne korelacije između komponenti IK-a i performansi poslovanja, ali i da u jednom broju istraživanja nije utvrđena ova vrsta zavisnosti. Jedno od njih se odnosi na najuspešnija srpska preduzeća (Janošević, Dženopoljac i Bontis, 2013), a drugo na najveće srpske izvoznike (Janošević i Dženopoljac, 2012). Do sličnih rezultata su došli Firer i Williams (2003) u istraživanju kojim su

utvrdili da komponenta fizičkog kapitala dominantno opredeljuje korporativne performanse. Ovo istraživanje je obuhvatilo 75 kompanija listiranih na berzi Južne Afrike koja je u vreme kada je sprovedeno istraživanje još uvek bila u fazi tranzicije kao i Srbija. Isto tako, i u studijama koje su sprovedene među preduzećima iz Australije (Clarke et al., 2011) i Finske (Kujansivu i Lönnqvist, 2004) nije nedvosmisleno identifikovan uticaj IK-a na performanse poslovanja preduzeća.

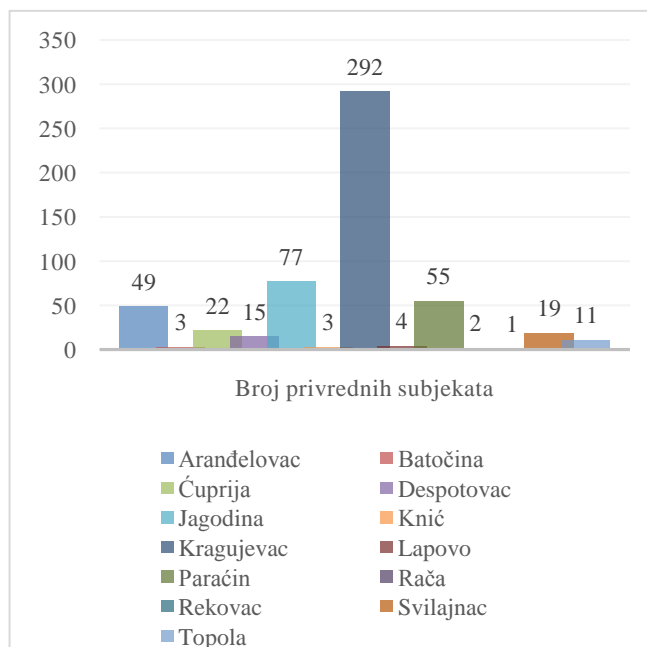
Metodologija istraživanja

Predmet istraživanja je, kao što je već u uvodnim napomenama ukazano, identifikovanje elemenata materijalnih i nematerijalnih resursa koji imaju značajan uticaj na finansijske performanse preduzeća u industriji informaciono-komunikacionih tehnologija u regionu Šumadije i Pomoravlja. Naime, u radu se nastoji pokazati u kojoj meri ova preduzeća generišu vrednost upotrebom fizičke nasuprot nematerijalne imovine. Osnovni cilj istraživanja podrazumeva utvrđivanje međuzavisnosti između komponenti IK (ljudskog i strukturnog kapitala, na prvom mestu) i finansijskih performansi ovih preduzeća. Pored jasnog definisanja predmeta i cilja istraživanja, potrebno je u okviru metodologije analizirati uzorak koji je korišćen u istraživanju, identifikovati zavisne i nezavisne varijable istraživačkog modela i definisati istraživačke hipoteze. Naredni delovi su posvećeni ovim pitanjima.

Uzorak je sačinjen od 553 privredna subjekta koji posluju na teritoriji Šumadije i Pomoravlja (Arandelovac, Batočina, Ćuprija, Despotovac, Jagodina, Knić, Kragujevac, Lapovo, Paraćin, Rača, Rekovac, Svilajnac i Topola). Privredni subjekti su najviše sa teritorije grada Kragujevca (52,8%), što je ilustrovano Tabelom 1 i Slikom 2.

Tabela 1 Struktura uzorka prema mestu

Mesto	Broj subjekata	Relativno učešće
Arandelovac	49	8.86%
Batočina	3	0.54%
Ćuprija	22	3.98%
Despotovac	15	2.71%
Jagodina	77	13.92%
Knić	3	0.54%
Kragujevac	292	52.80%
Lapovo	4	0.72%
Paraćin	55	9.95%
Rača	2	0.36%
Rekovac	1	0.18%
Svilajnac	19	3.44%
Topola	11	1.99%
UKUPNO	553	100.00%



Slika 2 Broj privrednih subjekata prema mestu

Analizom podataka o poslovanju ovih privrednih subjekata u periodu 2009-2013. godina ustanovljeno je da raspoloživi podaci o njihovom poslovanju nisu kompletni i upotrebljivi za istraživanje. Isključivanjem iz polaznog uzorka kojeg su činila 553 privredna subjekta onih koji

nisu imali potpune podatke za pomenutih pet godina, finalni uzorak je sveden na 61 privredni subjekt.

S obzirom da je predmet istraživanja u ovom radu identifikovanje faktora materijalnih i nematerijalnih resursa koji značajno opredeljuju poslovni uspeh preduzeća u industriji informaciono-komunikacionih tehnologija u regionu Šumadije i Pomoravlja, odabrane su sledeće zavisne i nezavisne varijable. *Zavisne varijable* istraživačkog modela obuhvataju apsolutne i relativne pokazatelje profitabilnosti poslovanja privrednih subjekata. Kao najznačajniji relativni pokazatelji profitabilnosti izabrani su:

- Odnos neto dobiti i poslovnih prihoda (ND/PP) i
- Odnos poslovne dobiti i poslovnih prihoda (PD/PP)

Kao merila apsolutne profitabilnosti poslovanja privrednih subjekata u istraživanju su korišćena sledeća merila:

- Apsolutni iznos poslovne dobiti (PD) i
- Apsolutni iznos neto dobiti (ND)

Pored navedenih pet merila finansijskih performansi, u radu je korišćena i produktivnost zaposlenih kao indikator nivoa eksploatacije ljudskog kapitala u posmatranim privrednim subjektima. Produktivnost zaposlenih (PZ) je dobijena kao odnos bruto dobiti i ukupnog broja zaposlenih u poslednjoj godini koja je obuhvaćena istraživanjem.

Nezavisne varijable istraživačkog modela su komponente VAIC (engl. *Value Added Intellectual Coefficient*) indeksa, koji ukazuje na relativan doprinos nematerijalne i materijalne aktive preduzeća stvaranju dodatne vrednosti i koga je koncipirao i publikovao Ante Pulić (Pulic, 2004, str. 62-68) Komponente VAIC indeksa su koeficijent efikasnosti ljudskog kapitala (engl. *Human Capital Efficiency, HCE*), koeficijent efikasnosti strukturnog kapitala (engl. *Structural Capital Efficiency, SCE*) i koeficijent efikasnosti fizičkog i finansijskog kapitala (engl. *Capital Employed Efficiency, CEE*).

Polazna osnova u ovom modelu merenja jeste razdvajanje doprinosa materijalnih i nematerijalnih resursa preduzeća unapređenju poslovnih performansi. Model u obzir uzima samo ljudski i strukturni kapital, bez razmatranja uticaja relacionog kapitala na nivo uvećane vrednosti. Pored ljudskog i strukturnog, VAIC u jednačinu uključuje i fizički i finansijski kapital. Relativni doprinos ljudskog kapitala stvaranju vrednosti se meri HCE koeficijentom, doprinos strukturnog kapitala se izražava SCE koeficijentom, dok je uticaj fizičkog i finansijskog kapitala na performanse izražen CEE raciom. U obračunu VAIC-a se polazi od osnovne jednačine dodate vrednosti: $VA = OUT - IN$, što reprezentuje razliku između prihoda od prodaje i inputa koji su uloženi da bi se realizovala prodaja. Pulić u svom modelu kao inpute posmatra sve troškove izuzev troškova ljudskih resursa koje tretira kao investiciju koja će uvećati vrednost u budućnosti.

VAIC predstavlja zbir efikasnosti ljudskog, strukturnog i fizičkog kapitala u stvaranju dodate vrednosti, odnosno zbir pomenutih koeficijenata HCE, SCE i CEE. Da bi se obračunao HCE, polazi se od primanja zaposlenih. HCE koeficijent je definisan kao odnos između stvorene dodate vrednosti i uložениh sredstava u ljudske resurse, odnosno $HCE = VA/HC$. Ovde je HC ljudski kapital koji obuhvata ukupna primanja zaposlenih u toku jedne godine. Racio SCE predstavlja odnos strukturnog kapitala i dodate vrednosti, odnosno $SCE = SC/VA$. Strukturni kapital (SC) je u ovom konceptu razlika između dodate vrednosti (ili prihoda od prodaje) i troškova ljudskih resursa. Koeficijent efikasnosti upotrebe finansijskog i fizičkog kapitala (CEE) je predstavljen kao odnos između dodate vrednosti i knjigovodstvene vrednosti neto imovine

($CEE = VA/CE$). Kada se tri koeficijenta izračunaju, njihovim prostim sabiranjem dolazi se do vrednosti VAIC koeficijenta, odnosno: $VAIC = HCE + SCE + CEE$ (Dženopoljac, 2013, str. 284).

Polazeći od definisanog predmeta i cilja istraživanja, kao i korišćene varijable, u radu su testirane sledeće istraživačke hipoteze:

H1. IK ima značajan pozitivni uticaj na profitabilnost privrednih subjekata sa teritorije Šumadije i Pomoravlja

- Ljudski kapital značajno pozitivno utiče na profitabilnost privrednih subjekata na teritoriji Šumadije i Pomoravlja
- Strukturni kapital značajno pozitivno utiče na profitabilnost privrednih subjekata na teritoriji Šumadije i Pomoravlja

H2. IK ima značajan pozitivni uticaj na produktivnost zaposlenih u privrednim subjektima sa teritorije Šumadije i Pomoravlja

H3. Fizički i finansijski kapital nemaju značajan uticaj na profitabilnost privrednih subjekata sa teritorije Šumadije i Pomoravlja, kao ni na produktivnost njihovih zaposlenih.

U nastavku će biti prikazani rezultati istraživanja odnosa između elemenata IK-a (ljudskog i strukturnog kapitala) i finansijskih performansi preduzeća sa teritorije Šumadije i Pomoravlja u periodu 2009-2013. Kao kontrolne varijable korišćen je finansijski leveridž i veličina privrednog subjekta, gde je ukupna aktiva korišćena kao reprezent veličine.

Rezultati istraživanja i diskusija

U istraživanju su korišćene standardne statističke metode za obradu i analizu podataka, poput deskriptivne statistike, korelacione analize i višestruke linearne regresije. Deskriptivna statistika je predstavljena Tabelom 2.

Tabela 1 Deskriptivna statistika

	N	Min.	Max.	Ukupno	Medijana	Standardna devijacija	Varijansa
HCE	273	-18.403	34.166	490.33	1.7960	3.5811	12.825
SCE	298	-30	31.666	56.287	0.1888	2.8752	8.267
CEE	258	-2.7207	8951	9986.17	38.706	557.144	310409
Profitabilnost (ND/PP)	276	-5.6	0.8136	-13.943	-0.0505	0.7218	0.521
Profitabilnost (PD/PP)	276	-5.6033	0.79675	-4.333	-0.0157	0.61318	0.376
Produktivnost zaposlenih	285	-16673	30808.9	61063.5	214.257	2369.89	561639
Neto dobit	305	-173671	299749	1866271	6118.92	25346.8	6.4E+08
Poslovna dobit	305	-164912	95392.5	1633312	5355.12	22299.6	4.9E+08

U Tabeli 3 je dat prikaz rezultata Spirmanovog testa korelacije za navedene zavisne i nezavisne varijable.

Tabela 2 Rezultati testa korelacije

		ND/PP	PD/PP	ND	PD	BD
HCE	Koeficijent korelacije	.668**	.861**	.664**	.824**	.672**
	Nivo značajnosti testa	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
SCE	Koeficijent korelacije	.546**	.614**	.260**	.341**	.263**
	Nivo značajnosti testa	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
CEE	Koeficijent korelacije	-0.073	0.074	.127*	.256**	.141*
	Nivo značajnosti testa	0.259	0.250	0.042	0.000	0.023

** Korelacija je signifikantna na nivou 0,01

* Korelacija je signifikantna na nivou 0,05

Korelaciona analiza ukazuje da postoji statistički signifikantna uzročno-posledična povezanost između svih varijabli, izuzev kada je u pitanju odnos između koeficijenta efikasnosti fizičkog i finansijskog kapitala i relativne profitabilnosti analiziranih preduzeća. U nastavku ćemo se fokusirati na modele višestruke linearne regresije koji će ilustrovati prirodu i smer veza između nezavisnih i zavisnih varijabli.

Prvi regresioni model se odnosi na međuzavisnost komponenti VAIC koeficijenta i profitabilnosti posmatranih preduzeća, izraženom posredstvom odnosa između neto dobiti i poslovnih prihoda u periodu od pet uzastopnih godina. Kvalitet regresionog modela je prikazan Tabelom 4.

Tabela 3 Kvalitet regresionog modela (ND/PP kao zavisna varijabla)

Model	R	R ² Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.451a	0.203	0.193	0.274041	2.089

a Predictors: (Constant), CEE, HCE, SCE

b Dependent Variable: Profitabilnost (ND/PP)

Model višestruke linearne regresije kod koga je zavisna varijabla ratio neto dobit/poslovni prihodi je relativno srednje opisne moći jer objašnjava 20,3% promena u zavisnoj varijabli. Naredna tabela (Tabela 5) pruža dodatne informacije o odnosu između VAIC komponenti i profitabilnosti.

Tabela 4 Koeficijenti regresionog modela (ND/PP kao zavisna varijabla)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	0.013	0.021		0.647	0.518		
	HCE	0.017	0.005	0.208	3.464	0.001	0.969	1.032
	SCE	0.136	0.023	0.355	5.923	0.000	0.968	1.033
	CEE	-3.97E-05	0	-0.076	-1.29	0.198	0.999	1.001

a Dependent Variable: Profitabilnost (ND/PP)

Rezultati prikazani u okviru Tabele 5 ukazuju na to da ljudski i strukturni kapital poseduju statistički značajan uticaj na profitabilnost iskazanu kroz odnos neto dobiti i poslovnih prihoda, dok fizički i finansijski kapital ne opredeljuju vrednost ovog racia.

Naredni regresioni model ukazuje na međuzavisnost između profitabilnost iskazane raciom poslovna dobit/poslovni prihodi (PD/PP) i ljudskog, strukturnog, fizičkog i finansijskog kapitala. Kvalitet ovog regresionog modela je prikazan u Tabeli 6.

Tabela 5 Kvalitet regresionog modela (PD/PP kao zavisna varijabla)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.506	0.256	0.247	0.227272	2.024

a Predictors: (Constant), CEE, HCE, SCE

b Dependent Variable: Profitabilnost (Poslovni dobitak/PP)

Kvalitet drugog regresionog modela je za nijansu veći jer je njegova sposobnost opisivanja promena u vrednosti racia poslovna dobit/poslovni prihodi 25,6%. Smer i značajnost odnosa u ovom modelu regresije su prikazani u Tabeli 7.

Tabela 6 Koeficijenti regresionog modela (PD/PP kao zavisna varijabla)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	0.015	0.017		0.89	0.374		
	HCE	0.029	0.004	0.422	7.29	0.00	0.969	1.032
	SCE	0.07	0.019	0.211	3.648	0.00	0.968	1.033
	CEE	-1.47E-05	0	-0.033	-0.576	0.565	0.999	1.001

a Dependent Variable: Profitabilnost (Poslovni dobitak/PP)

Situacija je identična situaciji u prvom regresionom modelu. Naime, ljudski i strukturni kapital značajno opredeljuju relativnu profitabilnost (PD/PP), dok fizička i finansijska komponenta nisu od značaja za profitabilnost privrednih subjekata iz IKT industrije na teritoriji Šumadije i Pomoravlja.

Treći model regresije ispituje odnos između VAIC koeficijenta i produktivnosti zaposlenih. Tabela 8 ilustruje kvalitet regresionog modela, dok Tabela 9 objašnjava smer i jačinu veze između posmatranih varijabli.

Tabela 7 Kvalitet regresionog modela (Produktivnost zaposlenih kao zavisna varijabla)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.431a	0.185	0.174	2399.918	1.167

a Predictors: (Constant), CEE, HCE, SCE

b Dependent Variable: Employee productivity

Tabela 8 Koeficijenti regresionog modela (Produktivnost zaposlenih kao zavisna varijabla)

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1	(Constant)	331.875	183.652		1.807	0.072		
	HCE	-1.225	41.957	-0.002	-0.029	0.977	0.972	1.029
	SCE	157.957	200.463	0.048	0.788	0.432	0.972	1.029
	CEE	-1.897	0.269	-0.427	-7.053	0.00	0.999	1.001

a Dependent Variable: Employee productivity

Kao što se može videti iz Tabela 8 i 9, model opisuje 17,4% varijacija u produktivnosti zaposlenih. Pored toga, zanimljiv rezultat je to što produktivnost zaposlenih nije pod uticajem koeficijenata efikasnosti ljudskog i strukturnog kapitala, dok sa druge strane, finansijski i fizički kapital značajno opredeljuju produktivnost, uz naaznaku da je ovaj odnos inverzan.

Tabele 10 i 11 prezentuju model višestruke linearne regresije koji analizira međuzavisnost neto dobiti, kao apsolutne vrednosti i elemenata VAIC koeficijenta. Kao što se iz navedenih tabela može videti, model ima veoma nisku opsinu moć (9,8%).

Tabela 9 Kvalitet regresionog modela (Neto dobit kao zavisna varijabla)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.314 ^a	0.098	0.087	24324.6	2.037

a. Predictors: (Constant), CEE, HCE, SCE

b. Dependent Variable: Neto dobit

Tabela 10 Koeficijenti regresionog modela (Neto dobit kao zavisna varijabla)

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1	(Constant)	5681.913	1833.634		3.099	0.002		
	HCE	1258.571	425.039	0.188	2.961	0.003	0.972	1.029
	SCE	6266.234	2029.334	0.196	3.088	0.002	0.971	1.029
	CEE	-4.485	2.725	-0.103	-1.65	0.101	0.999	1.001

a Dependent Variable: Neto dobit

Visina ostvarene neto dobiti kod preduzeća iz IKT sektora na teritoriji Šumadije i Pomoravlja je pod direktnim, statistički značajnim uticajem koeficijenata efikasnosti ljudskog i strukturnog kapitala, ali uz veoma nisku opisnu moć modela, što znači da, pored elemenata VAIC-a koji se odnose na nematerijalne aspekte ovih privrednih subjekata, preko 90% varijacija u neto dobiti proističe iz drugih faktora poslovanja.

U slučaju poslovne dobiti, kvalitet regresionog model je znatno viši (Tabela 12) i iznosi 19,6%. Kada posmatramo koeficijente ovog modela višestruke linearne regresije (Tabela 13), situacija je identična kao i sa neto dobiti, odnosno ljudski i strukturni kapital značajno

opredeljuju vrednosti poslovne dobiti, što je i logično jer poslovna dobit predstavlja jedan od elemenata za obračun neto dobiti.

Tabela 11 Kvalitet regresionog modela (Poslovna dobit kao zavisna varijabla)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.443	0.196	0.186	19930.21	1.866

a Predictors: (Constant), CEE, HCE, SCE

b Dependent Variable: Poslovna dobit

Tabela 12 Koeficijenti regresionog modela (Poslovna dobit kao zavisna varijabla)

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error					Tolerance	VIF
1	(Constant)	2875.345	1502.379		1.914	0.057		
	HCE	2343.801	348.253	0.403	6.73	0.00	0.972	1.029
	SCE	3414.185	1662.725	0.123	2.053	0.041	0.971	1.029
	CEE	-1.59	2.233	-0.042	-0.712	0.477	0.999	1.001

a Dependent Variable: Poslovna dobit

Koeficijent efikasnosti ljudskog kapitala značajnije opredeljuje poslovnu dobit, dok je u slučaju neto dobiti uticaj koeficijenata ljudskog i strukturnog kapitala približno jednak. Stepenn efikasne upotrebe fizičkog i finansijskog kapitala nije opredeljujući za vrednosti poslovne dobiti analiziranih privrednih subjekata.

Zaključak

Istraživanje uticaja intelektualnog kapitala na finansijske performanse privrednih subjekata koji posluju u okviru informaciono-komunikacionog sektora na teritoriji Šumadije i Pomoravlja je otpočelo sa analizom 553 entiteta. Daljom analizom je ustanovljeno da od pomenutih subjekata, samo 61 poseduju potpune podatke potrebne za statističku analizu u periodu od pet godina (2009-2013.). Primenom višestruke linearne regresije na odnos između nezavisnih promenljivih (komponente VAIC merila) i zavisnih promenljivih (relativni i apsolutni pokazatelji profitabilnosti, kao i produktivnost zaposlenih), utvrđen je pozitivan i statistički signifikantan uticaj koeficijenata ljudskog (HCE) i strukturnog (SCE) kapitala na profitabilnost izraženu posredstvom racia neto dobit/poslovni prihodi i poslovna dobit/poslovni prihodi, kao i na apsolutne vrednosti neto dobiti i poslovne dobiti. U slučaju produktivnosti zaposlenih, utvrđeno je da efikasnost upotrebe ljudskog i strukturnog kapitala ne opredeljuju produktivnost zaposlenih.

Rezultat sprovedenog istraživanja među privrednim subjektima sa teritorije Šumadije i Pomoravlja se podudara sa rezultatima najvećeg broja već urađenih istraživanja. Naime, u radu je dokazan pozitivan i signifikantan uticaj nematerijalnih komponenti VAIC koeficijenta na relativnu i apsolutnu profitabilnost. Međutim, ukoliko se privredni subjekti iz IKT sektora posmatraju šire, odnosno u kontekstu nacionalne ekonomije Srbije, rezultati su nešto drugačiji. Naime, kada se uporede rezultati istraživanja koje je predmet ovog rada, sa rezultatima istraživanja čitavog IKT sektora u Srbiji (Dženopoljac, Janošević i Bontis, 2016), koje je

uključivalo 13.989 registrovanih privrednih subjekata, koje je ukazalo na to da je jedini faktor koji značajno opredeljuje finansijske performanse koeficijent efikasnosti fizičkog i finansijskog kapitala. Moguća su dva razloga za postojanje ove diskrepance u rezultatima. Prvi razlog jeste ujedno i ograničenje istraživanja predstavljenog u ovom radu, a to je veličina uzorka (61 privredni subjekat, posmatran u periodu od pet godina). Drugi mogući razlog, koji ujedno može biti i praktična implikacija i doprinos istraživanja, može biti taj da se preduzeća u Šumadiji i Pomoravlju u većoj meri oslanjaju u poslovanju na IK i/ili što efikasnije upravljaju IK-om. S obzirom da većinu preduzeća u istraživanju sprovedenom na nivou Srbije čine preduzeća na teritoriji Beograda, njihov poslovni uspeh se može značajnije opravdati geografskim položajem koji imaju na tržištu Srbije. Zato je mogući dalji pravac istraživanja upravo poređenje ključnih (kritičnih) faktora uspeha privrednih subjekata koji posluju na različitim geografskim tržištima u Srbiji. Ono što značajno usložnjava ovu vrstu istraživanja odnosi se na to da IK predstavlja potencijalni izvor konkurentske prednosti i budućeg uvećanja vrednosti, koji retko direktno utiče na stvaranje vrednosti.

Značajno ograničenje ovog rada, pored već iznetog koje je povezano sa veličinom uzorka, se odnosi na korišćeno VAIC merilo IK-a. Ovo, pre svega, iz razloga jer se bazira na finansijskim izveštajima. Drugo, različite elemente ljudskog kapitala ne izražavaju samo izdaci na ime plata zaposlenih. Treće, strukturni kapital nije celovito vrednovan. Četvrto, relacioni kapitala kao komponenta IK-a je zanemaren. Peto, VAIC merilo ne sagledava povezanost različitih komponenti IK-a i sinergiju po tom osnovu.

Predmet istraživanja u ovom radu otvara prostor za veći broj novih istraživačkih poduhvata. Jedan od njih je već naveden i odnosi se na regionalne determinante IK-a. Pošto IK predstavlja potencijalni izvor konkurentske prednosti i budućeg uvećanja vrednosti, brojna su pitanja vezana za različite mogućnosti unapređenja upravljanja IK-om. Posebno istraživačko pitanje se tiče različitih kontekstualnih aspekata u korišćenju IK-a.

Reference

1. Bontis, N. (2001). Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital. *International Journal of Management Reviews*, Vol. 3, No. 1, str. 41-60.
2. Bontis, N. (2004). National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5, No. 1, str. 13-39.
3. Bontis, N., Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2015). Intellectual capital in Serbia's hotel industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 27, No. 6, str. 1365-1384.
4. Bontis, N., Keow, W. C. C., i Richardson, S. (2000). Intellectual capital and business performance in Maysian industries. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 1, No. 1, str. 85-100.
5. Chareonsuk, C. i Chansa-ngavej, C. (2008). Intangible assets management framework for long-term financial performance. *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 108, No. 6, str. 812-828.
6. Chen, D. H. C. i Dahlman, C. J. (2006). *The Knowledge Economy. The KAM Methodology and World Bank Operations*, Washington, D.C.: World Bank Institute.
7. Chen, M., Cheng, S. i Hwang, Y. (2005). An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 6, No. 2, str. 159-176.
8. Chiu, S. K. W., Chan, K. H., i Wu, W. W. Y. (2011). Charting intellectual capital performance of the gateway to China. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 12, No. 2, str. 249-276.
9. Clarke, M., Seng, D., i Whiting, R. H. (2011). Intellectual capital and firm performance in Australia. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 12, No. 4, str. 505-530.

10. Diez, J. M., Ochoa, M. L., Prieto, M. B. i Santidrian, A. (2010). Intellectual capital and value creation in Spanish firms. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 11, No. 3, str. 348-367.
11. Dženopoljac, V. (2013). *Uticaj nematerijalne aktive na proces stvaranja vrednosti u preduzeću*, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
12. Dženopoljac, V. (2011). Merenje nematerijalne aktive u preduzeću: mogućnosti i ograničenja. *Tematski zbornik radova XVII naučnog skupa međunarodnog značaja „Tehnologija, kultura i razvoj“*, str. 321-330.
13. Dženopoljac, V., Janošević, S. i Bontis, N. (2016). Intellectual capital and financial performance in the Serbian ICT industry. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 17, No. 2, str. 373 – 396.
14. Edvinsson, L. i Bounfour, A. (2004). Assessing national and regional value creation. *Measuring Business Excellence*, Vol. 8, No. 1, str. 55- 61.
15. Firer, S. i Williams, M. (2003). Intellectual capital and traditional measures of corporate performance. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 4, No. 3, str. 348-360.
16. Goh, P. C. (2005). Intellectual capital performance of commercial banks in Malaysia. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 6, No. 3, str. 385-396.
17. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2011). Intellectual capital and financial performance of Serbian companies in the real sector. *Ekonomika preduzeća*, special edition, November-December, str. 352-366.
18. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2012). An investigation of intellectual capital influence on financial performance of top Serbian exporters. *Ekonomika preduzeća*, November-December, str. 329-342.
19. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2013), *Uticaj intelektualnog kapitala na poslovne performanse preduzeća: pregled aktuelnih istraživanja*, tematski zbornik radova: Karakteristike, koncepti i izazovi menadžmenta u savremenim uslovima poslovanja (redaktori: V. Babić i M. Đorđević), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, str. 51-80.
20. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2014). *Efikasnost upotrebe intelektualnog kapitala kao determinanta finansijskih performansi kod najuspešnijih kragujevačkih preduzeća*, tematski zbornik radova: Karakteristike, koncepti i izazovi menadžmenta u savremenim uslovima poslovanja (redaktori: Lj. Maksimović i N. Stanišić), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, 311-328.
21. Janošević, S. i Dženopoljac, V. (2015). *Komparativna analiza performansi intelektualnog kapitala*, tematski zbornik radova: Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji (redaktori: M. Jakšić, V. Stojanović i P. Mimović), Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Kragujevac, str. 201-212.
22. Janošević, S., Dženopoljac, V. i Bontis, N. (2013). Intellectual capital and financial performance in Serbia. *Knowledge and Process Management*, Vol. 20, No. 1, str. 1-11.
23. Kamath, G. B. (2007). The intellectual capital performance of Indian banking sector. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 8, No. 1, str. 96-123.
24. Kaplan, R. i Norton, D. (2001). *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.
25. Käpylä, J., Kujansivu, P. i Lönnqvist, A. (2012). National intellectual capital performance: a strategic approach. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 13, No. 3, str. 343-362.
26. Kujansivu, P. i Lönnqvist, A. (2007). Investigating the value and efficiency of intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 8, No. 2, str. 272-287.
27. Lev, B. (2004). Sharpening the intangibles edge. *Harvard Business Review*, Vol. 82, No. 6, str. 109-116.
28. Lin, C. Y. Y. and Edvinsson, L. (2011). *National intellectual capital: comparison of 40 countries*. New York: Springer.

29. Maditinos, D., Chatzoudes, D., Tsairidis, C. i Therious, G. (2011). The impact of intellectual capital on firms' market value and financial performance. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 12, No. 1, str. 132-151.
30. Marr, B., Gray, D. and Neely, A. (2003). Why do firms measure their intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 4, No. 4, str. 441-464.
31. Mavridis, G.D. (2004). The intellectual capital performance of the Japanese banking sector. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5 No. 1, str. 92-115.
32. MERITUM (2002). *MERITUM Guidelines for Managing and Reporting on Intangible. Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management*, Madrid.
33. Moeller, K. (2009). Intangible and financial performance: causes and effects. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 10, No. 2, str. 224-245.
34. Ocean Tomo (2016). Components of S&P500 market value, dostupno na <http://www.oceantomo.com/blog/2015/03-05-ocean-tomo-2015-intangible-asset-market-value/>, preuzeto 24.12.2016. godine.
35. Porter, M. E. (1996). What is Strategy? *Harvard Business Review*, Vol. 74, No. 6, str. 61-78.
36. Pulic, A. (2004). Intellectual capital: does it create or destroy value? *Measuring Business Excellence*, Vol. 8, No.1, str. 62-68.
37. Roos, G., Pike, S. i Fernström, L. (2005). *Managing Intellectual Capital in Practice*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
38. Seetharaman, A., Teng Low, K. L. i Saravanan, A. S. (2004). Comparative justification on intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5, No. 4, str. 522-539.
39. Seleim, A., Ashour, A. i Bontis, N. (2004). Intellectual capital in Egyptian software firms. *The Learning Organization*, Vol. 11, No. 4/5, str. 332-346.
40. Tan, H. P., Plowman, D. i Hancock, P. (2007). Intellectual capital and financial returns of companies. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 8, No. 1, str. 76-95.
41. Ting, I. W. K. i Lean, H. H. (2009). Intellectual capital performance of financial institutions in Malaysia. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 10, No. 4, str. 588-599.
42. Tovstiga, G. i Tulugurova, E. (2007). Intellectual capital practices and performance in Russian enterprises. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 8, No. 4, str. 695-707.
43. Wang, J. (2008). Investigating market value and intellectual capital for S&P500. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 9, No. 4, str. 546-563.
44. Yalama, A. i Coskun, M. (2007). Intellectual capital performance of quoted banks on the Istanbul stock exchange market. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 8, No. 2, str. 256-271.
45. Zakery, A., Afrazeh A. i Dumay, J. (2017). Analysing and improving the strategic alignment of firms' resource dynamics, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 18, No. 1, str. 217-240.
46. Zéghal, D. i Maaloul, A. (2010). Analyzing value added as an indicator of intellectual capital and its consequences on company performance. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 11, No. 1, str. 39-60.

KARAKTERISTIKE MREŽE DOBAVLJAČA AUTOMOBILSKE INDUSTRIJE U REGIONU ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Nikola Makojević* i Petar Veselinović**

Apstrakt: Osnovni cilj ovog istraživanja jeste uticaj dolaska Fiat-a na kreiranje mreže dobavljača i njen mogući uticaj na lokalni i regionalni razvoj. Analiza je usmerena ka potencijalnim mogućnostima za produblјivanje regionalnih *razlika* u srpskoj ekonomiji i negativnih efekata na lokalnu ekonomiju, kao posledici loše raspoređenosti dobavljača FCA Srbija i njihove pozicije u lancu snabdevanja. Imajući u vidu da je FCA nastao kao posledica zajedničkog ulaganja i politike subvencija države, od velikog je značaja ravnomeran raspored dobavljača. Istraživanje je pokazalo da postoji ozbiljan propust u politici subvencija usmerenoj ka automobilskoj industriji jer se nije vodilo računa o rasporedu dobavljača tako da je jedan region, region Šumadije, postao izuzetno zavisano od FCA čime se ravnomerni regionalni razvoj u budućem period dovodi u pitanje.

Ključne reči: automobilska industrija, regionalni razvoj, mreža dobavljača, FCA Srbija, subvencija

Uvod

Kragujevac kao prva prestonica moderne Srbije, danas predstavlja ekonomski, politički i kulturni centar Šumadijskog regiona i jedan je od najvećih gradova u Srbiji. Za proteklih pedeset godina bio je regionalni centar automobilske industrije na Balkanu. Međutim, ekonomski uslovi nisu bili povoljni tokom 90-tih godina, kao ni tokom prvih osam godina tranzicionog procesa (2000-2008. godine). Broj zaposlenih je opao, a veliki broj preduzeća je zatvoren ili je iskazao negativne rezultate. Ovakva ekonomska situacija posledica je pre svega jake koncentracije i zavisnosti od fabrike automobila, koja je uspešno poslovala do raspada zemlje i krize devedesetih godina prošlog veka. Tokom prvih godina tranzicije, bilo je jasno da fabrika automobila ne može opstati bez jakog partnerstva sa stranim proizvođačem. Jedna od najznačajnijih investicija u našoj zemlji je ulaganje Fiat-a u oživljavanje automobilske industrije čime se delovalo na ukupnu srpsku industriju kroz jačanje izvoznog potencijala. Fiat je, koristeći iskustvo stečeno kroz tradicionalnu saradnju sa kragujevačkom Zastavom, osnovao zajedničku kompaniju sa Vladom Republike Srbije. Posle dužih pregovora, 2008. država je postigla dogovor sa italijanskim proizvođačem automobila FiatS.p.a. o zajedničkom ulaganju u novi proizvodni pogon a proizvodnja novog modela Fiat 500L otpočela je 2012. godine. Dolazak Fiat-a doprineo je kako oživljavanju automobilske industrije, tako i razvoju ostalih sektora u zemlji.

Automobilska industrija je danas važan deo srpske privrede koji generiše preko dve milijarde evra godišnjih prihoda, što iznosi 4,6% BDP-a. Tokom 2013. registrovano je 85 kompanija koje se bave proizvodnjom auto delova, koja zapošljavaju preko 25 hiljada ljudi (SIEPA). Kao posledica dolaska Fiat-a, velike multinacionalne kompanije iz automobilske industrije su videle Srbiju kao dobar izbor lokacije za širenje proizvodnje, tj. mogućnost snabdevanja kako Fiat-ove fabrike u Kragujevcu tako i drugih proizvođača automobila u regionu.

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

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

Pregled literature

Automobilska industrija je privukla mnogo više pažnje u svetu nego bilo koja druga, i to zbog svoje veličine, veza sa drugim industrijama i ukupnog efekta na ekonomski razvoj (Pavlinek, 2004, Pavlinek & Janak 2007). U literaturi su posebno sastupljena istraživanja u bivšim socijalističkim zemljama, stavljanjem akcenta na njenoj transformaciji pomoću stranih direktnih investicija i uticaju na ekonomski razvoj (Domanski, 2003; Havas, 2000; Pavlínek, 2002a; 2002b; Richet & Bourassa, 2000; Radošević & Rozeik, 2005; Tulder & Ruigrok, 1998).

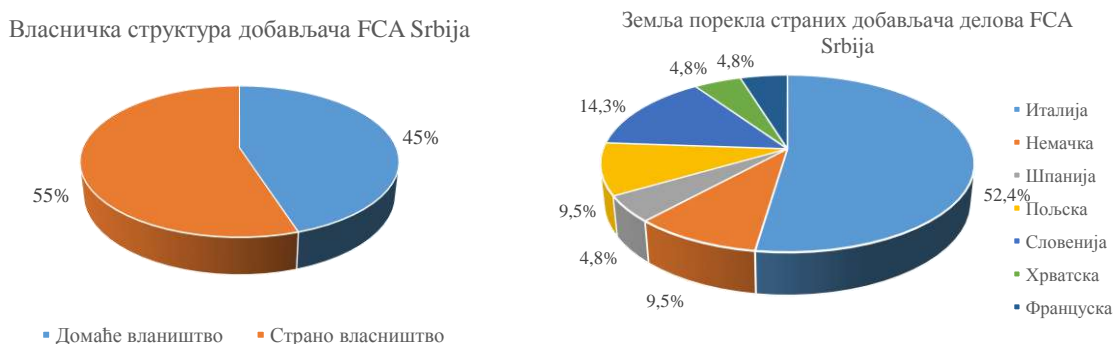
Posebana pažnja u istraživanjima odnosi se na ulogu mreže dobavljača na razvoj regiona u kome su koncentrisani i u zavisnosti od pozicije koju zauzimaju u odnosu na lanac snabdevanja. Po svojoj strukturi, automobilska industrija je strogo hijerarhizovana i pravi je primer uspostavljanja proizvodne mreže u kome se veliki proizvođači nalaze na vrhu i koordiniraju proizvodnom mrežom (Dicken, 2003). Značajnu ulogu imaju lokalne firme u uspostavljanju i koordinaciji investicija u okviru vertikalne mreže komponenti dobavljača (Gereffi, 2001; Dicken, 2003). Postoje razlike u konkurentskim strategijama proizvođača u različitim regionima i tržištima, pa stoga su različiti i oblici mreže i koordinacija. One su pod jakim uticajem društveno-političkog, kulturnog i institucionalnog okruženja (Coe *et al*, 2004; Dicken, 2003). Međutim, mnoge Zapadne kompanije ne razvijaju ili uspostavljaju veoma mali broj veza sa lokalnim firmama jer je često teško pronaći odgovarajuće dobavljače komponenti od domaćih željenog nivoa sofisticiranosti, kvaliteta i vremena isporuke (Pavlínek, 1998). Čak i u slučajevima nekih proizvođača automobila (kao što su VW-Škoda u Češkoj i Suzuki u Mađarskoj), gde je stepen lokalne integracije visok, mnogi dobavljači u stranom vlasništvu, posebno Tier 1 (direktni dobavljači) su tipična proizvodna postrojenja vertikalno integrisana u okviru mreža dobavljača multinacionalnih kompanija bez uspostavljanja lokalnih veza.

Literatura koja se bavila organizacijom proizvodnje Fiat-a u poslednjih nekoliko decenija, ukazuje na čestu izmenu lokacije u procesu proizvodnje tokom 60-tih i 70-tih (Conti & Enrietti, 1995) i time znatno uticao na promene u ekonomiji regiona. Istraživanja su potvrdila stanovište da je uključenost dobavljača u međunarodnu mrežu dobavljača i saradnja saviše proizvođača automobila, osnovna pretpostavka „preživljavanja“ regiona u slučaju gašenja fabrike Fiat. Regioni u kojima su, od samog početka, dobavljači bili uključeni u međunarodnu mrežu dobavljača su regioni koji su i nakon odlaska Fiat-a, zabeležili rast proizvodnje, izvoza i zaposlenosti. Withford i Enrietti (2005) zaključuju da je u slučaju regionalog razvoja od velikog značaja uključivanje u međunarodno tržište, odnosno, diversifikacija rizika koja proizilazi iz potpunog oslanjanja na jednog proizvođača.

Podaci i metodologija

Za potrebe istraživanja korišćeni su podaci sa kojima raspolažu državne institucije: Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA), Automobilski klaster Srbije i Agencija za privredne registre (APR). Nakon ovakvog prikupljanja podataka, kreiran je upitnik koji je bio namenjen 21 kompaniji koje su targetirane u prvoj fazi istraživanja. Informacije iz ankete dovele su do saznanja da postoji još 19 kompanija, pa je ukupan uzorak proširen na 40 dobavljača FCA. Ovakav vid istraživanja je prepoznat u literaturi, gde istraživači koriste kvalitativnu metodologiju zasnovanu na *case* studijama i intervjuima direktno sa menadžerima kompanija (Barnes & Kaplinsky 2000; Pavlínek, 2003; Pavlinek & Zizalova, 2014). Sam upitnik strukturiran je tako da obezbeđuje informacije koje se tiču vlasničke strukture, godine osnivanja, prosečne mesečne zarade, ključnih kupca i dobavljača. Što se tiče godine osnivanja, nešto više od polovine

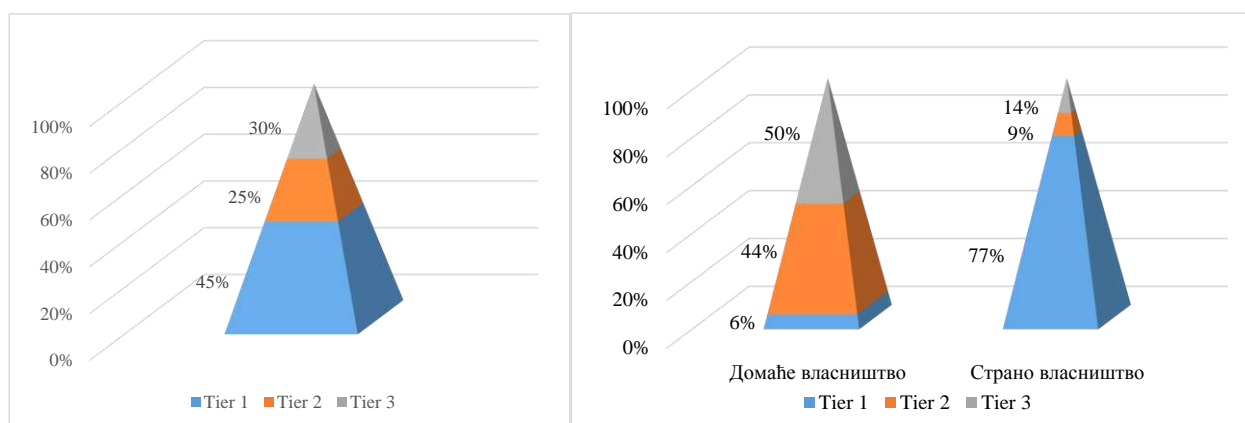
preduzeća je osnovano posle 2010. (52,5%). Oko 55% analiziranih kompanija je u stranom vlasništvu, a vodeća zemlja po udelu u stranom vlasništvu je Italija (52,4%) (Slika 1). Prosečna orijentacija ka domaćem tržištu dobavljača u 2014. iznosila je 76,8%, dok je prosečna orijentacija poslovanja usmerena ka FCA 43,4%. Kompanije su svrstane u pet kategorija, a najveći broj kompanija, čak njih 61,5%, realizuje svoju proizvodnju na domaćem tržištu. Ako se posmatraju kompanije na osnovu proizvodnje delova koju isporučuju FCA, može se uočiti da 51,3% kompanija isporučuje samo do 20% svoje proizvodnje ovoj kompaniji, dok 30,8 % kompanija isporučuje od 81 do 100% svoje proizvodnje FCA.



Slika 1 Vlasnička struktura dobavljača i zemlja porekla stranih dobavljača delova FCA Srbija

Izvor: Autori

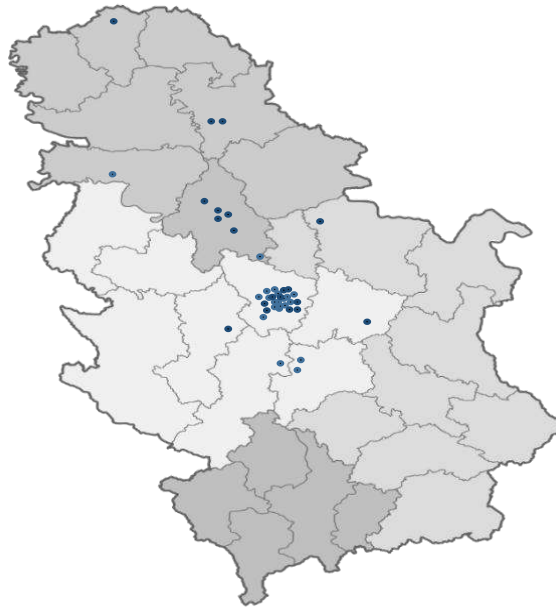
Podaci iz istraživanja pokazuju da su dobavljači FCA raspoređeni tako da 45% su Tier 1, 25% - Tier 2 i 30% - Tier 3. Prema vlasničkoj strukturi, dobavljače smo podelili na dobavljače u domaćem vlasništvu i dobavljače u stranom vlasništvu, tako da od ukupno 40 analiziranih kompanija, 22 kompanije su u stranom vlasništvu (55%), a 18 u domaćem vlasništvu (45%). Ukoliko pogledamo poziciju po kategorijama dobavljača, podaci pokazuju da 77% stranih kompanija je Tier 1, 9% u Tier 2 i 14% u Tier 3. Kada je reč o kompanijama u domaćem vlasništvu, samo jedna je svrstana u grupu Tier 1, dok su ostale podeljene između Tier 2 (44%) i Tier 3 (50%).



Slika 2 Pripadnost dobavljača delova kompanije FCA Srbija Tier-u i podela Tier-a prema vlasništvu

Izvor: Autori

Raspored dobavljača FCA pokazuje da su preduzeća locirana u regionu Vojvodine, regionu Šumadije i Zapadne Srbije i Beogradu (Slika 3). Analiza mreže snabdevanja FCA pokazala je da je njeno formiranje bilo pod jakim uticajem procesa koncentracije od 2010. Sa dolaskom FCA-a, veliki broj stranih dobavljača koncentrisao je svoju proizvodnju u blizini glavnog proizvodnog pogona u Šumadiji. Ova oblast ima iznad prosečni udeo stranih dobavljača, koji su ujedno i Tier 1. Iako je najveći broj preduzeća koncentrisan u oblasti Šumadije, odnosno, u blizini fabrike FCA, ona zajedno zapošljavaju mnogo manji broj radnika u odnosu broj radnika u regionu Vojvodine. Istraživanje je pokazalo da region Šumadije ima najveći broj Tier 1 dobavljača, dok region Beograda ima najveći broj Tier 3.

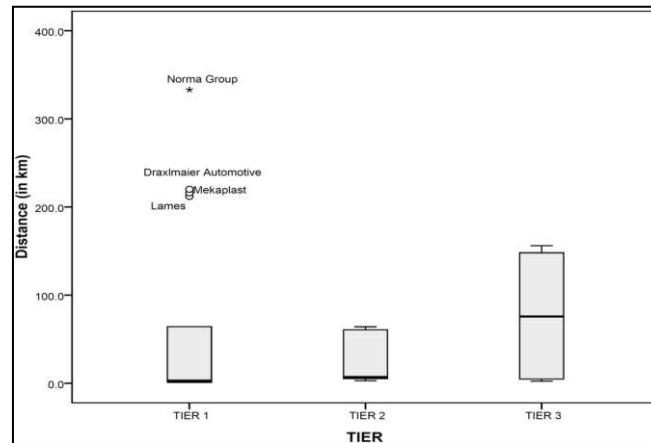


Slika 3 Lokacija dobavljača FCA Srbija, 2014.

Izvor: Autori

Istraživanje je dopunjeno kvantitativnom studijom, analiziranjem koeficijenta lokacije i Kruskal-Wallis-ovim testom u cilju utvrđivanja međuzavisnosti između pripadnosti određenoj grupi dobavljača i geografske lokacije. Pretpostavili smo da su dobavljači Tier 1 locirani bliže proizvodnom pogonu FCA, dok su Tier 3 udaljeniji. U kontekstu razmatranog problema, pristupili smo utvrđivanju statistički značajne razlike između prosečnih udaljenosti (iskazanih u kilometrima) identifikovanih grupa (tier-ova) dobavljača od sedišta kompanije FAS primenom Shapiro-Wilk testa normalnosti. Rezultati pokazuju da pretpostavka o normalnosti rasporeda nije potvrđena ni u jednoj od razmatranih grupa dobavljača. Naime, u sva tri slučaja dobijena p-vrednost manja je od nivoa značajnosti testa $\alpha=0.05$. Srednje vrednosti grupa pokazuju relativno male razlike prosečne udaljenosti dobavljača Tier 1 i Tier 3 grupa, iako bi shodno teorijskoj pretpostavci, u okviru Tier 1 grupa trebalo da budu dobavljači čija je prosečna udaljenost od sedišta kompanije FAS značajno manja od prosečne udaljenosti u preostale dve grupe. Zapaženo je odstupanje vrednosti aritmetičke sredine od vrednosti medijane kao pozicione srednje vrednosti, naročito prisutno u okviru grupe Tier 1 i Tier 2, što se može objasniti prisustvom ekstremnih vrednosti među razmatranim podacima. Box-plot dijagram za Tier 1 ukazuje na prisustvo nekoliko ekstremnih vrednosti (tako na primer izdvaja se Norma Group) (Slika 4).

Imajući u vidu da osnovna pretpostavka primene jednofaktorske analize varijanse nije zadovoljena, koristili smo Kruskal-Wallis H test sa nivoom značajnosti 0,05 kako bismo ispitali da li su navedene razlike statistički značajne ili se mogu pripisati slučajnom izboru. Dobijena p-vrednosti iznosi 0,129, i mnogo je veća od nivoa značajnosti $\alpha=0.05$. Stoga, možemo zaključiti da ne postoji dovoljno dokaza da tvrdimo da su razlike između vrednosti medijane udaljenosti dobavljača od sedišta FCA dobavljača statistički značajne.



Slika 4 Box-plot dijagram za različite grupe dobavljača

Izvor: Autori

Rezultati i zaključak

U istraživanje je uključen i koeficijent lokacije, čime je potvrđena izrazita koncentracija regiona Šumadije u kome se nalazi FCA. Podaci koji se odnose na LQ pokazuju snažnu koncentrisanost regiona u kome se nalazi FCA, jer je vrednost koeficijenta 4,01, dok je isti koeficijent u druga dva regiona u kojima se nalaze dobavljači znatno manji, i kreće se u jednom regionu na nivou 2,80 a u drugom na nivou od 0,46. Rezultati Kruskal-Wallis testa pokazuju odsustvo postojanja statistički značajne veze između geografske udaljenosti dobavljača i njegove pripadnosti grupi Tier 1, 2 i 3 čime je potvrđena neefikasnost državne politike subvencija u procesu formiranja mreže dobavljača automobilske industrije koja se oslanja na proizvodnju FCA. Rezultati istraživanja pokazuju da je politika subvencija kojom je država uticala na formiranje mreže dobavljača postavila temelje za buduće neravnomernosti u regionalnom razvoju čime je ugrožen regionalni razvoj u celini. Izrazita koncentracija dobavljača u regionu Šumadije koji se u potpunosti oslanjaju na proizvodnju FCA-a je preduslov regionalnog zaostajanja ukoliko dođe do odlaska Fiat/a.

Takođe, nepostojanje veze između pripadnosti Tier i geografske lokacije pokazuje racionalnost ekonomskih subjekata da svoju lokaciju izaberu u skladu sa poslovnom politikom koja u fokus stavlja i proizvodnju namenjenju izvozu. Dobavljači koji su locirani u regionu Vojvodine veliki deo svog proizvodnog programa usmeravaju ka drugim tržištima, odnosno, izvozu. Na ovaj način, region Vojvodine je u boljem položaju jer dobavljači ne zavise u potpunosti od poslovanja i poslovnih planova FCA. Stoga, država je morala da uslovi kompanije orijentisane ka izvozu da svoje kapacitete koncentrišu u region Šumadije ili da subvencionisane kompanije locirane u regionu Šumadije uslovi određenim procentom izvoza proizvodnog programa.

Reference

1. Barnes, J., & Kaplinsky, R. (2000). Globalization and the Death of the Local Firm? The Automobile Components Sector in South Africa, *Regional Studies* 34, 797-812.
2. Conti, S., & Enrietti, A., (1995). The Italian automobile industry and the case of Fiat: on country, one company, one market? In: *Towards new map of automobile manufacturing in Europe: new production concepts and spatial restructuring*. Springer
3. Dicken, P. (2003). *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, Sage Publications.
4. Domanski, B. (2003). Industrial change and foreign direct investment in the postsocialist economy The Case of Poland, *European Urban and Regional Studies*, 10(2): 99-118.
5. Freyssenet, M., Mair, A., Shimizu, K., & Volpato, G. (1998). *One Best Way? Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers*. Oxford: Oxford University Press.
6. Fujita, K., & Hill, R. (1995). Global Toyotaism and Local Development, *International Journal of Urban and Regional Research*, 19(1):7-22.
7. Havas, A. (1997). Foreign Direct Investment and Intraindustry Trade: the Case of the Automotive Industry in Central Europe. In D. Dyker (Ed.) *The Technology of Transition* (pp. 211-40). Budapest: Central European University Press.
8. Havas, A. (2000a) Local, Regional and Global Production Networks: Reintegration of the Hungarian Automotive Industry, In C. Von Hirschhausen & J. Bitzer (Eds.) *The Globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe: from Post-socialist Restructuring to International Competitiveness*, pp. 95-127. Cheltenham and Northampton, MA: Edward Elgar.
9. Larsson, A. (2002). The development and regional significance of the automotive industry: supplier parks in western Europe, *International Journal of Urban and Regional Research*, 26(4): 767-784.
10. Meyer, K.E. (2000). International Production Networks and Enterprise Transformation in Central Europe, *Comparative Economic Studies* 42:135-50.
11. Pavlínek, P. (1998). Foreign Direct Investment in the Czech Republic, *The Professional Geographer*, 50(1): 371-385.
12. Pavlínek, P. (2003). Transformation of the Czech Automotive Components Industry through Foreign Direct Investment, *Eurasian Geography and Economics*, 44:184-209.
13. Pavlínek, P. (2004). Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe, *European Urban and Regional Studies*, 11 (1): 47-70.
14. Pavlínek, P., & Žižalová, P. (2014). Linkages and spillovers in global production networks: Firm-level analysis of the Czech automotive industry, *Journal of economic geography*, 16 (2):331-363.
15. Pavlínek, P., & Janak, L. (2007). Regional restructuring of the Skoda Auto supplier network in the Czech Republic, *European Urban and Regional Studies*, 14: 133-155.
16. Pavlínek, P., Domanski, B., & Guzik, R. (2009). Industrial upgrading through foreign direct investment in Central European automotive manufacturing, *European Urban and Regional Studies*, 16: 43-63.
17. Pavlínek, P. (2002a). Transformation of Central and East European Passenger Car Industry: Selective Peripheral Integration through Foreign Direct Investment, *Environment and Planning A*, 34: 1685-709.
18. Pavlinek, P. (2002b). Restructuring the Central and Eastern European Automobile Industry: Legacies, Trends and Effects of Foreign Direct Investment, *Post-Soviet Geography and Economics*, 43: 41-77.
19. Pavlinek, P. (2002b). Restructuring the Central and Eastern European Automobile Industry: Legacies, Trends and Effects of Foreign Direct Investment, *Post-Soviet Geography and Economics*, 43: 41-77.

20. Pavlinek, P. (2002c). Restructuring the Central and Eastern European Automobile Industry: Legacies, Trends and Effects of Foreign Direct Investment, *Post-Soviet Geography and Economics*, Vol. 43(1):41-77.
21. Radosevic, S., & Rozeik, A. (2005). Foreign Direct Investment and Restructuring in the Automotive Industry in Central and East Europe, Working Paper 53, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, University College London
22. Richet, X., & Bourassa, F. (2000), The Reemergence of the Automotive Industry in Eastern Europe, in C. Von Hirschhausen and J. Bitzer (Eds.) *The Globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe: from Postsocialist Restructuring to International Competitiveness*, pp. 59-94. Cheltenham and Northampton, MA: Edward Elgar.
23. Salerno, M.S., & Carneiro Dias, A.V. (2002). Product Design Modularity, Modular Production, Modular Organization: the Evolution of Modular Concepts, *Actes du GERPISA*, 33: 61-73.
24. Salerno, M. S., Zilbovicius, M., Arbix, G., & Carneiro Dias, A.V. (1998). Changes and Persistences on the Relationship between Assemblers and Suppliers in Brazil, *Actes du GERPISA*, 24: 51-66.
25. Tulder, R., & Ruigrok, W. (1998). International Production Networks in the Auto Industry: Central and Eastern Europe as the Low End of the West European Car Complexes, In J. Zysman & A. Schwartz (Eds.) *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality*, pp. 202-37, University of California International and Area Studies Digital Collection, Research Series.
26. Withford, J., & Enrietti A. (2005). Surviving the Fall of a King: The Regional Institutional Implications of Crisis at Fiat Auto, *International Journal of Urban and Regional Research*, 29(4):771-795
27. Serbia Investment and Export Promotion Agency, www.siepa.gov.rs/
28. Serbian Automotive Cluster, www.acserbia.org.rs/
29. Serbian Business Registers Agency, <http://www.apr.gov.rs/>

UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI TRGOVINE U ŠUMADIJI I POMORAVLJU

Gordana Radosavljević* i Katarina Borisavljević**

Apstrakt: Trgovinski sektor u Republici Srbiji pa i u Šumadiji i Pomoravlju menjao se tokom poslednjih godina pod uticajem različitih faktora. Došlo je do povećanja konkurencije, strani investitori uvode nove maloprodajne formate, a raste i učešće elektronske trgovine. Pored promena na strani ponude javile su se promene i na strani tražnje. Ponašanje potrošača se menja, menjaju se motivi kupovine, menjaju se navike, potrošači su orijentisani prema različitim formatima i sl. Predmet istraživanja u radu je uloga elemenata marketing miksa u unapređenju konkurentnosti maloprodajnih preduzeća u Šumadiji. U cilju povećanja konkurentnosti trgovinska preduzeća koriste različite maloprodajne formate. Cilj istraživanja je utvrđivanje u kojoj meri širina asortimana, cena, kvalitet usluga i lokacija utiču na izbor maloprodajnog formata u Šumadiji.

Ključne reči: maloprodaja, konkurentnost, maloprodajni formati, marketing miks

Uvod

Uvođenjem različitih maloprodajnih formata u poslovanju dolazi do povećanja konkurentnosti trgovinskih preduzeća. U relevantnoj literaturi navode se primeri uspešnog poslovanja i tradicionalnih i savremenih formata maloprodaje u kojima potrošači obavljaju kupovinu. Efikasno upravljanje elementima marketing miksa u prodajnim objektima osnovna je pretpostavka poboljšanja ukupnih performansi trgovinskih preduzeća. S tim u vezi, predmet istraživanja u radu je značaj elemenata marketing miksa u poslovanju trgovinskih preduzeća prilikom izbora maloprodajnih formata. Cilj istraživanja je utvrđivanje u kojoj meri kvalitet, cena, asortiman proizvoda i lokacija utiču na odluku potrošača o izboru maloprodajnog objekta u kojem će obavljati velike ili male kupovine. Predmet posebnog razmatranja u radu je i uticaj sociodemografskih karakteristika potrošača na izbor prodajnog objekta. Osnovna pretpostavka od koje se polazi u radu je uticaj elemenata marketing miksa na stepen konkurentnosti maloprodavaca u Šumadiji. Putem primene multinominalne logističke regresije izvršena je provera validnosti polaznih pretpostavki u radu.

U prvom delu rada ukazuje se na regionalni razvoj trgovine i promene u strukturi tržišnog učešća različitih maloprodajnih formata u Srbiji. U drugom delu rada, razmatra se uloga elemenata marketing miksa u unapređenju konkurentnosti maloprodajnih formata. Treći deo rada posvećen je istraživanju uticaja marketinških elemenata i određenih karakteristika potrošača na njihov izbor prodajnih objekata koji posluju u Šumadiji.

Regionalni aspekti razvoja trgovine u Republici Srbiji

Struktura maloprodaje se značajno promenila poslednjih godina u Republici Srbiji. Maloprodavci se susreću s brojnim izazovima u makroekonomskom i mikroekonomskom

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

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

okruženju. Raste prosečna veličina prodajnih objekata i razvijaju se nove institucije trgovine. Analiza stanja trgovine u Srbiji navedena u Strategiji razvoja trgovine Republike Srbije¹ pokazala je nizak i neujednačen nivo razvijenosti. Razvoj trgovine po regionima uslovljen je različitim ekonomskim potencijalima regiona. Razlike su prisutne i u maloprodajnom okruženju i u navikama potrošača. Trgovina je najrazvijenija na području Grada Beograda, zatim u regionu Vojvodine, dok je znatno slabije razvijena u regionima Centralne Srbije. U svim regionima, pa i u Šumadiji i Pomoravlju, izrazita je dominacija preduzetničkih radnji u odnosu na broj trgovinskih preduzeća.

Okruženje u kojem posluju trgovinska preduzeća karakterišu sve brže i složenije promene, pa se ona kontinuirano suočavaju sa novim izazovima. Tržište karakteriše heterogenost, a faktori koji su uticali na promenu odnosa potrošača prema trgovini i proizvođačima odnose se na sledeće:²

- Socijalne promene koje su imale direktan odraz na očekivanja, ponašanje i percepcije finalnih potrošača;
- Ekonomske promene koje su uticale na nivo platežne tražnje i strukturu zaposlenosti, opredeljujući na taj način i okvire razvoja tržišta i mogućnosti diversifikacije ponude;
- Tehnološke promene koje su za rezultat imale promene u načinu poslovanja trgovinskih preduzeća, načinu pružanja usluga, razvoju novih maloprodajnih formata i sl.

Trgovina, a posebno maloprodaja ima značajan uticaj na tržišne uslove privređivanja u Republici Srbiji, kao i u privlačenju stranih direktnih investicija u sektor trgovine. Trgovinska politika Republike Srbije zasniva se na: integralnoj povezanosti trgovine sa ukupnim privrednim sistemom; slobodnom prometu roba i usluga; efikasnom sprovođenju politike zaštite konkurencije i zaštite potrošača; opredeljenju za modernizaciju i jačanje konkurencije u trgovini uz eliminisanje komercijalnih barijera ulaska na tržište i razvoj trgovinskog preduzetništva. Prema podacima Privredne komore Srbije učešće trgovine u ukupnom broju preduzeća u Republici Srbiji se smanjuje, a učešće zaposlenih se već duži niz godina kreće oko 19%, što je ilustrovano u Tabelama 1 i 2.

Tabela 1 Ukupan broj privrednih društava i učešće trgovine u periodu 2012-2015.

	2012	2013	2014	2015
Ukupan broj privrednih društava u privredi RS	93 369	94 362	93 759	92.842
Broj privrednih društava u trgovini na veliko i malo	33 393	33 341	32 911	31.948
Procentualno učešće (%)	35.76%	35.33%	35,1%	34,4%

Izvor: Privredna komora Srbije (<http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=17&p=2&>)

Ključna opredeljenja Republike Srbije u razvoju trgovine odnose se na sledeće:³

- izgradnju strukture trgovine i trgovinske mreže u funkciji što intenzivnije konkurencije na tržištu Republike Srbije;

¹ Lovreta, S., red. (2009). Strategija razvoja trgovine Republike Srbije, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Ministarstvo trgovine i usluga, Beograd, str.373-376.

² Radosavljević, G., (2002). Informacioni sistem za upravljanje trgovinskim preduzećem, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 43-44.

³ Lovreta, S., Končar, J., Petković, G., (2016). Kanali marketinga, Trgovina i ostali kanali, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, str. 643-646.

- podsticanje internacionalizacije trgovinskih aktivnosti i uklapanja trgovinske mreže u evropske i svetske tokove;
- uvažavanje interesa potrošača, proizvođača i ostalih stejkholdera za odgovarajućim razvojem tržišno usmerene trgovine;
- zaštitu potrošača na tržištu Srbije;
- podržavanje razvoja malih i srednjih trgovinskih preduzeća i ukupnog trgovinskog preduzetništva;
- intenziviranje razvoja elektronske trgovine i ostalih višestrukih kanala marketinga; i
- usaglašavanje pravnih rešenja sa institucionalnim rešenjima tržišta i trgovine u Evropskoj uniji.

Tabela 2 Ukupan broj zaposlenih i učešće trgovine u periodu 2012-2015.

	2012	2013	2014	2015
Broj zaposlenih u privredi RS	1 010 000	991 030	976 061	992 531
Ukupan broj zaposlenih u trgovini na veliko i trgovini na malo	195 235	191 653	189 976	195 621
Procentualno učešće (%)	19,33%	19,34%	19,5%	19,7%

Izvor: Privredna komora Srbije (<http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=17&p=2&>)

Promene u maloprodaji utiču na ponašanje potrošača i privredu u celini. Maloprodaju u Šumadiji i Pomoravlju danas u odnosu na devedesete godine karakteriše povećanje broja trgovinskih centara, poboljšanje ponude robe i trgovinskih marki, a maloprodavci koriste različite promotivne aktivnosti kako bi privukli kupce i povećali prodaju. Kupovina u trgovinskim centrima je postala oblik razonode i zabave jer se na jednom mestu nudi raznovrsna roba, ali i različiti sadržaji u restoranima, bioskopima i dr.

Menjaju se navike potrošača, oni su postali izbirljivi u pogledu izbora maloprodajnog objekta gde će obaviti kupovinu, kako male vrednosti tako i velike. Velike kupovine obavljaju uglavnom u supermarketima, hipermarketima i diskontnim prodavnicama, a male u malim trgovinskim radnjama.

Značajne su i promene u strukturi tržišnog učešća prema vrstama prodavnica. Diskontne prodavnice su vrlo popularni maloprodajni format u vreme krize zbog toga što one nude proizvode sa velikim koeficijentom obrta, u proseku po nižim cenama od onih koje se nude u uobičajenim prodajnim objektima, uz niže troškove poslovanja, ograničen nivo usluga i minimalan broj zaposlenih. U asortimanu diskontne prodavnice znatan deo čine sopstvene trgovinske marke maloprodavaca. U odnosu na ostalu maloprodaju, diskontni maloprodavci zasnivaju svoju konkurentnost na efikasnom lancu nabavke, fokusiranom asortimanu, lancu standardizovanih prodavnica, efikasnoj nabavci, ponudi ograničenih standardizovanih usluga i inovacijama u cilju povećanja efikasnosti u oblasti skladištenja, distribucije i upravljanja prodavnicama.

Hipermarketi su maloprodajni format koji potrošači preferiraju poslednjih godina u segmentu velikih kupovina, jer oni nude širok asortiman proizvoda i usluga po atraktivnim cenama i pružaju potrošačima mogućnost da zadovolje svoje potrebe kupovinom u jednoj prodavnici. Hipermarketi učestalo nude cenovne promocije da bi podstakli prodaju i privukli cenovno osetljive potrošače.

Poslednjih godina u trgovini na malo u Šumadiji i Pomoravlju je došlo do procesa koncentracije odnosno ukрупnjavanja trgovine i smanjenja broja preduzetnika.⁴

Uticaj elemenata marketing miksa na konkurentnost trgovinskih preduzeća

Razvoj maloprodaje odvijao se u uslovima kompleksnog okruženja što je uticalo na strukturne promene u ovom sektoru koje se odnose na sledeće:⁵

- proces koncentracije kapitala, smanjenje broja prodajnih objekata, povećanje prodajne površine, uvođenje novih maloprodajnih formata i sl.
- promenu tržišnog učešća između maloprodajnih formata, odnosno poboljšanje konkurentne pozicije diskontnih objekata.
- promene u poslovanju nespecijalizovanih maloprodavaca koje karakteriše širok asortiman proizvoda i neophodnost korišćenja adekvatne kombinacije elemenata marketing miksa u cilju obezbeđenja satisfakcije i lojalnosti potrošača.

Marketing ima značajnu ulogu u obezbeđenju opstanka, profitabilnosti i rasta trgovinskih preduzeća. Ključne aktivnosti koje obuhvata planiranje marketing strategije odnose se na procenu potreba postojećih i potencijalnih kupaca, upravljanje ponudom proizvoda, politiku cena, razvoj strategije distribucije, politiku promocije i dr.⁶

Potrošači imaju širok izbor prodajnih formata i kanala putem kojih mogu da obave kupovinu. Potrošači kontinuirano prave nove izbore kada su u pitanju izvori kupovine i njihov izbor je povezan sa različitim uslovima ponude kao i sa njihovim trenutnim potrebama. Prilikom izbora kanala prodaje potrošači imaju individualne obrasce donošenja odluka koje je teško utvrditi. Segmentacija potrošača je u sve većoj meri povezana sa socio - demografskim karakteristikama potrošača.⁷ Faktori koji su od velikog značaja u izboru maloprodavca odnose se na elemente maloprodajnog marketing miksa. Tradicionalne prodavnice su jedino mesto gde potrošači mogu da primete i male promene. Veličina, raspored, štandovi i proizvodi koji se nude automatski privlače pažnju potrošača.

Prodajni formati koji se javljaju poslednjih godina su: masovni merčendajzeri, supercentri, skladišni klubovi i drugi savremeni prodajni formati. Formati sa dužom istorijom, kao što su klasične prodavnice, robne kuće, apoteke predstavljaju tradicionalne formate.

Najvažniji trend u maloprodajnoj konkurenciji jeste sve veća konkurencija između tradicionalnih i savremenih prodajnih formata u okviru kategorija proizvoda koje nude i jedni i drugi. Prodavnice istih formata nude veoma slične asortimane proizvoda. Npr. sve robne kuće nude u najvećoj meri odeću i proizvode za kuću, a svi supermarketi nude prehrambene proizvode, kao i proizvode za zdravlje i lepotu. S obzirom da su varijacije proizvoda veoma

⁴ Radosavljević, G., Borisavljević, K., (2014). Opšti pokazatelji stanja i razvoja trgovinske mreže u Šumadiji, Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 205-219

⁵ Toporowski, W., Lademann, R., (2014). The Importance of Assortiment, Pricing and Retail Site Location for Competition in Food Retailing – Results from Marketing Research, Marketing, ZFP Journal of Research and Management 2:131-140

⁶ Goworek, H., McGoldrick, P., (2015). Retail marketing management, Principles and practice, Pearson Education Limited, pp.34-35.

⁷ Sonneck, P., Ott, S.C., (2006). Future trends in Multi-channel Retailing (Krafft M., Mantrala M., (2006), Retailing in the 21 Century, Springer, Berlin.) pp. 176-191

male u okviru jednog prodajnog formata, maloprodajne cene, asortiman i strategije lokacije mogu značajno da se razlikuju¹.

U poslednjih nekoliko godina sve je intenzivniji ulazak supermarketa i hipermarketa, ali i diskontnih prodavnica na teritoriji Šumadije, čime je ugrožena pozicija malih trgovaca, ali istovremeno i povećan stepen konkurentnosti u sektoru trgovine. Potrošači i dalje kupuju u tradicionalnim prodavnicama, tako da se međunarodni maloprodajni lanci sve više orijentišu na primenu višekanalnog pristupa (*multi - channel choices*) i uvođenje tradicionalnih i savremenih formata prodaje.

Savremeni potrošači, prilikom izbora prodajnog objekta, uzimaju u razmatranje više faktora². Prethodna istraživanja su ukazala na značaj pojedinih elemenata marketing miksa u izboru prodajnog objekta. Prema Zulgarnain i dr.³ cena proizvoda u velikoj meri utiče na izbor objekta prilikom kupovine, ali pored toga značajni su i atmosfera i ambijent prodavnice prilikom kupovine. Takođe, nivo prihoda potrošača je jedan od najznačajnijih faktora izbora objekta u oblasti maloprodaje. S tim u vezi, sociodemografske, ekonomske ili psihološke karakteristike potrošača mogu u značajnoj meri da utiču na njihov izbor prodajnog objekta, što je u radu i pokazano.

Na osnovu pregleda literature, u radu se polazi od četiri ključne dimenzije konkurencije u maloprodaji: kvaliteta i cene proizvoda, širine asortimana i prodajne lokacije. Adekvatan odnos kvaliteta i cene proizvoda je značajan preduslov poslovnog uspeha maloprodavaca. Potrebe i zahtevi potrošača predstavljaju polaznu pretpostavku planiranja asortimana u maloprodajnom preduzeću. Lokacija maloprodajnih objekata ima važnu ulogu u povećanju konkurentnosti na tržištu i jedan je od ključnih elemenata njihove strategije nastupa na tržištu. U cilju prilagođavanja tržišnim zahtevima maloprodavci mogu jednostavno da promene strukturu asortimana, politiku cena, promotivni miks, ali je veoma teško promeniti lokaciju.⁴

Istraživanje faktora konkurentnosti maloprodajnih formata na tržištu Šumadije

Polazeći od analize faktora konkurentnosti trgovinskih preduzeća u Šumadiji, predmet istraživanja u radu je značaj elemenata marketing miksa prilikom izbora maloprodajnog formata. Cilj istraživanja je utvrđivanje u kojoj meri kvalitet, cena, asortiman i lokacija utiču na odluku potrošača prilikom izbora određenog maloprodajnog objekta u kojem će obavljati velike ili male kupovine. Posebno se razmatra uticaj sociodemografskih karakteristika potrošača na njihov izbor objekta i maloprodavca. Istraživanje je bazirano na reprezentativnom uzorku potrošača koji kupuju proizvode u tradicionalnim ili savremenim objektima. Terensko istraživanje je realizovano u periodu novembar - decembar 2016. godine, na teritoriji Šumadije, u sledećim gradovima: Kragujevcu, Topoli, Rači i Aranđelovcu. Ukupno je anketirano 109 ispitanika. Korišćenjem statističkih metoda izvršena je obrada i analiza prikupljenih podataka.

1 Fox, J., E., Sethuraman, R., (2006). Retail Competition, (Krafft, M., Mantrala, M., (2006), Retailing in the 21 Century, Springer, Berlin) pp. 193-206

2 Reutterer, T., Teller, C., (2009). Store format choice and shopping trip types, International Journal of Retail and Distribution Management, Vol.37., No.8. pp.695-710.

3 Zulgarnain, H., Zafar, A., Shahzad, M., (2015). Factors that affect the choice of Consumers in selecting Retail Store, for Grocery Shopping, International Journal of Multidisciplinary and Current Research, 3(Nov / Dec): 1167-1172

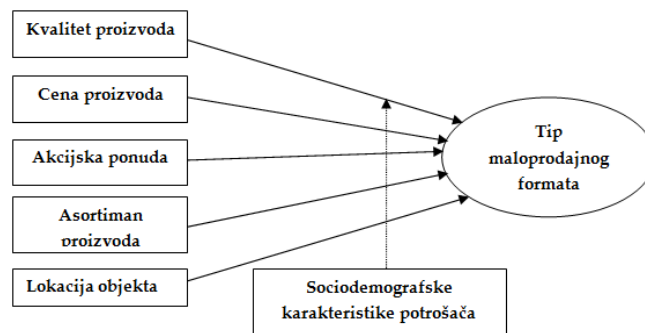
4 Divaries Cosmas Jaravaza & Patience Chitando (2013). The Role of Store Location in Influencing Customers' Store Choice, Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS) 4(3):302-307

Osnovne hipoteze istraživanja, od kojih se polazi u radu, su sledeće:

H₁: Značajan je uticaj elemenata marketing miksa na izbor objekta u kojem će potrošači obavljati velike ili male kupovine.

H₂: Značajan je uticaj sociodemografskih karakteristika potrošača na izbor objekta u kojem će obavljati velike ili male kupovine.

Na osnovu polaznih pretpostavki i postojećih modela iz oblasti trgovine, u radu je predložen model u okviru kojeg se analizira uticaj elemenata marketing miksa i sociodemografskih karakteristika potrošača na njihov izbor prodajnog objekta u kome će obavljati male ili velike kupovine.



Slika 1 Model izbora tradicionalnih ili savremenih maloprodajnih formata

Izvor: Autori

U cilju analize sociodemografskih karakteristika potrošača, u Tabeli 2 su prikazana osnovna obeležja ispitanika (npr. pol, starost, nivo obrazovanja, visina primanja i mesto stanovanja). Veći procenat ispitanika (68%) čine muškarci, najveći broj ispitanika ima visok stepen obrazovanja (43,3%) i ostvaruje mesečna primanja u iznosu od 20000 do 50000 RSD (59,4%).

Tabela 2 Osnovna obeležja ispitanika

	Obeležja ispitanika	N-broj ispitanika	Procentualno učešće
pol	muški	34	32.1%
	ženski	72	67.9%
starost	manje od 30	17	16.0%
	od 31 do 50	55	51.9%
	više od 50	34	32.1%
obrazovanje	srednje	42	39.6%
	više obrazovanje	18	17.0%
	visoko obrazovanje	46	43.4%
primanja	manje od 20000	17	16.0%
	od 20000 do 50000	63	59.4%
	više od 50000	26	24.5%
mesto stanovanja	centar	33	31.1%
	predgrađe	39	36.8%
	naselje u blizini grada	34	32.1%
validan procenat	106	100.0%	
nedostajući podaci	3		
ukupan iznos	109		

Izvor: Autori

Primenom multinominalne logističke regresije, rezultati su potvrdili da su svi elementi u modelu značajni prilikom izbora prodajnog objekta, izuzev pola i godina starosti ispitanika. Naime, pol i broj godina ispitanika ne utiču na izbor prodajnog mesta gde će svakodnevno kupovati proizvode (Tabela 4)

Tabela 3 Analiza uticaja elemenata marketing miksa i sociodemografskih karakteristika potrošača na izbor prodajnog objekta prilikom svakodnevne kupovine

Efekti	-2 logistička verovatnoća reduciranog modela	χ^2	statistička značajnost testa
odsečak	42.923 ^a	.000	.
pol	43.037 ^b	.114	.945
starost	44.463 ^b	1.540	.820
obrazovanje	75.082^b	32.160	.000
primanja	51.456^b	8.534	.074
mesto stanovanja	75.438^b	32.515	.000
cena	78.241^b	35.318	.000
akcijske ponude	86.165^b	43.242	.000
kvalitet	90.433	47.510	.000
asortiman	88.205^b	45.282	.000
lokacija	74.712^b	31.789	.000

zavisna varijabla: formati male kupovine

Izvor: Autori

Prilikom obavljanja velikih kupovina, potrošačima je najbitnija akcijska ponuda koju nude maloprodajni objekti. Interesantan je i podatak da nivo obrazovanja i pol ispitanika utiču na izbor prodajnog objekta (npr. tradicionalne prodavnice, supermarketa ili hipermarketa) kada kupuju veće količine proizvoda (Tabela 5).

Tabela 5 Analiza uticaja elemenata marketing miksa i sociodemografskih karakteristika potrošača na izbor prodajnog objekta prilikom velike kupovine

Efekti	-2 logistička verovatnoća reduciranog modela	χ^2	statistička značajnost testa
odsečak	18.911 ^a	.000	.
pol	26.650^b	7.739	.021
starost	25.846 ^b	6.935	.139
obrazovanje	37.872^b	18.961	.001
primanja	23.648 ^b	4.737	.315
mesto stanovanja	20.541 ^b	1.630	.803
cenavelike kupovine	18.911 ^b	.000	1.000
akcijske ponude velike kupovine	35.086^b	16.175	.013
kvalitet velike kupovine	22.608 ^b	3.697	.883
asortiman velike kupovine	28.721 ^b	9.809	.279
lokacija velike kupovine	25.481 ^b	6.569	.765

zavisna varijabla: formati velike kupovine

Izvor: Autori

Na osnovu analize maloprodajnih formata, većina potrošača (71%) svakodnevno kupuje u tradicionalnim objektima, tj. u prodavnicama u komšiluku (STR prodavnicama) (Tabela 6). Ovaj podatak ukazuje da je i dalje prisutan nizak stepen koncentracije u maloprodaji, i da je trgovina u oblasti Šumadije i dalje usitnjena. Znatno manji procenat ispitanika kupuje u savremenim maloprodajnim objektima (supermarketi, hipermarketi, cash & carry sistemi, diskontne prodavnice i sl.). Međutim, rezultati su pokazali i da znatan procenat ispitanika svakodnevno obavlja kupovinu i u tradicionalnim i u savremenim objektima (14%). To potvrđuje činjenicu da višekanalni pristup (*engl. multichannel approach*) u poslovanju može pozitivno uticati na povećanje konkurentnosti maloprodajnih preduzeća koja posluju u Šumadiji (Tabela 6).

Tabela 6 Izbor maloprodajnih formata potrošača prilikom obavljanja svakodnevne kupovine proizvoda

Tip maloprodajnih formata	N – broj ispitanika	Procenat ispitanika (%)
Tradicionalni formati	71	71.0%
Savremeni formati	15	15.0%
Kombinovan pristup tradicionalnih i savremenih formata	14	14.0%
Nedostajući podaci	9	/
Ukupno	109	100%

Izvor: Autori

U okviru analize elemenata marketing miksa, rezultati multinominalne logističke regresije, su potvrdili da asortiman proizvoda i lokacija objekta u značajnoj meri utiču na odluku potrošača da li će kupovati u tradicionalnim, savremenim ili i u jednim i u drugim objektima. Rezultati istraživanja su drugačiji u situaciji kada potrošači obavljaju velike kupovine, na nedeljnom ili mesečnom nivou (Tabela 7).

Tabela 7 Analiza uticaja elemenata marketing miksa na izbor prodajnog objekta prilikom svakodnevne kupovine

Model	Koeficijenti			t test	statistička značajnost testa
	nestand. koef.		stand. koef.		
	B koef.	stand.greška	Beta		
(Konstanta)	1.216	.544		2.236	.028
cena	-.027	.080	-.036	-.342	.733
akcijske ponude	-.025	.064	-.041	-.386	.700
kvalitet	.122	.085	.167	1.438	.154
asortiman	-.175	.072	-.287	-2.411	.018
lokacija	-.106	.059	-.181	-1.797	.076

zavisna varijabla: formati male kupovine

Izvor: Autori

Prilikom obavljanja velike kupovine (Tabela 8), asortiman proizvoda kojim raspolažu prodavnice, supermarketi ili hipermarketi, je jedini element marketing miksa koji u značajnoj meri utiče na potrošače i njihov izbor tradicionalnih ili savremenih prodajnih objekata.

Većina potrošača (85,1%) obavlja velike kupovine uglavnom u supermarketima i hipermarketima, tj. savremenim maloprodajnim objektima (Tabela 9). Interesantan je i podatak, da je veći procenat ispitanika (oko 15%) koji svakodnevno kupuje proizvode, kako u manjim, tako i većim prodavnicama (npr. hipermarketima). S druge strane, manji je broj onih koji obavljaju velike kupovine (5%) i u jednim i u drugim vrstama objekata.

Tabela 8 Analiza uticaja elemenata marketing miksa na izbor prodajnog objekta prilikom velike kupovine

Efekti	-2 logistička verovatnoća reduciranog modela	χ^2	statistička značajnos t testa
odsečak	42.798 ^a	.000	.
cena velike kupovine	53.557 ^b	10.759	.216
akcijske ponude velike kupovine	53.382	10.584	.102
kvalitet velike kupovine	53.352	10.554	.228
asortiman velike kupovine	60.399	17.601	.024
lokacija velike kupovine	51.329 ^b	8.531	.577

zavisna varijabla: formati velike kupovine

Izvor: Autori

Tabela 9 Izbor maloprodajnih formata potrošača prilikom obavljanja velike kupovine

Tip maloprodajnih formata	N – broj ispitanika	Procenat Ispitanika (%)
Tradicionalni formati	10	9,9
Savremeni formati	86	85,1
Kombinovan pristup tradicionalnih i savremenih formata	5	5
Nedostajući podaci	8	
Ukupno	109	100%

Izvor: Autori

Maloprodajna preduzeća se prilagođavaju savremenim trendovima poslovanja i sve više primenjuju višekanalni pristup u poslovanju, koji podrazumeva zadržavanje i tradicionalnih i uvođenje savremenih formata prodaje. Povećava se broj potrošača koji obavljaju dnevne, nedeljne ili mesečne kupovine, kako u tradicionalnim, tako i u savremenim objektima. Izbor prodajnog objekta prilikom obavljanja malih ili velikih kupovina zavisi od sociodemografskih karakteristika potrošača, ali i drugih faktora, koji mogu biti predmet posebne analize. Rezultati istraživanja u radu su potvrdili da potrošači u Šumadiji i dalje najviše kupuju u klasičnim prodavnicama, dok veće kupovine obavljaju u supermarketima ili hipermarketima.

Zaključak

Na osnovu rezultata istraživanja u radu, može se zaključiti da se konkurentnost trgovinskih preduzeća bazira na višekanalnom (engl. *multichannel*) pristupu u poslovanju. Putem testiranja polaznih pretpostavki u radu, potvrđeno je da elementi marketing miksa preduzeća utiču na izbor maloprodajnih formata. Pri tome, širina asortimana i cena proizvoda utiču na izbor objekta u kojima potrošači kupuju male količine proizvoda, dok akcijske ponude predstavljaju značajan faktor u izboru objekta prilikom obavljanja velike kupovine.

Međutim, u radu se ne analiziraju i druge marketinške dimenzije koje mogu značajno da utiču na povećanje stepena konkurentnosti maloprodajnih objekata, a što može biti preporuka za buduća istraživanja. U analizi poslovanja maloprodajnih objekata potrebno je uzeti u razmatranje i druge faktore, kao na primer: kompetentnost zaposlenih u prodavnicama, supermarketima ili hipermarketima, njihov odnos i način komunikacije sa potrošačima; zatim,

sprovedenje promotivnih aktivnosti i merčendajzinga u objektima; uloga trgovinskih marki u asortimanu proizvoda; proces rešavanja žalbi potrošača u prodajnim objektima i dr. Takođe, predmet posebnog istraživanja može biti i primena *višekanalnog* pristupa u oblasti veleprodaje u cilju unapređenja poslovnih performansi trgovinskih preduzeća u Srbiji.

Doprinos rada se ogleda u složenijoj analizi uticaja elemenata marketing miksa i sociodemografskih karakteristika potrošača na izbor maloprodajnih formata. Naučni doprinos se odnosi na činjenicu da je potvrđen značaj primene višekanalnog pristupa (tradicionalnih i savremenih maloprodajnih formata) u unapređenju konkurentnosti preduzeća u Šumadiji. Praktični doprinos rada se bazira na davanju smernica menadžerima i zaposlenima trgovinskih preduzeća za uvođenje tradicionalnih i savremenih formata prodaje i većeg ulaganja u određene elemente marketing miksa, ali u zavisnosti od ciljnih grupa potrošača i obima kupovine. Može se zaključiti da poslovanje tradicionalnih i savremenih maloprodajnih formata doprinosi ostvarivanju konkurentske prednosti trgovinskih preduzeća, kako u oblasti Šumadije, tako i u drugim oblastima u Srbiji.

Reference

1. Fox, J., E., Sethuraman, R., (2006). Retail Competition, (Krafft, M., Mantrala, M., (2006), Retailing in the 21 Century, Springer, Berlin), pp. 193-206
2. Goworek, H., McGoldrick, P., (2015). *Retail marketing management*, Principles and practice, Pearson Education Limited
3. Jaravaza, D., Chitando, P., (2013). The Role of Store Location in Influencing Customers' Store Choice, *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)*, 4(3): 302-307
4. Lovreta, S., (2009). *Strategija razvoja trgovine Republike Srbije*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Ministarstvo trgovine i usluga, Beograd
5. Lovreta, S., Končar, J., Petković, G., (2016). *Kanali marketinga, Trgovina i ostali kanali*, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet
6. Prvredna komora Srbije (<http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=17&p=2&>)
7. Radosavljević, G., (2002). *Informacioni sistem za upravljanje trgovinskim preduzećem*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
8. Radosavljević, G., Borisavljević, K., (2014). Opšti pokazatelji stanja i razvoja trgovinske mreže u Šumadiji, *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, str. 205-219
9. Reutterer, T., Teller, C., (2009). Store format choice and shopping trip types, *International Journal of retail and Distribution Management*, Vol.37., No.8. pp. 695-710.
10. Sonneck, P., Ott, S.C., (2006). *Future trends in Multi-channel Retailing* (Krafft M., Mantrala M., (2006), *Retailing in the 21 Century*, Springer, Berlin) pp. 176-191
11. Toporowski, W., Lademann, R., (2014). The Importance of Assortment, Pricing and Retail Site Location for Competition in Food Retailing – Results from Marketing Research, *Marketing, ZFP Journal of Research and Management*, 2: 131-140
12. Zulgarain, H., Zafar, A., Shahzad, M., (2015). Factors that affect the choice of Consumers in selecting Retail Store, for Groserly Shopping, *International Journal of Multidisciplinary and Current Research*, 3(Nov / Dec): 1167-1172

PRIMENA *BALANCED SCORECARD* MODELA U PREDUZEĆIMA U ŠUMADIJI

Violeta Domanović*

Apstrakt: Sve intenzivnija konkurencija i potreba da se što efikasnije primeni definisana strategija ključni su razlozi za uvođenje i primenu novog modela poslovnog izveštavanja, koji ide dalje od tradicionalne metrike i podrazumeva izveštavanje o opaženih uzročnicima vrednosti u novoj ekonomiji. U uslovima savremenog poslovnog okruženja, ključni resurs opstanka i razvoja preduzeća u dugom roku jeste nematerijalna imovina preduzeća. Otuda se postavlja pitanje kako meriti efekte korišćenja nematerijalne aktive na finansijske performanse preduzeća u budućnosti. Generalno se veruje da su najbolja merila performansi ona koja su povezana sa poslovnom strategijom i koja nagrađuju ponašanje zaposlenih koje doprinosi poboljšanju poslovnog uspeha preduzeća. Najistaknutiji model upravljanja performansama jeste *Balanced Scorecard* model. Otuda, rad istražuje da li su menadžeri preduzeća u Šumadiji upoznati sa modelom, da li isti primenjuju u preduzeću ili koji su razlozi zašto ne primenjuju model. U radu su najpre dati glavni postulati *Balanced Scorecard* modela, a zatim dat pregled empirijskih istraživanja u svetu i Republici Srbiji o efektima primene modela na ključne determinante poslovnog uspeha preduzeća. Rezultati istraživanja pokazuju da menadžeri preduzeća u Šumadiji, generalno, nisu upoznati sa modelom *Balanced Scorecard* i nisu svesni značaja tog modela, ali da postoji volja i spremnost da se upoznajaju i primenjuju model u budućnosti.

Ključne reči: savremeno poslovno okruženje, savremeni modeli poslovnog izveštavanja, *Balanced Scorecard* model, preduzeća u Šumadiji

Uvod

Upravljanje efikasnošću postaje ključni faktor uspeha preduzeća u savremenom poslovnom okruženju. Birchard (1995, 42) ističe da 80% velikih američkih preduzeća nastoji da promeni svoje sisteme merenja performansi. Osim toga, novoosnovana preduzeća koja se bore za kapital moraju kontinuelno da prilagođavaju svoje metrike. U uslovima savremenog poslovnog okruženja, ključni resurs opstanka i razvoja preduzeća u dugom roku jeste nematerijalna imovina preduzeća (Itami, 1987). Otuda se postavlja pitanje kako meriti efekte korišćenja nematerijalne aktive na finansijske performanse preduzeća u budućnosti.

Upravljanje efikasnošću preduzeća je proces i sastoji se od nekoliko faza: "planiranje ciljnih nivoa performansi, merenje performansi, analiza i izveštavanje o performansama i akcijama njihovog poboljšanja i razvijanje kompenzacionih programa za menadžere i ostale zaposlene" (Krstić and Sekulić, 2007, 47). Merenje performansi i izgradnja sistema nagrađivanja su ključne faze procesa upravljanja performansama. U cilju što boljeg merenja i izvođenja validnih zaključaka o uspešnosti poslovanja preduzeća, neophodno je što bolje definisati i izvršiti pravi izbor merila performansi. Savremeni sistemi merenja performansi uzimaju u obzir ne samo tradicionalna finansijska, već i nefinansijska merila kao prognozere budućih finansijskih performansi.

Sve intenzivnija konkurencija i potreba za što boljom implementacijom definisane strategije dva su ključna razloga za razmatranje novog modela poslovnog izveštavanja, koji ide dalje od

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

tradicionalne metrike i prikuplja informacije o opaženim uzročnicima vrednosti u novoj ekonomiji (Stefanović, Terzić i Bogićević, 2004, 85). Kanadski institut ovlašćenih računovođa (*Canadian Institute of the Chartered Accountants - CICA*) isticao je da su tradicionalna računovodstveno bazirana merila performansi preterano istorijska, da im nedostaje prediktivna moć i da nagrađuju neadekvatno ponašanje zaposlenih. Osim toga, ova merila ne razmatraju intelektualni kapital na adekvatan način (Waterhouse, 1999, 41-48). Sledstveno tome, učinjen je predlog da strategijski orijentisani sistemi merenja performansi treba da mere nefinansijske, kao i finansijske performanse. Slično, u izveštaju Američkog instituta ovlašćenih javnih računovođa (*American Institute of Certified Public Accountants - AICPA*) data je preporuka da menadžeri treba da prate vodeća, nefinansijska merila o ključnim poslovnim procesima kao što su kvalitet proizvoda, ciklus reprodukcije proizvoda, inovacija i zadovoljstvo zaposlenih (AICPA, 1994).

U isto vreme, istraživanje koje je sproveo Institut za upravljačko računovodstvo u SAD pruža podršku za preporuke koje su učinili CICA i AICPA (IMA, 1996). Primera radi, ovo istraživanje pokazuje da je samo 15% ispitanika izjavilo da su njihovi sistemi merenja sasvim dobro podržali poslovne ciljeve menadžmenta, dok je 43% ispitanika rangiralo svoje sisteme merenja kao manje nego adekvatne do siromašne. Na drugoj strani, 60% ispitanika odgovorilo je da su preduzeli "glavni remont" ili su planirali da zamene svoje tekuće sisteme merenja performansi.

Generalno se veruje da su najbolja merila performansi ona koja su povezana sa poslovnom strategijom. Osim toga, merila performansi treba da se fokusiraju i treba da nagrade ono ponašanje koje doprinosi poslovnom uspehu (Kaplan and Norton, 1992, 1996a, 1996b; Atkinson and Epstein, 2000). Dugoročni opstanak jednog preduzeća zavisi od ispunjenja tržišnih zahteva kroz proces kreiranja dugoročne vrednosti. Tradicionalni sistemi merenja performansi podvrgnuti su kritici iz razloga što su usko vezani za finansijske podatke i efikasnost na funkcionalnom nivou tako da često ne uspevaju da obuhvate organizacioni dugoročni poslovni uspeh. Istorijski gledano, poslovni procesi, ili poslovna izvrsnost, u fokusu je procesa kreiranja dugoročne vrednosti. Nasuprot tome, novija istraživanja u literaturi pozivaju na promenu akcenta na "proces inovacije" (Kaplan and Norton, 1996a; Simons, 2000).

Predmet istraživanja u radu je primena *Balanced Scorecard* modela u predećima u Šumadiji. Osnovni cilj je da se ispituju mogućnosti uvođenja i primene *Balanced Scorecard* modela u preduzećima u Šumadiji. Najpre, želi se saznati da li su menadžeri preduzeća u Šumadiji upoznati sa modelom, u kojoj meri su upoznati, da li isti primenjuju u svom poslovanju, kakvi su efekti uvođenja i primene modela na performanse preduzeća i, ukoliko ne primenjuju, koji su razlozi zašto ne koriste dati model.

Polazeći od definisanog predmeta i cilja istraživanja i dosadašnjih originalnih iskustava autora, osnovna naučna hipoteza rada je da su menadžeri preduzeća u Šumadiji nedovoljno upoznati sa modelom, da mali broj menadžera primenjuje model, bilo u potpunosti ili u nekoj delimičnoj formi, i da su to uglavnom menadžeri preduzeća u kojima je došlo do priliva inostranog kapitala.

Da bi se testirala polazna hipoteza, primenjena je kvantitativna i kvalitativna metodologija. Metodima sinteze i dedukcije i na osnovu empirijskih istraživanja različitih autora i originalnih istraživanja autora, u vezi sa efektima primene *Balanced Scorecard* modela, izvršeno je sintetizovanje različitih stavova, na osnovu kojih su izvedeni zaključci o primeni *Balanced Scorecard* modela, generalno, kao i posebno u preduzećima u Šumadiji.

U tom smislu, u radu se, najpre, govori o bazičnim postulatima *Balanced Scorecard* modela. Zatim, daje se pregled empirijskih istraživanja različitih autora u svetu i u Republici Srbiji. Nakon toga, opisana je metodologija istraživanja, objašnjavanjem uzorka istraživanja i načina

merenja performansi. Slede rezultati istraživanja i njihova diskusija. U zaključku je zauzet stav o validnosti polazne hipoteze, čime je u metodološkom smislu, ostvarena veza između predmeta i cilja istraživanja. U nastavku zaključnih razmatranja istaknute su teorijske i praktične implikacije istraživanja, identifikovana uočena ograničenja i predloženi pravci budućih istraživanja.

Bazični postulati *Balanced Scorecard* modela

Kaplan i Norton (1992) uveli su novi model merenja performansi preduzeća, koji pravi balans između kratkoročnih i dugoročnih merila, finansijskih i nefinansijskih, internih i eksternih, merila koja su okrenuta ka prošlosti i merila koja su okrenuta ka budućnosti - *Balanced Scorecard* (BSC) model (u daljem tekstu prev. Usklađena lista rezultata). *Harvard Business Review* nazvao je *Balanced Scorecard* najznačajnijom upravljačkom idejom u proteklih tada 75 godina, a organizacija nazvana *Balanced Scorecard Collaborative* služi kao centralna klirinška kuća za ono što se zove "kretanje Usklađene liste rezultata" (Kaplan and Norton, 1996a, 2000; Nils-Goran, Roy and Wetter, 1999). Posmatrajući veliki broj preduzeća i njihovih poslovnih jedinica može se zaključiti da su rentabilnost, tržišno učešće, zadovoljstvo kupaca i proizvodna efikasnost često u negativnoj korelaciji. Merenje performansi nije nimalo lak zadatak. Ovo iz razloga što je, najpre, pojam performanse multidimenzionalan i kompleksan i izbor merila performansi je često arbitraran i teško je dokazati da je jedno merilo bolje od drugih.

Bazična premisa Usklađene liste rezultata je jednostavna. Finansijska merila su, i uvek će biti, značajna, ali se moraju dopuniti sa drugim indikatorima koji predviđaju budući finansijski uspeh. Usklađena lista rezultata se može definisati kao prošireni računovodstveni izveštaj koji ocenjuje i meri poslovni uspeh preduzeća iz četiri bazične perspektive: finansije, kupci, interni poslovni procesi i učenje i razvoj. Četiri perspektive Usklađene liste rezultata omogućiće preduzećima da beleže finansijske rezultate i istovremeno nadgledaju proces izgradnje sposobnosti koje su neophodne za sticanje "intelektualnog kapitala" ili "nevidljive aktive", a što je od posebnog značaja za budući rast i obezbeđenje oštrije konkurencije.

Za razliku od tradicionalnog sistema merenja efikasnosti, koji polazi od finansijske kontrole kao suštine, Usklađena lista rezultata počinje sa organizacionom vizijom i strategijom. Nastojanje je da se vizija i strategija prevedu u merila efikasnosti, koja se mogu slediti i iskoristiti za merenje uspeha u procesu njihove implementacije. Ovo se postiže na taj način što se najpre određuju ciljevi i merila u svakoj od četiri međusobno povezane perspektive: finansijske, kupaca, internih poslovnih procesa i učenja i razvoja zaposlenih.

Koncept Usklađene liste rezultata evoluirao je od sistema merenja efikasnosti, organizacionog modela, operativnog sistema do novog sistema strategijskog upravljanja preduzećem. Zagovornici modela odavno su predložili primenu nefinansijskih merila iz tri dodatne perspektive (kupaca, internih poslovnih procesa i učenja i inovacije) kako bi se dopunila tradicionalna finansijska metrika. U procesu inovacije, menadžeri identifikuju nove kupce, nova tržišta i nove potrebe postojećih i novih kupaca. Sa sve intenzivnijom konkurencijom, tekuća tehnologija i veštine zaposlenih veoma brzo zastarevaju ili postaju neadekvatne za održavanje koraka sa promenljivim potrebama kupaca. Sledstveno tome, menadžeri nastavljaju da investiraju u obuku zaposlenih tražeći istovremeno neku napredniju tehnologiju. Zagovornici modela Usklađene liste rezultata predložili su da se perspektiva inovacije i učenja može iskoristiti za nadgledanje procesa kreiranja dugoročne vrednosti.

Osnovni postulati Usklađene liste rezultata mogu se sumirati kao u Tabeli 1.

U praksi se primenjuju različiti tipovi Usklađenih lista: strategijske (koje su napred opisane), liste ciljeva različitih interesnih grupa (*stakeholder scorecard*) i karta ključnih indikatora funkcionisanja preduzeća (*key performance indicator scorecard* - KPI).

Lista ciljeva različitih interesnih grupa identifikuje glavne konstituente preduzeća - akcionare, kupce i zaposlene - i često druge konstituente kao što su dobavljači i zajednica. Ova lista definiše ciljeve svih ovih različitih konstituenata (*stakeholders*) i razvija odgovarajuću listu merila i ciljeva, ali ne govori o tome kako se realizuju svi ti ciljevi.

Tabela 1 Osnovni postulati Usklađene liste rezultata

Postulati	Lista rezultata
Postulat 1	Usklađena lista rezultata rezultat je kolizije između težnje da se izgradi dugoročna konkurentna sposobnost i zadrži istorijsko-troškovni računovodstveni model.
Postulat 2	Usklađena lista rezultata dopunjuje finansijska merila prošlih performansi sa merilima koja prouzrokuju buduće performanse i poslovni uspeh preduzeća.
Postulat 3	Kroz serije uzročno-posledičnih odnosa koji su uključeni u koncept Usklađene liste rezultata, dugoročne konkurentne sposobnosti u krajnjem bivaju prevedene u superiorne finansijske performanse.
Postulat 4	Naglasak na uzroku i posledici u konstruisanju Usklađene liste rezultata uvodi dinamičko sistemsko mišljenje.

Izvor: Nørreklit, 2003.

Karte ključnih indikatora funkcionisanja preduzeća identifikuju ključne indikatore efikasnosti preduzeća. Pristup Upravljanje ukupnim kvalitetom i njegove varijante poput različitih nagrada za upravljanje kvalitetom - *The Malcolm Baldrige and European Foundation for Quality Management* (EFQM) - generiraju mnoga merila u cilju nadgledanja internih procesa. Na ovaj način, raznovrsni indikatori omogućavaju pojedincima i timovima da definišu šta moraju činiti dobro kako bi doprineli ciljevima viših nivoa. Međutim, veza sa strategijom je nejasna i ova karta dovešće do lokalnih, ali ne i do globalnih ili strategijskih poboljšanja.

Usklađena lista rezultata ne treba da bude samo kolekcija finansijskih i nefinansijskih merila, organizovanih u tri ili četiri perspektive. Najbolja Usklađena lista rezultata odražava strategiju organizacije. Dobar test je da li se strategija može shvatiti gledajući samo u ovu kartu ili mapu strategije. Mnoga preduzeća ne polože ovaj test, posebno ona koje kreiraju liste ciljeva ili ključnih indikatora funkcionisanja preduzeća. Strategijske karte rezultata zajedno sa grafičkim prezentacijama na mapama strategija obezbeđuju logičan i razumljiv način da se opiše strategija. One jasno komuniciraju željene rezultate preduzeća i hipoteze o tome kako se ovi rezultati mogu ostvariti. Primera radi, ukoliko preduzeće želi da poboljša isporuku na vreme, tada će se povećati zadovoljstvo kupaca, što znači da će kupci kupovati veću količinu proizvoda, a što će se odraziti na finansijske performanse preduzeća, kao što su prihod od prodaje, kao pretpostavke veće stope rentabilnosti preduzeća. Ove karte rezultata omogućavaju svim organizacionim jedinicama i zaposlenima da razumeju strategiju i identifikuju kako mogu doprineti realizaciji strategije.

Empirijska istraživanja primene *Balanced Scorecard* modela

Istraživačka i konsultantska organizacija Kaplana i Nortona, *The Balanced Scorecard Collaborative*, sproveda je *on line* istraživanje u vezi uvođenja i primene modela Usklađene liste rezultata. Iznenaduje činjenica da čak ni u SAD, kao kolevci koncepta Usklađene liste rezultata, isti nije široko rasprostranjen. Naime, od 500 ispitanika, 250 su se izjasnila da su uveli koncept

Usklađene liste rezultata u preduzeće. Međutim, 125 ispitanika je izjavilo da je suviše rano pričati o efektima uvođenja i primene modela na performanse preduzeća. Od preostalih 125 ispitanika, 19 je izjavilo da je ostvarilo značajno bolje rezultate, 80 da je uvidelo neki progres i 26 da ima ograničene ili nimalo bolje rezultate (De Waal, 2003, 33).

Speckbacher, Bischof and Pfeiffer (2003, 369) uradili su deskriptivnu analizu primene modela Usklađene liste rezultata u zemljama nemačkog govornog područja. Autori ističu da je većina preduzeća prvi put došla u kontakt sa modelom Usklađene liste rezultata između 1996. i 1999. Nekoliko preduzeća započelo je projekte Usklađene liste rezultata 1996. i 1997, ali po prvi put Usklađene liste rezultata su uvedene u većini preduzeća između 1998. i 2000. Interesantno, jedno preduzeće u oblasti hemije razvilo je i implementiralo Usklađenu listu rezultata u 1993. Pored veličine preduzeća (ovde posmatrano preko broja zaposlenih radnika), postoje i druge moguće kontekstualne varijable koje mogu uticati na dizajn i efektivnost i efikasnost sistema merenja performansi.

Što se tiče svrha i očekivanih koristi od primene Usklađene liste rezultata, rezultati studije ukazuju da u zemljama nemačkog govornog područja najveća očekivana korist ogleda se u povezivanju strateških zadataka sa realno preduzetim akcijama. Osim toga, ističu se i sledeće koristi (Speckbacher, Bischof and Pfeiffer, 2003, 376):

- poboljšanje rezultata preduzeća u dugom roku,
- uzimanje u obzir i nefinansijskih uzročnika performansi i održavanje sistema upravljanja zasnovanog na vrednosti za akcionare.

Interesantno, nijedno preduzeće nije izabralo odgovore "bolje razumevanje interesnih grupa" i "povećanje ulaganja u nematerijalnu aktivu". U praksi, Usklađena lista rezultata uglavnom se koristi kao instrument za povećanje finansijskih performansi u okviru koncepta vrednosti za akcionare.

Što se tiče nemačkih preduzeća, smatra se da je Usklađena lista rezultata kompatibilnija sa tradicionalnim nemačkim sistemom korporativnog upravljanja orijentisanog na interesne grupe, nego sa striktnim konceptima upravljanja zasnovanim na vrednosti za akcionare. Zapravo, uzimanje u obzir interesnih grupa u Usklađenoj listi rezultata nije daleko od realnosti i to nije izvan tradicionalnog shvatanja orijentisanog na interesne grupe koje je zastupljeno u Nemačkoj i Austriji. U ovim zemljama, velika preduzeća model Usklađene liste rezultata primarno vide kao sredstvo za povećanje upravljanja vrednošću za akcionare, a ne kao sredstvo za bolju orijentaciju na interesne grupe (Speckbacher, Bischof and Pfeiffer, 2003, 376-377).

Speckbacher, Bischof and Pfeiffer (2003, 380) ističu da je u nekoliko preduzeća napor za uvođenje Usklađene liste rezultata isuviše veliki ili je očekivana korist isuviše neizvesna. Pet preduzeća navelo je druge razloge. Interesantno, jedno preduzeće odbija koncept Usklađene liste rezultata zbog problema koji nastaju pri agregiranju kvalitativnih merila iz različitih divizionu na korporativnom nivou. Glavni kontrolor ovog preduzeća smatra da problem agregiranja različitih divizionu (sa različitim tržištima, raznovrsnim procesima proizvodnje i strukturama kupaca) u podgrupe i grupe na korporativnom nivou gotovo neizbežno dovodi do čisto finansijskih merila. Sličnu izjavu dao je i menadžer poslovne jedinice koji tvrdi da je ubeđen u vrednost pristupa Usklađene liste rezultata, ali priznaje da Usklađena lista rezultata na nivou preduzeća u celini nema nikakav smisao zato što agregiranje diversifikovanih područja ne produkuje interesantne informacije.

Usklađena lista rezultata je doživela uspeh i pobudila široko interesovanje i u nordijskim zemljama. Kald and Nilson (2000, 124) su sprovedi jedno istraživanje o merenju performansi u nordijskim zemljama i navode da je 27% ispitanika već implementiralo Usklađenu listu rezultata

u Švedskoj. Ukoliko se uključe i preduzeća koja su očekivala da u naredne dve godine uvedu ovaj koncept, udeo se povećava na 61%. Imajući u vidu činjenicu da je Usklađena lista rezultata uvedena 1992, ovi i rezultati sličnih studija pokazuju da je Usklađena lista rezultata ekstremno rapidno i efikasno proširena inovacija upravljačkog računovodstva i strategijskog menadžmenta. Uspeh pri uvođenju ove američke inovacije može se delom pripisati načinu na koji se ova ideja komunicira u Švedskoj. Malmi (2001) ispituje primenu modela Usklađene liste rezultata u finskim preduzećima. Zaključuje da su izbalansirani sistemi merenja performansi već široko u upotrebi u velikim preduzećima i njihovim poslovnim jedinicama lociranim u Finskoj. Od ukupnog broja ispitanika, 31% je ukazao da ima takav jedan sistem, a 30% je već jedan implementirao (Malmi, 2001, 207-208). Sve intervjuisane osobe imaju pozitivan stav prema modelu Usklađene liste rezultata. Kako je uvek teško dobiti kritičke komentare od onih koji su lično odgovorni za usvajanje novih inovacija, od ispitanika se zahtevalo da odrede šta se to promenilo nakon uvođenja modela Usklađene liste rezultata. Menadžer velikog proizvodnog preduzeća izjavio je da su se logistika, pouzdanost isporuke i promet skladišta znatno poboljšali (Malmi, 2001, 213). Kvantifikovane promene su, ipak, bile retke. Iako je većina ispitanika bila u mogućnosti da identifikuje promene, izgleda da je u većini preduzeća model Usklađene liste rezultata kreiran u nadi da će menadžeri iskoristiti potencijal takvog modela. Nažalost, mali broj preduzeća je analizirao efekte i relativno kratko iskustvo sa primenom modela u preduzećima u Finskoj onemogućava bogatiju analizu mogućeg uticaja različitih karakteristika preduzeća ili tipa primene na korisnost modela Usklađene liste rezultata (Malmi, 2001, 213).

Stemsrudhagen (2004) analizira primenu modela Usklađene liste rezultata u Norveškoj. Generalno je zaključak da treba istaći nominalističke strukture sistema merenja performansi; koje uključuju mnogo merila koja se koriste u sistemima Usklađene liste rezultata, bez obzira da li su preduzeća implementirala takav sistem ili ne; dimenzije nominalističkih struktura veoma liče na dimenzije koje su predložili autori koncepta Usklađene liste rezultata i može se interpretirati klaster analiza kako bi se pokazalo da je primena sistema merenja performansi i njihovih inherentnih merila primarno pitanje menadžerske kulture (Stemsrudhagen, 2004, 19).

Domanović (2010) istražuje stepen primene modela Usklađene liste rezultata u preduzećima u Republici Srbiji. Zaključuje da je vrlo mali broj preduzeća upoznat sa modelom Usklađenom listom rezultata i da je veoma mali broj preduzeća primenio model delimično. Zaključak je da su menadžeri preduzeća u kojima je došlo do priliva stranog kapitala više upoznati sa modelom Usklađene liste rezultata i da kontrolišu ili finansijski menadžeri izrađuju Usklađene liste rezultata i mape strategije za potrebe vlasnika inostranog kapitala. Ovo iz razloga što imaju potrebu da kvartalno, polugodišnje ili na godišnjem nivou podnose izveštaje ino vlasnicima, sa definisanim ciljnim vrednostima performansi iz različitih perspektiva (finansije, kupci, interni poslovni procesi, učenje i razvoj zaposlenih), ostvarenim vrednostima performansi, devijacijama i određivanjem odgovornih lica za pojedine parametre, na osnovu čega će se odrediti sistemi kompenzacija menadžera i zaposlenih i utvrditi ciljne vrednosti različitih parametara za budući period. Kasnije, Domanović (2013) ispituje efektivnost primene modela Usklađene liste rezultata u savremenom poslovnom okruženju i zaključuje da mnogi faktori utiču na efektivnost primene modela u preduzećima: podrška top menadžmenta, obuka zaposlenih, učešće zaposlenih, povezanost performansi sa nagradama. U Republici Srbiji, nije dovoljno razvijena svest menadžera o značaju uvođenja i primene modela Usklađene liste rezultata, te se pored visokih troškova uvođenja i primene modela, nerazvijena svest menadžera smatra ograničavajućim faktorom primene modela Usklađene liste rezultata.

Todorović, Kaličanin i Nojković (2015, 53) ističu da nešto manje od 1/5 analiziranih preduzeća primenjuje model Usklađene liste rezultata, kao i da uvođenje i primena modela

zavise od veličine, nivoa internacionalizacije i profitabilnosti preduzeća. Domanović (2016, 153-167) istražuje mogućnosti integrisanja modela Usklađene liste rezultata i modela Upravljanja zasnovanog na aktivnostima i zaključuje da, uprkos mogućim problemima i ograničenjima, odgovarajuća integrisana i sinergijska primena odnosnih menadžerskih inovacija omogućava bolju implementaciju definisane strategije i unapređenje efikasnosti preduzeća u dugom roku.

Metod istraživanja

Uzorak

U cilju testiranja polazne hipoteze, prikupljeni su podaci iz primarnih izvora, u periodu od 3 meseca: od početka septembra do kraja novembra 2016. Podaci su prikupljeni putem e-mail-a, telefonskog razgovora ili ličnog kontakta. U razgovoru sa menadžerima data su relevantna pojašnjenja samog modela, kao i pojašnjenja pojedinih pitanja. Istraživanjem su obuhvaćena preduzeća na području Šumadije, na teritoriji grada Kragujevca, Arandjelovca, Topole, Gornjeg Milanovca, Rače i Batočine. Preduzeća su raznovrsna posmatrano prema delatnosti, veličini i tipu vlasništva. Distribuiran je 31 upitnik, vraćeno je i popunjeno 30 upitnika, tako da je stopa responzivnosti 97%. Nakon preliminarne obrade upitnika, a ukoliko je, po mišljenju autora, bilo nelogičnih iskaza, autor je lično proverio tačnost pojedinih iskaza, po osnovu čega je kasnije izveo validne zaključke.

Klasifikacija preduzeća koja su bila predmet istraživanja prema delatnosti data je u Tabeli 2, prema veličini u Tabeli 3 i prema tipu vlasništva u Tabeli 4. Posmatrano prema delatnosti, 16 preduzeća bavi se proizvodnjom, 4 preduzeća bave se trgovinom, 3 preduzeća su u oblasti turizma i ugostiteljstva (1 je turistička agencija, a 2 su hoteli), 2 banke, 1 uslužno preduzeće u oblasti građevinarstva, 1 preduzeće je holding kompanija, 1 se bavi uslugom preuzimanja i zbrinjavanja otpada i 2 preduzeća se bave otkupom voća.

Tabela 2 Klasifikacija preduzeća u kojima je sprovedeno istraživanje prema delatnosti

Delatnost	Broj anketiranih preduzeća	% struktura
Proizvodnja	16	53,3
Trgovina	4	13,3
Turizam i ugostiteljstvo	3	10
Banke	2	6,7
Uslužno preduzeće u oblasti građevinarstva	1	3,3
Delatnost holding kompanija	1	3,3
Preuzimanje i zbrinjavanje otpada	1	3,3
Otkup voća	2	6,7
Ukupno	30	100

Izvor: Autor

Posmatrano prema veličini prema Zakonu o računovodstvu Republike Srbije iz 2013, 1 preduzeće je mikro, 18 preduzeća pripadaju grupi malih preduzeća, 6 preduzeća su srednje veličine, a 5 spadaju u grupu velikih preduzeća.

Posmatrano prema vlasništvu kapitala, 25 preduzeća su u domaćem vlasništvu, a 5 preduzeća su u inostranom vlasništvu.

U cilju izvođenja relevantnih i validnih zaključaka, izvršena je kvantitativna i kvalitativna analiza podataka. Odgovori ispitanika tabelarno su predstavljeni. Izračunato je relativno učešće

ispitanika u konkretnim odgovorima, date su sumarne ocene ispitanika po pojedinima iskazima i izračunate prosečne ocene.

Tabela 3 Klasifikacija preduzeća u kojima je sprovedeno istraživanje prema veličini

Veličina	Broj anketiranih preduzeća	% struktura
Mikro	1	3,3
Mala	18	60
Srednja	6	20
Velika	5	16,7
Ukupno	30	100

Izvor: Autor

Tabela 4 Klasifikacija preduzeća u kojima je sprovedeno istraživanje prema vlasništvu kapitala

Tip vlasništva kapitala	Broj anketiranih preduzeća	% struktura
Domaće	25	83
Inostrano	5	17
Ukupno	30	100

Izvor: Autor

Merila

Korišćena je petostepena Likertova skala, koja ukazuje na stepen slaganja menadžera sa iznetim stavovima. Ispitanici su mogli da zaokruže jedan od ponudjenih odgovora od 1 - uopšte se ne slažem, do 5 - u potpunosti se slažem. Osim toga, bilo je i ponudjenih odgovora na pojedina pitanja, tako su ispitanici mogli da zaokruže tačan odgovor.

Pored opštih informacija o preduzeću u pogledu delatnosti, veličine i tipa vlasništva, upitnik je strukturiran u tri dela. Prvi deo odnosi se na stavove menadžera prema uvođenju modela Usklađene liste rezultata. Menadžeri su mogli da se izjasne po pitanju da li su upoznati sa modelom Usklađene liste rezultata, da li je model Usklađene liste rezultata uveden u preduzeće, da li se model primenjuje u potpunosti ili delimično, da li je sistem podsticaja zaposlenih kompatibilan sa modelom Usklađene liste rezultata u smislu da podsticaji menadžera zavise od ostvarenih performansi prezentiranih u Usklađenoj listi rezultata i da li po njihovom mišljenju ima potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata.

Drugi deo upitnika odnosi se na performanse preduzeća nakon uvođenja Usklađene liste rezultata. Ovaj deo upitnika popunjavali su menadžeri onih preduzeća u kojima je delimično ili u potpunosti uveden model Usklađene liste rezultata. Menadžeri su na osnovu znanja, iskustva i intuicije ocenjivali performanse preduzeća nakon uvođenja modela Usklađene liste rezultata.

Treći deo upitnika popunjavali su menadžeri preduzeća u kojima nije uveden model Usklađene liste rezultata i to bilo u potpunosti ili delimično. Od menadžera se zahtevalo da ocene ponudjene razloge zašto nije uveden model Usklađene liste rezultata.

Konačno, u poslednjem delu upitnika zahtevalo se da ispitanici zaokruže svoj pol, godine radnog staža, poziciju u preduzeću (generalni direktor, srednji menadžer, operativni menadžer), nivo obrazovanja i godine starosti. U svakom preduzeću upitnik je popunjavao samo jedan menadžer tako da je ukupan broj ispitanika 30. S obzirom da je nakon analize popunjenih i vraćenih upitnika utvrđeno da je u jednom upitniku bilo kontradiktornih odgovora u smislu da je menadžer potpuno upoznat sa modelom Usklađene liste rezultata i da je isti uveden u preduzeće, ali u isto vreme menadžer je i popunio i deo koji se odnosi na razloge zašto model

nije uveden u preduzeće, stoga isti upitnik nije dalje razmatran. Dakle, za analizu i diskusiju rezultata obradjeno je 29 upitnika.

Rezultati i diskusija

Tabele 5-9 prikazuju strukturu ispitanika prema polu, godinama radnog staža, poziciji u preduzeću, nivou obrazovanja i godinama starosti. Zaključuje se da je 59% ispitanika muškog, a 41% ženskog pola. Najveći broj ispitanika ima od 26 do 35 godina starosti i od 11 do 15 godina radnog staža. Osim toga, najveći broj ispitanika je na poziciji srednjeg i operativnog menadžera i ima završen fakultet.

Tabela 5 Polna struktura ispitanika

Pol	Broj ispitanika	% struktura
Muški	17	59
Ženski	12	41
Ukupno	29	100

Izvor: Autor

Tabela 6 Struktura ispitanika prema godinama radnog staža

Godina radnog staža	Broj ispitanika	% struktura
Do 2 godine	2	7,4
3-5 godina	1	3,7
6-10 godina	3	11,1
11-15 godina	9	33,3
16-25 godina	6	22,2
Preko 25 godina	6	22,2
Ukupno	27	100

Napomena: S obzirom da dva ispitanika nisu zaokružila odgovor na ovo pitanje, broj ispitanika za ovo pitanje 27.

Izvor: Autor

Tabela 7 Struktura ispitanika prema poziciji ispitanika u preduzeću

Pozicija	Broj ispitanika	% struktura
Generalni direktor	7	24,1
Srednji menadžer	8	27,6
Operativni menadžer	8	27,6
Izvršilac	6	20,7
Ukupno	29	100

Izvor: Autor

Tabela 8 Struktura ispitanika prema nivou obrazovanja

Nivo obrazovanja	Broj ispitanika	% struktura
Završen fakultet	25	89,3
Završena viša škola	3	10,7
Završena srednja škola	/	/
Ukupno	28	100

Napomena: S obzirom da jedan ispitanik nije zokružio odgovor na ovo pitanje, broj ispitanika za ovo pitanje 28.

Izvor: Autor

U Tabeli 10 prikazan je broj ispitanika koji je upoznat i koji nije upoznat sa modelom Usklađene liste rezultata. Svi ispitanici koji su na ovo pitanje: Upoznat sam sa konceptom

Usklađene liste rezultata odgovorili sa 1 - uopšte se ne slažem i 2 - uglavnom se ne slažem, svrstani su u grupu ispitanika koji nisu upoznati sa modelom Usklađene liste rezultata. Ispitanici koji su ocenili ovo pitanje sa 3 - delimično se slažem, 4 - uglavnom se slažem i 5 - u potpuno se slažem svrstani su u grupu ispitanika koji su upoznati sa modelom Usklađene liste rezultata.

Tabela 9 Starosna struktura ispitanika

Godine starosti	Broj ispitanika	% struktura
18-25	/	/
26-35	10	35
36-45	7	24
46-55	9	31
Više od 55 godina	3	10
Ukupno	29	100

Izvor: Autor

Tabela 10 Broj ispitanika koji je upoznat sa modelom Usklađene liste rezultata

Izjave	Broj ispitanika	Relativno učešće
Upoznat sam sa modelom Usklađene liste rezultata	8	28
Nisam upoznat sa modelom Usklađene liste rezultata	21	72
Ukupno	29	100

Izvor: Autor

Na osnovu Tabele 10 zaključuje se da veći procenat ispitanika nije upoznat sa modelom Usklađene liste rezultata, što je u skladu sa polaznim stavom autora. Naime, polazna hipoteza bila je da menadžeri u preduzećima u Šumadiji nisu upoznati sa modelom Usklađene liste rezultata.

Tabela 11 prikazuje strukturu ispitanika u zavisnosti od toga da li je model uveden u preduzeće i da li je model primenjen bilo u potpunosti ili delimično. Ovde je sumiran broj ispitanika koji su se izjasnili da model primenjuju u potpunosti ili delimično. Pitanje je ocenjeno preko Likertove skale iz razloga što model može biti uveden delimično ili potpuno. Model Usklađene liste rezultata može biti tipa 1 (sadrži samo strategijska merila/zadatke, grupisanih u perspektive), tipa 2 (tip 1 i uključuje lance uzroka i posledica) i tipa 3 (tip 2 i planovi akcija/ciljne vrednosti, povezano sa podsticajima zaposlenih, pre svega menadžera). Svi ispitanici koji su zaokružili ocenu 1 - uopšte se ne slažem i ocenu 2 - uglavnom se ne slažem svrstani su u grupu ispitanika koji nisu uveli model u preduzeće, a ispitanici koji su dali ocene 3 - delimično se slažem, 4 - uglavnom se slažem i 5 - potpuno se slažem svrstani su u grupu ispitanika koji su uveli model Usklađene liste rezultata.

Tabela 11 Struktura ispitanika u zavisnosti od primene modela

Izjave	Broj ispitanika	Relativno učešće
Model Usklađene liste rezultata je uveden u naše preduzeće	6	21
Model Usklađene liste rezultata nije uveden u naše preduzeće	23	79
Ukupno	29	100

Izvor: Autor

Tabela 11 prikazuje da je manje relativno učešće ispitanika koji su uveli i primenili model bilo delimično ili u potpunosti. Model se uglavnom primenjuje delimično, a samo 2 menadžera

su se izjasnili da model primenjuju u potpunosti. Preduzeća koja primenjuju model Usklađene liste rezultata uglavnom su pod uplivom stranog kapitala. Ovo je u skladu sa polaznim stavovima autora. Na osnovu Tabele 10 i Tabele 11 zaključuje se da je veći broj ispitanika upoznat sa modelom Usklađene liste rezultata od broja ispitanika koji su se izjasnili da model primenjuju bilo delimično ili u potpunosti. Ovo iz razloga što ima ispitanika koji su menjali poslove i sa modelom Usklađene liste rezultata upoznali su se ranije u prethodnom poslu, ili su prisustvovali seminarima na kojima je bilo reči o modelu Usklađene liste rezultata, ali isti nije još uvek uveden u preduzeće u kojem su oni angažovani i to niti u potpunosti ni delimično.

Od posebnog značaja je i pitanje kakav je stav menadžera prema potrebi uvođenja i primene modela Usklađene liste rezultata. Tabela 12 pokazuje ocenjeni stav menadžera prema potrebi za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata. Odgovori ispitanika koji su ovo pitanje: Nema potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata ocenili ocenom 1 - uopšte se ne slažem i ocenom 2 - uglavnom se ne slažem, svrstani su u grupu ispitanika koji smatraju da ima potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata. Odgovori ispitanika koji su odgovorili sa 3 - delimično se slažem, 4 - uglavnom se slažem i 5 - potpuno se slažem svrstani su u grupu ispitanika koji smatraju da nema potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata.

Tabela 12 Struktura ispitanika prema potrebi za primenom modela Usklađene liste rezultata

Izjave	Broj ispitanika	Relativno učešće
Ima potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata	8	28
Nema potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata	21	72
Ukupno	29	100

Izvor: Autor

Tabela 12 prikazuje da većina ispitanika smatra da nema potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata. Ovo je razumljivo s obzirom na činjenicu da najveći broj ispitanika čine menadžeri malih preduzeća, koji smatraju da, s obzirom na visoke troškove uvođenja i primene modela, nije ekonomski opravdano primenjivati takav jedan model u oceni performansi preduzeća. Broj ispitanika koji smatraju da ima potrebe za uvođenjem modela ne odgovara broju ispitanika koji su uveli model Usklađene liste rezultata. Takva konstatacija je razumljiva, s obzirom da je moguće da menadžeri, koji još uvek nisu uveli model Usklađene liste rezultata smatraju da ipak ima potrebe da u budućnosti uvedu i primenjuju model Usklađene liste rezultata.

U Tabeli 13 predstavljeni su stavovi ispitanika u vezi sa performansama preduzeća nakon uvođenja i primene Usklađene liste rezultata bilo u potpunosti ili delimično. Date su sumarne ocene ispitanika po pojedinim performansama i izračunate prosečne ocene. Generalno, sve prosečne ocene su iznad 3, što znači da su ispitanici delimično i uglavnom saglasni u vezi sa iznetim stavovima po pojedinim performansama. Menadžeri koji su primenili model Usklađene liste rezultata uglavnom su zadovoljni sa efektima primene modela na performanse preduzeća. Najbolje ocenjene performanse su da model Usklađene liste rezultata obezbeđuje bolje razumevanje interesnih grupa, pojašnjava i obezbeđuje da zaposleni bolje razumeju strategiju preduzeća, povećava zadovoljstvo vlasnika akcionara i obezbeđuje proširenje baze kupaca.

U Tabeli 14 dati su razlozi zašto nije uveden model Usklađene liste rezultata, sa sumarnim ocenama ispitanika po pojedinim razlozima i izračunatom prosečnom ocenom za svaki razlog. U obzir su uzeti samo stavovi menadžera koji nisu uveli model bilo u potpunosti ili delimično.

Rezultati pokazuju da ispitanici smatraju da nije razvijena svest menadžera o značaju modela (4,09), da su visoki troškovi uvođenja i primene modela (4,04), kao i da su drugi komparabilni modeli već u primeni (prosečna ocena 4).

Tabela 13 Performanse preduzeća nakon uvođenja Usklađene liste rezultata

Performanse preduzeća	1	2	3	4	5	Ukupno	Prosečna ocena
Rast/stabilnost prihoda je veći nego pre uvođenja	/	1	2	2	1	6	3,50
Smanjenje troškova je veće	/	/	3	2	1	6	3,67
Rast/stabilnost profita je veći nego pre uvođenja	/	/	3	2	1	6	3,67
Produktivnost je veća	/	/	2	4		6	3,67
Stopa prinosa na ukupnu aktivu je veća	/	/	4	1	1	6	3,50
Stopa prinosa na kapital je veća	/	/	4	1	1	6	3,50
Tržišno učešće je veće	/	/	3	3	/	6	3,50
Konkurentska pozicija je bolja	/	/	3	2	1	6	3,67
Kvalitet proizvoda/usluga je bolji	/	/	3	2	1	6	3,67
Baza kupaca je proširena	/	1	1	2	2	6	3,83
Povećava se satisfakcija zaposlenih	/	1	2	1	2	6	3,67
Razvoj novih proizvoda/usluga je bolji	/	2	1	2	1	6	3,33
Povećava se zadovoljstvo vlasnika akcionara	/	/	2	3	1	6	3,83
Pojašnjava i obezbeđuje da zaposleni bolje razumeju strategiju preduzeća	/	/	1	5	/	6	3,83
Obezbeđuje povećanje ulaganja u nematerijalnu aktivu	/	1	1	4	/	6	3,50
Obezbeđuje bolje razumevanje interesnih grupa (stakeholders)	/	/	1	5	/	6	3,83

Napomena: U ovom delu isključeni su upitnici u kojima nije popunjen drugi deo, tj. u kojima nije uveden model Usklađene liste rezultata bilo delimično ili u potpunosti.

Izvor: Autor

Tabela 14 Razlozi zašto nije uveden model Usklađene liste rezultata

Razlozi zašto nije uveden model Usklađene liste rezultata	1	2	3	4	5	Ukupno	Prosečne ocene
Nije razvijena svest menadžera o značaju modela	/	2	5	5	11	23	4,09
Zahteva dosta napora, ali ne donosi značajne koristi	2	7	7	4	3	23	2,96
Relevantni podaci nisu dostupni	2	6	9	4	2	23	2,91
Drugi komparabilni modeli su već u primeni	/	2	5	7	9	23	4
Visoki su troškovi uvođenja i primene modela	/	3	4	5	11	23	4,04

Napomena: U ovom delu uključeni su samo odgovori ispitanika koji nisu uveli model Usklađene liste rezultata, bilo delimično ili u potpunosti.

Izvor: Autor

Zaključak

Najistaknutiji model upravljanja performansama u savremenom poslovnom okruženju je model Usklađene liste rezultata. Uvođenje i primena modela Usklađene liste rezultata zavisi od razvijene svesti menadžera o značaju istog, od spremnosti menadžera da upozna i implementira novine u procesu donošenja upravljačkih odluka, od ekonomske snage preduzeća, tipa vlasništva kapitala i drugih kontrolabilnih i nekontrolabilnih faktora.

Iznenaduje činjenica da čak ni u SAD, kao kolevci koncepta Usklađene liste rezultata, isti nije široko rasprostranjen. U zemljama nemačkog govornog područja, model doprinosi poboljšanju rezultata preduzeća u dugom roku i podržava sistem upravljanja zasnovanog na

vrednosti za akcionare. Interesantno, nijedan ispitanik nije se izjasnio da model Usklađene liste rezultata doprinosi boljem razumevanju interesnih grupa i povećanju ulaganja u nematerijalnu aktivu. Osim toga, ispitanici smatraju da je napor za uvođenje modela isuviše veliki, a očekivana korist isuviše neizvesna.

U nordijskim zemljama, Usklađena lista rezultata je ekstremno rapidno i efikasno proširena inovacija upravljačkog računovodstva i strategijskog menadžmenta. Uspeh pri uvođenju ove američke inovacije može se delom pripisati načinu na koji se ova ideja komunicira zaposlenima. U Finskoj, primena modela doprinosi poboljšanju logistike, pouzdanosti isporuke i prometu skladišta. Nažalost, mali broj preduzeća je analizirao efekte i relativno kratko iskustvo sa primenom modela u preduzećima u Finskoj onemogućava bogatiju analizu mogućeg uticaja različitih karakteristika preduzeća ili tipa primene na korisnost modela Usklađene liste rezultata. U Norveškoj, pokazalo se da je primena sistema merenja performansi primarno pitanje menadžerske kulture.

U Republici Srbiji, mali broj preduzeća je uveo i primenio model Usklađene liste rezultata. Doslednu primenu modela imaju ona preduzeća koja su pod uplivom inostranog kapitala i koja su primorana da inostranim vlasnicima podnose izveštaje o poslovanju u skladu sa najnovijim trendovima u oblasti merenja i upravljanja efikasnošću preduzeća (Domanović, 2010). Domanović (2010) ističe da menadžment ispitivanih preduzeća nije baš najbolje upoznat sa suštinom modela, tako da u budućnosti treba poraditi na popularizaciji istog među privrednicima. Ekonomski efekti uvođenja i primene istog u onim preduzećima koja su to dosledno učinila su vidljivi: sistematičnije se gleda na parametre efikasnosti, jer se ranije oslanjalo samo na intuiciju menadžera, za nivo poslovnih jedinica omogućava poređenje troškova i realizaciju strategije, a za pojedinca olakšava rad; ukazuje na neke eventualne pretnje procesa u preduzeću, nezadovoljstvo zaposlenih i omogućava preduzimanje korektivnih mera, dok varijabilni deo plata zaposlenih, pre svega menadžera, delimično zavisi i od ispunjenja plana.

Rezultati sprovedenog istraživanja pokazuju da veći procenat ispitanika nije upoznat sa modelom Usklađene liste rezultata, što je u skladu sa polaznim stavom autora. Naime, polazna hipoteza bila je da menadžeri u preduzećima u Šumadiji nisu upoznati sa modelom Usklađene liste rezultata. Manji je broj ispitanika koji su uveli i primenili model bilo delimično ili u potpunosti. Model Usklađene liste rezultata u preduzećima u Šumadiji primenjen je uglavnom delimično. Preduzeća koja primenjuju model Usklađene liste rezultata uglavnom su pod uplivom stranog kapitala. Ovo je u skladu sa polaznim stavom autora. Većina ispitanika smatra da nema potrebe za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata. Ovo je razumljivo s obzirom na činjenicu da najveći broj ispitanika čine menadžeri malih preduzeća, koji smatraju da, s obzirom na visoke troškove uvođenja i primene modela, nije ekonomski opravdano primenjivati takav jedan model u oceni performansi preduzeća. Broj ispitanika koji smatraju da ima potrebe za uvođenjem modela ne odgovara broju ispitanika koji su uveli model Usklađene liste rezultata. Takva konstatacija je razumljiva, s obzirom da je moguće da menadžeri, koji još uvek nisu uveli model Usklađene liste rezultata, smatraju da ipak ima potrebe da u budućnosti uvedu i primenjuju model Usklađene liste rezultata. Osim toga, u razgovoru sa ispitanicima data su odgovarajuća pojašnjenja mogućnosti i ograničenja primene modela Usklađene liste rezultata, tako da su i ispitanici, koji nisu bili upoznati u dovoljnoj meri sa modelom ili nisu uveli model u preduzeće, smatrali da ipak ima potrebe za uvođenjem modela Usklađene liste rezultata.

Menadžeri koji su primenili model Usklađene liste rezultata uglavnom su zadovoljni sa efektima primene modela na performanse preduzeća. Najbolje ocenjene performanse su da

model Usklađene liste rezultatata obezbeđuje bolje razumevanje interesnih grupa, pojašnjava i obezbeđuje da zaposleni bolje razumeju strategiju preduzeća, povećava zadovoljstvo vlasnika akcionara i obezbeđuje proširenje baze kupaca. Rezultati pokazuju da ispitanici, koji nisu uveli model Usklađene liste rezultata, smatraju da nije u dovoljnoj meri razvijena svest menadžera o značaju modela, da su visoki troškovi uvođenja i primene modela, kao i da su drugi komparabilni modeli već u primeni.

Naučni doprinos istraživanja ogleda se u obogaćivanju domaće literature iz oblasti upravljanja performansama preduzeća. U Republici Srbiji, relativno je malo empirijskih istraživanja novijeg datuma na datu temu, te stoga rezultati istraživanja doprinose popularizaciji modela Usklađene liste rezultata među menadžerima preduzeća u Šumadiji. Očekuje se da će istraživanje pobuditi interes i svest menadžera za uvođenjem i primenom modela Usklađene liste rezultata, bilo u potpunosti, ili delimično.

Značajno je, svakako, ukazati na sledeća ograničenja sprovedenog istraživanja. Prvo, u radu je razmatran samo model Usklađene liste rezultata, kao savremeni model upravljanja performansama. Poznato je da u literaturi iz oblasti poslovne ekonomije i menadžmenta postoje i drugi integrativni i holistički modeli. Drugo, anketirana su samo preduzeća na području Šumadije, a ne i cele Republike Srbije. Treće, kod anketnog istraživanja uvek se postavlja pitanje objektivnosti odgovora ispitanika. Četvrto, nije izvršena statistička obrada podataka uz računarsku podršku statističkog programa SPSS (*Statistical Package for Social Science*).

Imajući u vidu definisana ograničenja, moguće je definisati buduće pravce istraživanja: prvo, produbiti istraživanje sa drugim menadžerskim inovacijama u oblasti upravljanja performansama preduzeća; drugo, povećati uzorak sa preduzećima iz drugih regiona Republike Srbije i treće, dobijene podatke statistički obraditi uz računarsku podršku statističkog programa SPSS (*Statistical Package for Social Science*).

Reference

1. American Institute of Certified Public Accountants. (1994). Improving business reporting - a customer focus. New York: AICPA.
2. Atkinson, A., & Epstein, M. (2000). Measure for measure. *CMA Magazine*, 74(7), 22-28.
3. Birchard, B. (1995). Making it count. *CFO: The Magazine for Senior Financial Executives*, 11 (10), 42-51.
4. De Waal, A. A. (2003). The future of the balanced scorecard: an interview with Professor Dr Robert S. Kaplan. *Measuring Business Excellence*, 7(1), 30-35.
5. Domanović, V. (2010). Balanced Scorecard - mogućnosti i efekti primene. Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
6. Domanović, V. (2013). Efektivnost sistema merenja performansi u uslovima savremenog poslovnog okruženja. *Ekonomski horizonti*, 15(1), 31-44.
7. Domanović, V. (2016). Efekti integrisane primene Usklađene liste rezultata i Upravljanja zasnovanog na aktivnostima na strategiju i efikasnost preduzeća. *Ekonomski horizonti*, 18(2), 153-167.
8. Institute of Management Accountants (IMA) (1996). Are corporate America's financial measurements outdated? NJ: IMA, Montvale.
9. Itami, H. (1987). Mobilizing invisible assets. Cambridge: Harvard University Press.
10. Kald, M. and Nilson, F. (2000). Performance measurement at Nordic companies. *European Management Journal*, 18(1), 113-127.

11. Kaplan, R. and Norton, D. (1992). The balanced scorecard - measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 70(1), 71-79.
12. Kaplan, R. S. and Norton, D. (1996a). *Translating strategy into action: the balanced scorecard*. Boston: Harvard Business School Press.
13. Kaplan, R. S. and Norton, D. (1996b). Using the balanced scorecard as a strategic management system. *Harvard Business Review*, January-February, 75-85.
14. Kaplan, R. S., & Norton, D. (2000). *The strategy focused organization*. Boston: Harvard Business School Press.
15. Krstić, B. i Sekulić, V. (2007). *Upravljanje performansama preduzeća*. Niš, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
16. Malmi, T. (2001). Balanced scorecards in Finnish companies: a research note. *Management Accounting Research*, 12(2), 207-220.
17. Nils-Goran, O., Roy, J., & Wetter, M. (1999). *Performance drivers: a practical guide to using the balanced scorecard*. New York: John Wiley.
18. Nørreklit, H. (2003). The balanced scorecard: what is the score? A rethorical analysis of the Balanced Scorecard. *Accounting, Organizations and Society*, 28(6), 591-619.
19. Simons, R. (2000). *Performance measurement and control systems for implementing strategy*. NJ: Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
20. Speckbacher, G., Bischof, J., & Pfeiffer, T. (2003). A descriptive analysis on the implementation of balanced scorecards in german-speaking countries. *Management Accounting Research*, 14(4), 361-388.
21. Stefanović, R., Terzić, V. i Bogičević, J. (2004). *Poslovno izveštavanje: segment korporativnog upravljanja*. U: Babić, V. (Red.). *Korporativno upravljanje u uslovima tranzicije* (str. 71-96). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
22. Stemsrudhagen, I. J. (2004). *The structure of balanced scorecards: empirical evidence from norwegian manufacturing industry*. Working Paper No. 24/03, Institute for research in economics and business administration BERGEN, June. https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/165606/A24_03.pdf?sequence=1
23. Todorović, M., Kaličanin, Đ. i Nojković, A. (2015). *Prakse merenja performansi u preduzećima u Republici Srbiji*. *Ekonomski horizonti*, 17(1), 45-59.
24. Waterhouse, J. M. (1999). *Reporting practices: measuring up*. *CA Magazine*, March, 41-48.

UTICAJ MEĐUNARODNIH AKVIZICIJA NA PROMENU KORPORATIVNIH KULTURA - EMPIRIJSKA ANALIZA PREUZETIH PREDUZEĆA NA PODRUČJU ŠUMADIJE

Sladana Savović*

Apstrakt: Rad se bavi istraživanjem uticaja međunarodnih akvizicija na promenu korporativnih kultura preuzetih preduzeća. Osnovni cilj istraživanja je saglavanje da li postoje razlike u stepenu promene korporativnih kultura između analiziranih preduzeća. Analizirano je tri preduzeća na području Šumadije koja su bila predmet međunarodnih akvizicija. Zemlje preduzeća kupca su Norveška, Italija i Nemačka. Rezultati istraživanja pokazuju da postoji statistički značajna razlika u stepenu promena korporativnih kultura analiziranih preduzeća. Najveći stepen promene korporativne kulture uočava se kod preduzeća koje je preuzeto od strane norveške kompanije. Reč je o preduzeću koje je pre preuzimanja bilo u državnom vlasništvu sa korporativnom kulturom koja nije doprinosila ostvarivanju izazovnih ciljeva.

Ključne reči: međunarodne akvizicije, korporativna kultura, kulturološke razlike, preuzeta preduzeća

Uvod

Proučavanja kulturoloških izazova kod merđžera i akvizicija (M&A) javljaju se ranih 1980-tih godina sa fokusom na analiziranje uticaja razlika u korporativnim kulturama preduzeća kod domaćih transakcija, pre svega u SAD (Marks, 1982; Buono et al., 1985; Buono and Bowditch, 1989). Nakon intenziviranja evropskih međunarodnih transakcija M&A, pored proučavanja razlika u korporativnim kulturama, fokus istraživanja pomera se ka proučavanju uticaja razlika u nacionalnim kulturama preduzeća iz različitih zemalja na uspeh akvizicija. U novije vreme, međunarodne akvizicije se intenziviraju u ekonomijama u tranziciji, što ukazuje na potrebu proučavanja kulturoloških izazova i u ovim zemljama.

Kulturološki izazovi predstavljaju značajno istraživačko područje u oblasti M&A iz razloga što razlike u korporativnim i nacionalnim kulturama preduzeća mogu biti izvor određenih integracionih problema. Veliki broj preduzeća koja vrše preuzimanja nema jasnu strategiju kako da se integrišu sa kulturološki različitim organizacijama, što može biti uzrok visoke stope neuspeha ovih transakcija. Fanlner i Cambell (2003) ističu da razlike u pogledu korporativnih kultura i praksi menadžmenta dva preduzeća predstavlja potencijalni izvor konflikta koji može dovesti do neiskorišćavanja prednosti integrisanja. Do sukoba kultura dolazi kada zaposleni uoče postojanje razlika u načinu rada, stilu komuniciranja, autoritetu, timskom radu, smatrajući pri tome svoj način superiornijim od drugog (Marks and Mirvis, 1986). Pitanja kulturoloških izazova mogu biti posebno složena kod međunarodnih akvizicija koje uključuju ne samo dve različite korporativne kulture, već i dve različite nacionalne kulture.

Imajući u vidu činjenicu da u Republici Srbiji procesi akvizicija postaju aktuelni tek u novije vreme, navedena problematika nije dovoljno istražena, što ukazuje na postojanje relevantnog istraživačkog gega. Fokus ove studije biće međunarodne akvizicije izvršene na području

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

Šumadije. Predmet istraživanja u radu je analiza uticaja međunarodnih akvizicija na promenu korporativnih kultura. Osnovni istraživački cilj ove studije je sagledati da li je nakon međunarodnih akvizicija došlo do promena korporativnih kultura analiziranih preduzeća. Dodatni istraživački cilj je sagledati da li postoje razlike u stepenu promena korporativnih kultura između analiziranih preduzeća. Shodno postavljenim ciljevima istraživanja, u radu se polazi od sledećih istraživačkih hipoteza. Osnovna hipoteza: Nakon međunarodnih akvizicija dolazi do promene korporativnih kultura preuzetih preduzeća. Izvedena istraživačka hipoteza glasi: postoje statistički značajne razlike u stepenu promena korporativnih kultura preuzetih preduzeća. Shodno prirodi problematike, postavljenim ciljevima i hipotezama, u radu je korišćena kvalitativna i kvantitativna metodologija. U radu su najpre data teorijska razmatranja vezana za kulturološke izazove. Zatim je predstavljena istraživačka metodologija, opisivanjem uzorka, načina merenja promena korporativnih kultura i primenjenih statističkih metoda. U nastavku slede rezultati, kao i diskusija rezultata. Na kraju, istaknuta su neminovna ograničenja studije i date sugestije za buduća istraživanja.

Pregled literature

Kultura, kako na nacionalnom, tako i na korporativnom nivou, predstavlja kompleksan fenomen koji značajno utiče na verovanja, praksu, sisteme i procedure zaposlenih u kompaniji. Korporativna kultura se može definisati kao sistem vrednosti, normi, navika, pretpostavki i stavova manifestovanih kroz simbole koje dele članovi organizacije (Janićijević, 2011), a reflektuje zajedničku percepciju svakodnevnih običaja i generalno determiniše "način na koji se stvari rade unutar organizacije" (Cartwright and Cooper, 1996; Weber, 1996). Sastoji od društveno stečenih vrednosti koje članovi preduzeća koriste kao okvirnu referencu za procenjivanje i analiziranje sopstvenog ponašanja, kao i ponašanja drugih. Reč je o vrednostima, verovanjima i znanjima stečenim kroz socijalne interakcije koje služe za definisanje i predviđanje prihvatljivog organizacionog ponašanja (Elsass and Veiga, 1994). Appalbaum i ostali (2000) naglašavaju da korporativna kultura „predstavlja obrazac osnovnih pretpostavki koje je data grupa formulisala, otkrila ili razvila u postupku učenja kako se suočavati sa problemima eksterne adaptacije i interne integracije, a koji se pokazao dovoljno validnim da se može preneti novim članovima organizacije kao ispravan način posmatranja, razmišljanja i osećanja u vezi s ovom problemima“ (Appalbaum et al., 2000, 651). Važno je istaći da se preduzeća sastoje od brojnih grupa pojedinaca i da svako od njih ima lični jedinstveni identitet u pogledu kulture. Drugim rečima, greška bi bila sugerisati da preduzeće ima jednu kulturu: umesto toga, korporativna kultura se može definisati kao mreža integrisanih subkultura.

Menadžment stlovi predstavljaju deo korporativne kulture i mogu se razlikovati od preduzeća do preduzeća. Menadžment grupe mogu imati veoma različitu sklonost ka riziku, tako da politike i procedure koje bi jednoj menadžment grupi izgledale nesmotrene i ekstremno rizične, za drugu grupu bi bile opravdane. Isto tako, top menadžeri mogu imati različiti pristup u donošenju odluka – dok se neki timovi menadžera skoro uvek oslanjaju na zajednički ili intuitivni osećaj, drugi naglašavaju formalizovane sisteme strategijskog planiranja, istraživanja tržišta i različite naučne tehnike menadžmenta. Osim toga, mogu postojati razlike i u pogledu željenog nivoa fleksibilnosti. Dok jedne grupe menadžera mogu preferirati slobodnu, neformalnu kontrolu i otvorene kanale komuniciranja, druge mogu naglašavati veću operativnu kontrolu, strukturirane kanale komuniciranja i pridržavanje dobro definisanih opisa poslova. Slično tome, mogu postojati značajne razlike i u pogledu participacije, odnosno stepena u kome menadžeri ohrabruju podređene da participiraju u procesu donošenja odluka (Datta, 1991).

Razlike u menadžment stilu mogu proizvesti situaciju koju karakteriše neizvesnost u pogledu stila ili kulture koja će dominirati. Generalno posmatrano, menadžment preduzeća-kupca najčešće nameće svoj stil upravljanja, što može dovesti do toga da menadžment preuzetog preduzeća izgubi svoj identitet. Razlike u pogledu korporativnih kultura i praksi menadžmenta dva preduzeća potencijalni je izvor konflikta koji može dovesti do neiskorišćavanja prednosti integrisanja (Savović, 2012). Veliki broj studija naglašavao je negativne efekte razlika u korporativnim kulturama na post-akvizicione performanse preduzeća, kao posledica konflikata (Chatterjee et al., 1992; Datta, 1991; Weber and Camerer, 2003). Međutim, određene studije naglašavaju pozitivan uticaj, isitičući da kada top menadžment timovi dva preduzeća poseduju različite sposobnosti i veštine, slabosti jednog menadžment tima mogu biti neutralisane jakim stranama drugog tima, što će dovesti do pozitivnih efekata na performanse preduzeća (Krishnan et al., 1997). U međunarodnom kontekstu razlike u nacionalnim i korporativnim kulturama mogu biti od značaja za unapređenje post-akvizicionih performansi. Objašnjenje se zasniva na resursnom pristupu, odnosno činjenici da kulturološke razlike doprinose razvoju baze znanja (Savović, 2016). Međunarodne akvizicije povećavaju verovatnoću da preduzeće-kupac i preuzeto preduzeće imaju različitu bazu znanja i otuda veći potencijal da izvrše transfer znanja i ostvare neophodne sinergije (Sarala, 2010).

Različite teorije i modeli objašnjavaju ulogu kulture kod M&A, ukazujući da ishodi preuzimanja mogu biti objašnjeni ne samo putem strukturalne i organizacione usklađenosti, već i putem usklađenosti u pogledu kulture. Teorija akulturacije – usklađivanja kultura pružila je značajan okvir proučavanju uloge kulture kod M&A. U antropološkom smislu, akulturacija se definiše kao promene u dva kulturološka sistema koje nastaju kao rezultat difuzije kulturoloških elemenata u oba pravca (Berry, 2005). Autori koji proučavaju M&A slažu se da proces akulturacije nastaje i tokom preuzimanja preduzeća i uključuje kombinaciju različitih korporativnih kultura ili nametanje jedne kulture drugoj (Nahavandi and Malekzadeh, 1988; Elsass and Veiga, 1994; Larsson and Lubatkin, 2001). Nahavandi i Malekzadeh (1988) definišu akulturaciju kao način na koji se dve grupe prilagođavaju jedna drugoj ili rešavaju konflikt koji se javlja. Elsass i Veiga (1994) proces akulturacije opisuju kao dinamičnu interakciju između suprotstavljenih snaga (želja grupe da zadrži svoj kulturološki identitet) i organizacione integracije (potrebe da kulturološki različite grupe rade zajedno). Larsson i Lubatkin (2001) akulturaciju posmatraju kao ishod kooperativnog procesa pomoću koga verovanja, pretpostavke i vrednosti dveju prethodno nezavisnih grupa zaposlenih zajednički determinišu kulturu. Akulturacija smanjuje rezistentnost putem razvijanja zajedničkog jezika, zajedničkih stavova i vrednosti koje promovišu zajedničke interese. Ukoliko postoji mnogo kulturoloških sukoba između kompanija, znači da je proces akulturacije loše izveden.

Nahavandi i Malekzadeh (1988) proučavaju proces akulturacije u okviru postakvizicione integracije, fokusirajući se na promene u pogledu kulture nakon preuzimanja, kako kod preduzeća koje je izvršilo preuzimanje, tako i kod preuzetog preduzeća. Ovi autori razvijaju konceptualni model procesa akulturacije koji se sastoji od četiri pristupa: integracija (proces koji je karakterističan po strukturalnom izjednačavanju dveju kultura i koji čuva identitet obe organizacije), asimilacija (unilateralan proces u kome je preuzeto preduzeće spremno da se odrekne svoje kulture i identiteta i prilagodi se kulturi preduzeća koje je izvršilo preuzimanje), odvajanje (gde se zahtevaju minimalne promene kod preduzeća koje vrši preuzimanje i preuzetog preduzeća i obezbeđuje da obe kulture ostanu potpuno odvojene) i dekulturacija (proces u kome preuzeto preduzeće gubi svoj kulturološki identitet, ali odbija da se prilagodi kulturi preduzeća koje je izvršilo preuzimanje).

Prema Larsson-u (1993) postoje tri različita pristupa u integrisanju iz perspektive preduzeća koje vrši preuzimanje. Najčešće se govori o tzv. tvrdom ("hard") i mekom ("soft")

pristupu. U prvom slučaju preduzeće koje vrši preuzimanje nameće svoju kulturu i praksu preuzetom preduzeću. Ukoliko preduzeće bira soft pristup integraciji, onda nastoji da interveniše što je moguće manje, zadržavanjem integriteta drugog preduzeća, nadajući se da će na taj način kod zaposlenih izazvati osećanje zahvalnosti za takav tretman, koji će zauzvrat postepeno izražavati spremnost za kooperaciju. Pored ova dva pristupa Larisson uvodi i treći koji naziva pristup podrške koji je usmeren ka pozitivnoj interakciji obe kulture.

Ukoliko se obe organizacije slažu u pogledu načina kombinovanja kultura, tada različite korporativne kulture mogu postati kompatibilne tokom postakvizicionog procesa integracije. Ako preduzeće koje vrši preuzimanje želi da nametne svoju kulturu, a preuzeto preduzeće je spremno da se odrekne svog kulturološkog identiteta i prihvati novi, tada inicijalne razlike u pogledu kultura neće neophodno voditi integracionim problemima. Nasuprot tome, razlike u preferiranom modelu kombinovanja kultura može ugroziti postakvizicioni proces.

Metod

Uzorak

U cilju testiranja istraživačkih hipoteza podaci su prikupljeni su iz primarnih izvora. Istraživanje je usmereno ka preuzetim preduzećima koja su bila predmet međunarodnih akvizicija i koja su preuzeta tokom desetogodišnjeg perioda (2002-2011). Pre implementacije istraživanja, neophodno je bilo obezbediti odobrenje menadžementa preduzeća. U tom cilju oni su bili kontaktirani email-om i /ili telefonom i informisani o ciljevima istraživanja. Prosleđeno im je i propratno pismo u kome je detaljnije objašnjena svrha istraživanja i naglašeno je da se upitnik popunjava anonimno, bez navođenja imena ispitanika. Kada je obezbeđena anonimnost, ispitanici pokazuju manju bojazan i u manjem stepenu prilagođavaju svoje odgovore. Karakteristike preduzeća u kojima je sprovedeno istraživanje prikazane su u Tabeli 1.

Tabela 1 Pregled preduzeća u kojima je sprovedeno istraživanje

Preduzeće	Delatnost	Godina preuzimanja	Zemlja preduzeća kupca	Veličina preduzeća	Ukupni broj zaposlenih	Broj anketiranih zaposlenih
Preduzeće A	Proizvodnja mašina za obradu metala	2006	Norveška	Srednje	84	10
Preduzeće B	Proizvodnja ostalih delova i dodatne opreme za motorna vozila	2011	Italija	Malo	29	20
Preduzeće C	Prerada mleka i proizvodnja sireva	2011	Nemačka	Srednje	101	23

Analiza podataka sprovedena je korišćenjem statističkog softverskog paketa za društvene nauke (*Statistical Package Social Sciences - SPSS v. 20,0*). Pouzdanost merne skale merena je *Cronbach's Alpha* koeficijentom. Testiranje normalnosti distribucije varijabli istraživanja izvršeno je pomoću *Shapiro-Wilk* test-a koji je relevantan za uzroke manje od 50 isitanika. Za testiranje istraživačke hipoteze, odnosno za utvrđivanje značajnosti razlike između subuzoraka korišćeni su *Kruskal Wallis Test test*.

Merila

Za merenje promena korporativnih kultura, korišćena su merila koje su razvili Chatterjee i ostali (1992). Ispitanicima su postavljana pitanja o promeni korporativne kulture u odnosu na situaciju pre preuzimanja preduzeća. Osim pet dimenzija, koje su razvili Chatterjee i ostali (1992), a koje uključuju: inovativnost, kontakt sa top menadžmetnom, autonomiju i donošenje odluka, nagrađivanje i poboljšanje performansi, postavljeno je još jedno dodatno pitanje koje se odnosilo na procenu da li je došlo do promena u pravilima ponašanja i sistemu vrednosti preduzeća i u kom stepenu. Koceptualizacija kulture usvojena u ovoj studiji posmatra kompanije kao specifične kulturološke konfiguracije ugrađene u nacionalni kontekst, tako da sistem vrednosti kompanije reflektuje delom i određene vrednosti nacionalne kulture (Dauber, 2012).

Korišćena je petostepena Likertova skala, koja ukazuje na stepen slaganja menadžera sa iznetim stavovima. Ispitanicima su na raspolaganju stajali odgovori od 1 - *uopšte se ne slažem* do 5 - *u potpunosti se slažem*.

Rezultati

Preliminarne analize

Pouzdanost merne skale merena je *Cronbach's Alpha* koeficijentom. Merenjem pouzdanosti se procenjuje stepen u kome su varijable konzistentne sa onim što treba da mere. Vrednost *Cronbach's Alpha* koeficijenta je 0,972, što znači da varijable putem kojih je merena promena korporativne kulture poseduju visok nivo interne konzistentnosti, imajući u vidu da su prihvatljive vrednosti ovog koeficijenta iznad 0,7.

Shapiro-Wilk test je predviđen za uzorke od 50 i manje ispitanika. Normalnost se potvrđuje statistički neznačajnim (slučajnim) odstupanjem od normalnosti, odnosno ukoliko je vrednost $p > 0.05$. Rezultati testa ukazuju na statistički značajno odstupanje testirane raspodele od normalne, kao što je predstavljeno Tabelom 2. Ovo je razlog zbog koga će za testiranje statističke značajnosti razlike između subuzoraka biti korišćen neparametarski test (Kruskal Wallis test).

Tabela 2 Testiranje normalnosti distribucije varijabli istraživanja

	<i>Shapiro-Wilk</i>		
	<i>Statistic</i>	<i>df</i>	<i>Sig.</i>
Nakon preuzimanja došlo do promena u pravilima ponašanja i sistemu vrednosti u preduzeću	,789	44	,000
Nakon preuzimanja preduzeća došlo do promena u načinima nagrađivanja i stimulisanja zaposlenih	,852	44	,000
Nakon preuzimanja došlo je do promena u načinu ophođenja menadžera prema zaposlenima	,896	44	,001
Nakon preuzimanja došlo do promena u stavu preduzeća prema inovativnosti i kreativnosti	,877	44	,000
Nakon preuzimanja došlo je do promena u stepenu u kome se utiče na zaposlene kako bi poboljšali svoje performanse	,906	44	,002
Nakon preuzimanja došlo do promena u stepenu u kome menadžeri pružaju mogućnost zaposlenima da učestvuju u donošenju odluka	,907	44	,002

Izvor: Autor

Promena korporativnih kultura nakon međunarodnih akvizicija - analiza preuzetih preduzeća

Promena korporativne kulture preduzeća A nakon akvizicije

Međunarodnu akviziciju preduzeća A izvršila je 2006. godine norveška kompanija koja se bavi proizvodnjom delova za brodove i naftne platforme. Akvizicija je predstavljala sastavni deo procesa privatizacije preduzeća A. U trenutku privatizacije preduzeće A nije imalo nikakvih iskustava u proizvodnji opreme za brodove. Međutim, transferom znanja i iskustva u proizvodnji ove opreme omogućena je samostalna proizvodnja i direktna isporuka proizvoda brodogradilištima širom sveta. Preduzeće izvozi celokupnu proizvodnju delova za brodove, naftne platforme i mašine.

Podaci prikazani u Tabeli 3 predstavljaju vrednosti dobijene na bazi procena zaposlenih o promeni korporativne kulture u preduzeću A. Zaposleni procenjuju da je nakon preuzimanja korporativna kultura značajnije promenjen. Najmanji nivo promena uočavaju u pogledu promene stepena u kome menadžeri pružaju mogućnost zaposlenima da učestvuju u donošenju odluka (AS=3,60), kao i u pogledu promena u stavu preduzeća prema inovativnosti i kreativnosti (AS=3,90). Najveći nivo promena uočavaju u promenama pravila ponašanja i sistemu vrednost preduzeća (AS=4,20), kao i u pogledu promena u načinima nagrađivanja i stimulisanja zaposlenih (AS=4,20).

Tabela 3 Stepenn promena korporativne kulture preduzeća A nakon akvizicije

	Min	Max	AS	SD
Nakon preuzimanja došlo do promena u pravilima ponašanja i sistemu vrednosti u preduzeću	3	5	4,20	0,919
Nakon preuzimanja preduzeća došlo do promena u načinima nagrađivanja i stimulisanja zaposlenih	3	5	4,20	0,632
Nakon preuzimanja došlo je do promena u načinu ophođenja menadžera prema zaposlenima	3	5	4,10	0,738
Nakon preuzimanja došlo do promena u stavu preduzeća prema inovativnosti i kreativnosti	1	5	3,90	1,197
Nakon preuzimanja došlo je do promena u stepenu u kome se utiče na zaposlene kako bi poboljšali svoje performanse	3	5	4,10	0,876
Nakon preuzimanja došlo do promena u stepenu u kome menadžeri pružaju mogućnost zaposlenima da učestvuju u donošenju odluka	2	5	3,60	1,174

Izvor: Autor

Promena korporativne kulture preduzeća B nakon akvizicije

Preduzeće B bilo je predmet međunarodne akvizicije koju je izvršila italijanska kompanija koja je jedan je od evropskih lidera u proizvodnji bitumenskih materijala i komponenti zvučne izolacije koji se primenjuju u domaćinstvima i automobilske industriji. Preuzimanjem preduzeća B u Srbiji 2011. godine, kompanija započinje put održivog rasta u oblasti komponentata, obogaćujući svoj portfolio proizvoda i materijala za toplotnu i zvučnu izolaciju. Promena vlasništva u ovom preduzeću i dolazak stranog investitora, doprinelo je unapređenju konkurentne pozicije preuzetog preduzeća (Babić i ostali, 2014). Nakon akvizicije izvoz se povećava, a izvozna tržišta uključuju Poljsku, Tursku, Brazil i Italiju.

Tabela 4 Stepen promena korporativne kulture preduzeća B nakon akvizicije

	Min	Max	AS	SD
Nakon preuzimanja došlo do promena u pravilima ponašanja i sistemu vrednosti u preduzeću	1	5	3,05	1,669
Nakon preuzimanja preduzeća došlo do promena u načinima nagrađivanja i stimulisanja zaposlenih	1	5	2,05	1,276
Nakon preuzimanja došlo je do promena u načinu ophođenja menadžera prema zaposlenima	1	5	2,75	1,251
Nakon preuzimanja došlo do promena u stavu preduzeća prema inovativnosti i kreativnosti	1	5	2,65	1,461
Nakon preuzimanja došlo je do promena u stepenu u kome se utiče na zaposlene kako bi poboljšali svoje performanse	1	5	3,16	1,068
Nakon preuzimanja došlo do promena u stepenu u kome menadžeri pružaju mogućnost zaposlenima da učestvuju u donošenju odluka	1	4	2,15	1,040

Izvor: Autor

Podaci prikazani u Tabeli 4 predstavljaju vrednosti dobijene na bazi procena zaposlenih o promeni korporativne kulture u preduzeću B. U poređenju sa preduzećem A gde je došlo do ozbiljnih promena korporativne kulture, u preduzeću B izvršena je promena u manjem stepenu. Prosečna ocena iznad 3 uočava se kod stavova „Nakon preuzimanja došlo je do promena u pravilima ponašanja i sistemu vrednosti preduzeća“ (AS=3,05) i „Nakon preuzimanja došlo je do promena u stepenu u kome se utiče na zaposlene kako bi poboljšali svoje performanse“ (AS=3,16).

Promena korporativne kulture preduzeća C nakon akvizicije

Preduzeće kupac je nemačka kompanija koja predstavlja jednog od najvećih proizvođača mleka i mlečnih proizvoda u Evropi i ima više od 2600 zaposlenih u pogonima širom sveta. Ciljno preduzeće iz Kragujevca nakon propale privatizacije kupilo je beogradsko preduzeće koje je krajem 2010. godine potpisalo ugovor sa nemačkom kompanijom o privatizaciji kragujevačke fabrike. Početkom 2011. godine preduzeće iz Kragujevca je i formalno preuzeto. Nakon preuzimanja uloženo je dva miliona evra u obnavljanje infrastrukture i rekonstruisanje proizvodnog pogona.

Tabela 5 Stepen promena korporativne kulture preduzeća C nakon akvizicije

	Min	Max	AS	SD
Nakon preuzimanja došlo do promena u pravilima ponašanja i sistemu vrednosti u preduzeću	2	5	4,17	1,072
Nakon preuzimanja preduzeća došlo do promena u načinima nagrađivanja i stimulisanja zaposlenih	1	5	3,04	1,609
Nakon preuzimanja došlo je do promena u načinu ophođenja menadžera prema zaposlenima	1	5	3,52	1,310
Nakon preuzimanja došlo do promena u stavu preduzeća prema inovativnosti i kreativnosti	2	5	3,65	0,982
Nakon preuzimanja došlo je do promena u stepenu u kome se utiče na zaposlene kako bi poboljšali svoje performanse	1	5	3,39	1,234
Nakon preuzimanja došlo do promena u stepenu u kome menadžeri pružaju mogućnost zaposlenima da učestvuju u donošenju odluka	1	5	3,00	1,128

Izvor: Autor

Podaci prikazani u Tabeli 5 predstavljaju vrednosti dobijene na bazi procena zaposlenih o promeni korporativne kulture u preduzeću C. Rezultati analize pokazuju da je u preduzeću C nakon međunarodne akvizicije došlo do promena koporativne kulture. Najmanji stepen promena uočava se kod pružanja mogućnosti zaposlenima da učestvuju u donošenju odluka (AS = 3,00), a najveći stepen promena u pravilima ponašanja i sistemu vrednosti preduzeća (AS = 4,17).

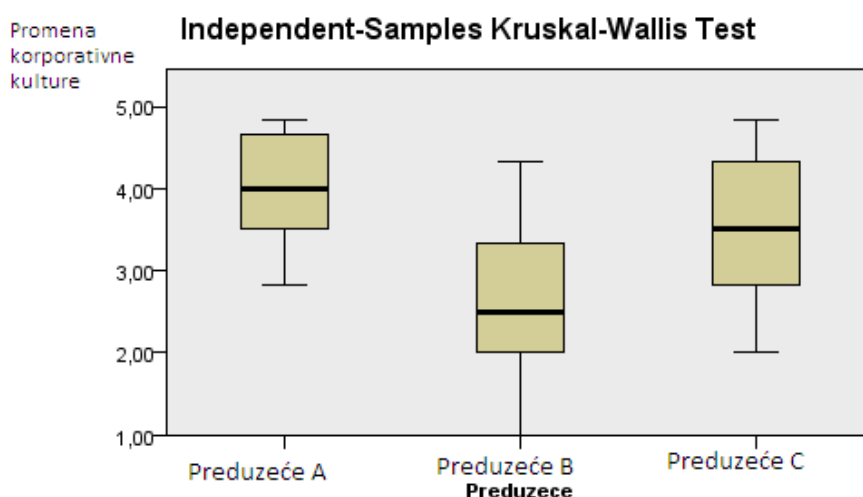
Testiranje značajnosti razlika u promenama korporativnih kultura analiziranih preduzeća

Za poređenje da li postoje statistički značajne razlike u promenama korporativnih kultura preduzeća nakon međunarodnih akvizicija korišćen je neparametarski Kruskal Wallis test, a rezultati testiranja predstavljeni su u Tabeli 6. Signifikantnost od 0,001 ($p < 0.05$) ukazuje na postojanje statistički značajne razlike u promenama korporativnih kultura analiziranih preduzeća.

Tabela 6 Rezultati Kruskal Wallis testa

	N	Mean Rank	Chi-Square	df	Sig
Preduzeće A	10	32,15			
Preduzeće B	18	14,67			
Preduzeće C	16	25,28			
Σ	44		12,33	2	0.001

Izvor: Autor



Slika 1 Razlike u stepenu promena korporativnih kultura - rezultati Kruskal-Wallis testa

Izvor: Autor

Razlike u stepenu promena korporativnih kultura predstavljene su i grafički (Slika 1). Može se zaključiti da je najveći stepen promena ostvaren u preduzeću A (Mean Rank = 32,15), zatim u preduzeću C (Mean Rank = 25,28), a najmanji stepen promena korporativnih kultura ostvaren je

u preduzeću B (Mean Rank = 14,67). Objašnjenje za ovakve rezultate se može pronaći u uticaju nacionalnih kultura koje se reflektuju korporativnim kulturama. Naime, kompanije su članovi društva i otuda se vrednosti nacionalne kulture reflektuju jednim delom na sistem vrednosti kompanija. Preduzeće A je preuzeto od strane norveške kompanije, preduzeće B od strane italijanske kompanije, dok je preduzeće C preuzeto od strane nemačke kompanije. Stepenn razlika između norveške, ali i nemačke nacionalne kulture, s jedne strane i srpske nacionalne kulture, s druge strane, veći je u poređenju sa stepenom razlike između italijanske nacionalne kulture i srpske nacionalne kulture (Hofstede and Hofstede, 2005). Imajući ovu činjenicu u vidu, naveći stepenn promena je i očekivan nakon akvizicije od strane norveške kompanije (koja je preuzela preduzeće A) i nemačke kompanije (koja je preuzela preduzeće C). Najveći stepenn promena je izvršen nakon akvizicije preduzeća A, a objašnjenje za to se može pronaći i u činjenici da je međunarodna akvizicija preduzeća A predstavljala sastavni deo procesa privatizacije. Preduzeće A je pre akvizicije bilo u državnom vlasništvu sa korporativnom kulturom koja nije doprinosila ostvarivanju adekvatnih poslovnih rezultata. Ovakva korporativna kultura zahtevala je korenite promene koje su, nakon akvizicije, i implementirane.

Ograničenja istraživanja

Kao i svako istraživanje i ovo ima izvesnih ograničenja. Međutim, na bazi dobijenih rezultata mogu se izvući određene preporuke i sugestije za buduća istraživanja kojima će se produbiti razumevanje kulturoloških promena i izazova kod akvizicija. Jedno od ograničenja ovog istraživanja je veličina uzorka, odnosno mali broj istraživanih preduzeća. Otuda, buduća istraživanja uticaja međunarodnih akvizicija na promenu korporativnih kultura treba sprovesti na većem uzorku preuzetih preduzeća. Drugo ograničenje odnosi se na različiti broj ispitanika po preduzećima. U prvom preduzeću 11% od ukupnog broja zaposlenih je popunilo upitnik, u drugom preduzeću 68%, a u trećem 22%. Ovo istraživanje je predstavljalo deo šire studije u kojoj su ispitivani različiti aspekti preuzimanja preduzeća, a ne samo kulturološke promene. Usled senzitivne prirode pitanja koja se postavljaju u istraživanjima vezanim za preuzimanja preduzeća, kao i potrebe dobijanja odobrenja za sprovođenje istraživanja od strane izvršnih direktora, broj istraživanih preduzeća sa područja Šumadije je mali, a i stopa odgovora ispitanika u preduzećima je različita. Još jedno ograničenje koje treba naglasiti odnosi se vremensku perspektivu istraživanja, imajući u vidu činjenicu da su promene kulture izrazito spore. Budući da je jedno preduzeće preuzeto pet godina ranije u odnosu na ostala dva istraživana preduzeća, stepenn kulturoloških promena u datom preduzeću je veći i zbog dužeg vremenskog perioda u kome su se promene implementirane.

Zaključak

Akvizicije su kompleksni organizacioni događaji koji uključuju manji ili veći stepenn promena, pre svega kod preduzeća koje je meta preuzimanja. Promene mogu biti različite, ali između ostalog, mogu uključivati i promenu korporativne kulture. Preduzeće može nametnuti svoju kulturu i praksu ili nastojati da zadrži kulturološki identitet preuzetog preduzeća. Osim ova dva ekstremna pristupa, preduzeće može nastojati da promeni korporativnu kulturu u manjem stepenu. Rezultati studije su pokazali da je u preuzetim preduzećima na području Šumadije došlo do promena u korporativnim kulturama, čime je potvrđena osnovna istraživačka hipoteza. Osim toga, rezultati studije su pokazali da postoji statistički značajna razlika u stepenu promena korporativnih kultura preuzetih preduzeća, čime je potvrđena i izvedena istraživačka hipoteza. Najveći stepenn promena uočen je kod međunarodne akvizicije

preduzeća A, koju je izvršila norveška kompanija, nešto manji stepen promena uočen je kod međunarodne akvizicije preduzeća C, koju je izvršila nemačka kompanija, dok korporativna kultura u preduzeću B, koje je preuzeto od strane italijanske kompanije promenjena u malom stepenu. Ovakvi rezultati istraživanja imaju određene teorijske implikacije. Rezultati istraživanja proširuju bazu znanja iz oblasti merdžera i akvizicija koja se odnosi na kulturološke promene. Veći stepen promena ostvaruje se kada preuzimanje predstavlja sastavni deo procesa privatizacije. Preduzeća u državnom vlasništvu, zahtevaju implementaciju radikalnih promena, uključujući i promenu korporativne kulture. Nova korporativna kultura podrazumeva nov sistem vrednosti zaposlenih i njihovu posvećenost preduzeću i ostvarivanju izazovnih ciljeva. Dodatno, veći stepen promena korporativnih kultura postoji kada je prisutna veća razlika između nacionalnih kultura preuzetog i preduzeća-kupca. Preduzeća su specifične kulturološke konfiguracije ugrađene u određeni nacionalni kontekst. One su članovi društva i poseduju određene nacionalne kulturološke vrednosti. Otuda se vrednosti nacionalne kulture jednim delom reflektuju na sistem vrednosti preduzeća.

Pored boljeg razumevanja kulturoloških promena u teorijskom smislu, ova studija ima i praktični doprinos. Razumevanje korporativne kulture i promena kulture do koje dolazi nakon preuzimanja je od velikog značaja za uspeh preduzeća u modernom poslovnom okruženju. Menadžeri treba da prepoznaju da kulturološke promene mogu sa sobom nositi probleme, zbog otpora promenama od strane zaposlenih, ali isto tako mogu predstavljati i prednost, usled transfera resursa i znanja, do koga dolazi posebno kod međunarodnih akvizicija. Otuda je neophodno adekvatno upravljati kulturološkim promenama i razlikama kako bi se potencijalni problemi minimizirali, a iskoristile prednosti.

Reference

1. Appalbaum, S.H., Gandell, J., Yortis, H. Proper, S. and Jobin, F. (2000). Anatomy of a merger: Behaviour of organizational factors and process throughout the pre-during-post-stages (part 1). *Management Decision*, 38 (9), 649-661.
2. Babić, V. Domanović, V. and Savović, S. (2014). Postakvizicione performanse preduzeća – primeri u lokalnoj privredi. U Lj. Maksimović & N. Stanišić (red.). Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca, (str. 255-266). Kragujevac: Ekonomski fakultet u Kragujevcu
3. Berry, J. (2005). Acculturation: Living successfully in two cultures, *International Journal of Intercultural Relations*, 29, 697-72.
4. Buono, P. J., Bowditch J. L. and Lewis, J.W. (1985). When cultures collide: the anatomy of a merger, *Human Relations*, 38 (5), 447-500.
5. Buono, A. F., and Bowditch, J. L. (1989). *The human side of mergers and acquisitions: Managing collisions between people, cultures, and organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.
6. Cartwright, S. and Cooper, C. L. (1993). Of mergers, marriage and divorce, *Journal of Managerial Psychology*, 8 (6), 7-10.
7. Chatterjee, S., Lubatkin, M. H. Schwiger, D. M. and Weber, Y. (1992). Cultural differences and shareholder value in related mergers: Linking equity and human capital, *Strategic Management Journal*, 13, 19-334.
8. Datta K. D. (1991). Organizational fit and acquisition performance-effects of post-acquisition integration, *Strategic Management Journal*. In A. Risberg (Ed.). (2006). *Mergers and Acquisitions A Critical Reader* (pp.53-69), Routledge Taylor & Francis Group.
9. Dauber, D. (2012). Opposing positions in M&A research: culture, integration and performance, *Cross Cultural Management: An International Journal*, 19 (3), 375-398.

10. Elsass M.P. and Veiga F.J. (1994). Acculturation in acquired organizations: A force-field perspective, *Human Relations*. In A. Risberg (Ed.). (2006). *Mergers and Acquisitions A Critical Reader* (pp.92-105). Routledge Taylor & Francis Group.
11. Fanlker D. and Cambell A. (2003). *The Oxford Handbook of Strategy*, Oxford University press.
12. Janićijević, N. (2011). Uticaj organizacione kulture na liderstvo u organizaciji, *Ekonomске teme*, 49 (4), 527-543.
13. Krishnan, H. A., Miller, A. and Judge, W. Q. (1997). Diversification and top management team complementarity: Is performance improved by merging similar or dissimilar teams? *Strategic Management Journal*, 18 (5), 361-374.
14. Larsson, R. (1993). Barriers to acculturation in mergers and acquisitions: Strategic human resource implications, *Journal of European Business Education*, 2 (2), 1-18.
15. Larsson, R. and Lubatkin, M. (2001). Achieving acculturation in mergers and acquisitions: An international case survey, *Human Relations*, 54 (12), 1573-1697.
16. Marks, M.L. (1982). Merging human resources: A review of current research, *Mergers & Acquisitions*, 17, 38-44.
17. Nahavandi, A. And Malekzadeh, A. (1988). Acculturation in mergers and acquisitions, *The Academy of Management Review*, 13 (1), 79-90.
18. Savović, S. (2012). The importance of post-acquisition integration for value creation and success of mergers and acquisitions, *Economic Horizons*, 14 (3), 195-207.
19. Savović, S. (2016) Post-acquisition organizational and portfolio restructuring and performance: Empirical evidence of acquired companies in the Republic of Serbia, *Industrija*, 44 (2), 161-175.
20. Sarala, R. (2009). The impact of cultural differences and acculturation factors on post-acquisition conflict, *Scandinavian Journal of Management*, 26(1), 38-56.
21. Weber, Y. (1996). Corporate cultural fit and performance in merger and acquisitions, *Human Relations*, 49 (9), 1181-1202.
22. Weber, R. and Camerer, C. (2003). Cultural conflict and merger failure: An experimental approach, *Management Science*, 49 (4), 400-415.

HOLISTIČKI PRILAZ UNAPREĐENJU INOVATIVNOSTI PREDUZEĆA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE

Dejana Zlatanović*

Apstrakt: Vodeći računa o neophodnosti inoviranja kao važnom preduslovu opstanka preduzeća, u radu je fokus na holističkom prilazu unapređenju inovativnosti preduzeća u uslovima globalizacije. Istražujući proces upravljanja inovacijama u preduzeću kao kompleksan, dinamičan, interaktivan i višeznačan sistem, rad se bavi načinima na koje kombinovano korišćenje odgovarajućih sistemskih metodologija može da pomogne menadžerima u procesu unapređenja inovativnosti preduzeća. U tom smislu, kroz hipotetički primer kombinovanja izabranih sistemskih metodologija koje pripadaju različitim paradigmatama, kao što su metodologija Identifikovanja i testiranja strategijskih pretpostavki, Metodologija sinergijski integrisanog tima i Organizaciona kibernetika, pokazano je kako metodi i tehnike navedenih sistemskih prilaza mogu biti upotrebljeni u kreativnom upravljanju inovacijama u preduzećima. Kombinovanom upotrebom navedenih sistemskih metodologija, može se omogućiti otklanjanje određenih ograničenja njihove individualne upotrebe, odnosno može se obezbediti identifikovanje različitih ideja, tj. inovacija, koje se kroz diskusiju i efektivni, demokratski dijalog relevantnih stakeholdera, dalje mogu razviti u odgovarajuće inovacije, čija će efikasna implementacija dovesti do unapređivanja konkurentnosti preduzeća.

Ključne reči: holizam, upravljanje inovacijama, sistemske metodologije, kombinovano korišćenje sistemskih metodologija

Uvod

Globalizacija, shodno svojoj višeznačnosti i interdisciplinarnosti, predstavlja fenomen koji se može istraživati sa različitih aspekata i koji zahteva detaljnu i sveobuhvatnu analizu. U kontekstu datih razmatranja od odgovarajućeg značaja su sledeće globalne ekonomske okolnosti: Usled sve veće globalne konkuencije, lokalna tržišta ne mogu biti izolovana od globalnog tržišta. Kupci imaju mnogo više opcija, a ponuda je veća od tražnje. Isto tako, tehnologije se izuzetno brzo razvijaju, zbog čega postoji stalni rizik od zastarevanja proizvoda i usluga. Da bi opstala, rasla i razvijala se, preduzeća moraju kontinuirano da diferenciraju svoje proizvode i usluge. Pri tome, neophodna je interdisciplinarna kooperacija stručnjaka različitih profila, a ne insistiranje na uskoj specijalizaciji (Kaivo-oja, 2011, 4).

Osim navedenog, može se uočiti potreba za mnogo većom povezanošću i interaktivnošću različitih aspekata i delova, što upućuje na važnost holističkog, tj. sistemskog načina razmišljanja i delovanja. Potreba za eksplicitnim povezivanjem sistemskog viđenja i inovacija, identifikovana je i u relevantnim dokumentima EU. Prema Green Paper on Innovation, inovacije su "rezultat kompleksnih interakcija između pojedinaca, organizacija i faktora iz okruženja, pre nego linearna trajektorija od novog znanja do novog proizvoda" (European Commission, 1995).

Respektujući navedeno, predmet istraživanja u radu je holistički prilaz unapređenju inovativnosti preduzeća u uslovima globalizacije. Cilj rada je pokazati na koji način izabrana kombinacija sistemskih metodologija - interpretativne Metodologije identifikovanja i testiranja strategijskih pretpostavki (ITSP-metodologije), emancipatorne Metodologije sinergijski

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

integrisanog tima (MSIT) i funkcionalističke Organizacione kibernetike (OK) -može pomoći menadžerima u kreativnom upravljanju inovacijama u preduzećima. U radu se pošlo od sledeće ključne hipoteze: Kombinovanom primenom odgovarajućih sistemskih metodologija u procesu upravljanja inovacijama unapređuje se inovativnost i konkurentnost preduzeća u uslovima globalizacije.

Kao relevantni naučni metodi istraživanja u društvenim naukama, u radu su korišćeni sistemsko mišljenje i analitički naučni metod, u cilju identifikovanja relevantnih aspekata sistema upravljanja inovacijama i njihovih međusobnih odnosa, kao i posebnih, tj. pojedinačnih određenja svakog od identifikovanih aspekata upravljanja inovacijama. Takođe, korišćen je i instrumentarijum kritičkog sistemskog mišljenja kako bi se izabrala odgovarajuća kombinacija sistemskih metodologija koja može pomoći u kreativnom upravljanju inovacijama u preduzeću.

Vodeći računa o opredeljenom predmetu i cilju istraživanja, rad je strukturiran iz tri međusobno povezane logičke celine, uvoda i zaključka. U prvom delu rada predstavljena su ključna određenja upravljanja inovacijama u uslovima globalizacije. Respektujući identifikovana svojstva, upravljanje inovacijama je, zatim, posmatrano kao kompleksno-pluralistička problemska situacija. Konačno, predstavljena je moguća kombinovana upotreba izabranih sistemskih metodologija u unapređenju inovativnosti preduzeća u uslovima globalizacije.

Ključna određenja upravljanja inovacijama u uslovima globalizacije

U uslovima globalizacije, sposobnost opstanka podrazumeva kontinuirano unapređivanje znanja, veština i inovativnosti. Važno je istaći da inovacije više nisu stvar izbora, već neophodna aktivnost u bilo kojoj industriji ili tržištu. Samim tim, neophodni su novi tipovi menadžera, koji treba da poseduju: sposobnost da razmišljaju u terminima globalnih odnosa, interes za različite ideje i mišljenja, sposobnost da rade sa ljudima različitih iskustva i različitih shvatanja sveta, sposobnost da kreiraju odnose i konstruišu nove društvene i organizacione strukture, sposobnost da predvide različite društvene okolnosti, sposobnost liderstva u komplikovanim i kompleksnim okruženjima, razumevanje sopstvenih i drugačijih, suprotstavljenih vrednosti i mišljenja (Mulej *et al*, 2013, 227).

Savremeni izazovi, poput globalnih klimatskih promena, nestašice resursa, siromaštva, komunikacionih izazova i održivosti planete, kao i sve veće međuzavisnosti i kompleksnosti okruženja, zahtevaju sistemski prilaz inovacijama. Sistemski prilaz inovacijama podrazumeva da se donošenje odluka o inovacijama ne može posmatrati samo kao nezavisno odlučivanje na nivou preduzeća, već podrazumeva kompleksne interakcije između različitih organizacija. Takođe, važno je razmotriti i šire faktore koji oblikuju ponašanje preduzeća: društveni i kulturalni kontekst; institucionalni i organizacioni okvir; infrastrukturu; procese kojim se kreira i prenosi znanje, itd. Uslovi u okruženju su često specifični za regionalne ili nacionalne kontekste, ali su takođe i dinamični: njihovi oblici se menjaju sa promenom političkih uslova, promenom tehnoloških mogućnosti, procesom ekonomskih integracija. Jedan od argumenata koji ide u prilog holističkog prilaza upravljanju inovacijama je da prethodno navedeni faktori imaju odlučujući uticaj na stepen u kom preduzeća donose inovativne odluke, kao i na oblike inovacija koje se sprovode (Smith, 2000).

Iako se često smatra da je globalizacija dovela do toga da se minimizira uloga države, i da integracija proizvoda i tržišta kapitala onemogućava efektívne intervencije države, nacionalne specifičnosti mnogih ekonomija sugerišu da, uprkos izmenjenoj ulozi, država ima presudan značaj u uspostavljanju konteksta i okvira ekonomskog ponašanja. Iz tog razloga, inovacije ne

treba da se shvataju u smislu individualnog akta učenja ili otkrića, već je fokus na interakcijama. U okviru preduzeća, uspešne inovacije rezultiraju iz odgovarajućih feedback petlji između različitih formi kompetencija i veština. Dakle, inovacije su proces "interaktivnog kreiranja znanja, a ne jednostavan transfer znanja" (Smith, 2000).

Važna interaktivna dimenzija proizilazi iz ograničenosti osnova znanja u preduzećima. Uspešna inovativna preduzeća su obično otvorena, tj. imaju dvostrane interakcije sa relevantnim okruženjem. Odnosno, to su one čije učenje uključuje i druge institucije kao što su: partneri, konkurenti, i brojne druge institucije zadužene za kreiranje i transfer znanja. Takve institucije su oblikovane regionalnim ili nacionalnim političkim strukturama, legalnim sistemima, oblicima korporativnog upravljanja, ili širim društvenim vrednostima. Navedeno implicira važnost razmatranja odgovarajućeg sistema inovacija. U uslovima globalizacije, relevantne su sledeće karakteristike ovog sistema: Reč je o sistemu koji podrazumeva integraciju različitih tipova znanja; reč je o sistemu koji se razvija tokom vremena, i to kroz različite procese traganja i adaptacije; od odgovarajuće važnosti je interna sistemska povezanost različitih delova preduzeća, kao i u povezanost sa eksternim okruženjem (Smith, 2000).

Respektujući navedeno, inovacije se mogu definisati na sledeći način:

Inovacija predstavlja obnavljanje i proširivanje ranga proizvoda, usluga i tržišta; uspostavljanje novih metoda proizvodnje, nabavke i distribucije; uvođenje promena u menadžmentu, organizaciji rada, kao i u uslovima rada i veštinama radne snage (Mulej, *et al.*, 2013, 253). Shodno tome, upravljanje inovacijama predstavlja kontinuiran proces koji obuhvata veliki broj ljudi, aktivnosti i finansijskih sredstava, i koji podrazumeva visok nivo rizika (Ženko & Mulej, 2011).

Osim navedene, od odgovarajućeg je značaja i sledeća definicija inovacija:

Inovacija je svaka novina koju njeni korisnici smatraju korisnom u praksi. Drugim rečima, inovacije obuhvataju odgovarajuće invencije i njihovu komercijalizaciju, pri čemu invencija uključuje sve nove ideje koje mogu postati inovacije. Zapravo, inovacija je rezultat komplikovanog i kompleksnog procesa koji zavisi od različitih međusobno interaktivnih preduslova. Kreiranje invencija i inovacija zahteva razmatranje odgovarajuće mreže esencijalnih viđenja ili faktora; koji se mogu označiti kao dijalektički sistem. Odnosno, reč je o sistemu koji može obuhvatiti sledeće elemente (Zlatanović & Mulej, 2015):

Inovacija = (upravljanje znanjem i vrednostima X uslovi za istraživačku ideju X invencija X preduzetništvo i preduzetnički duh X holizam X menadžment X inovativna organizaciona kultura X uslovi za istraživanje tržišta X kupci X konkurenti X dobavljači X finansijska sredstva X prirodno okruženje X društveno-ekonomsko okruženje i drugi spoljašnji, tj. objektivno uslovi X slučajni faktori, kao što je sreća).

Svaka komponenta u prethodnoj formuli zahteva specifično znanje, vrednosti i upravljanje znanjem, kao i menadžersku koordinaciju koja omogućava sinergiju različitih, nezavisnih specijalista. Dakle, inovacije su interdisciplinarni predmet istraživanja, usled čega je neophodna saradnja stručnjaka različitih profila, kao odgovarajućeg sredstva holističkog ponašanja. Shodno tome, inovacije moraju biti integrisane u čitav poslovni proces kao i u podršci koju obezbeđuje nacionalni ekonomski sistem i nacionalna politika. Ipak, menadžeri su ti koji treba da izaberu viđenja koja će biti razmatrana i umrežena, koje relacije u mreži treba razmotriti i razviti, i kako verifikovati moguća rešenja kako bi se invencije razvile u inovacije, koje će dovesti do unapređenja kvaliteta i kvantiteta performansi preduzeća. U tome im mogu pomoći različite metodologije, metodi, tehnike.

Upravljanje inovacijama kao kompleksno-pluralističkom problemskom situacijom

Polazeći od navedenih karakteristika upravljanja inovacijama u uslovima globalizacije, može se zaključiti da upravljanje inovacijama i unapređenje inovativnosti u uslovima globalizacije podrazumeva bavljenje odgovarajućim skupom kompleksnih, interaktivnih, dinamičnih i višeznačnih problema, tj. preliminarno se može opredeliti kao odgovarajuća kompleksno-pluralistička problemska situacija. Reč je o situaciji karakterisanoj velikim brojem delova, velikim brojem veza između delova, koji evoluiraju tokom vremena, slede probabilističke zakonitosti ponašanja, itd. Takođe, reč je o situaciji u kojoj različiti učesnici, tj. stakeholderi imaju različita mišljenja, interese, vrednosti, znanja, na različite načine učestvuju u procesu donošenja odluka i deluju u skladu sa donetim odlukama. Dakle, sa aspekta dimenzije sistema, reč je o kompleksnom sistemu u kome se, na primer, mogu izdvojiti sledeći podsistemi: analiza tržišta i konkurenata, identifikacija potreba i želja kupaca/potrošača, predviđanje i procena tehnologije neophodne za razvoj novog proizvoda, formulisanje odgovarajuće strategije proizvoda/tržišta, identifikovanje svih ključnih elemenata marketing miksa, itd.

Ukoliko se upravljanje inovacijama posmatra kao sastavni deo upravljanja promenama u preduzeću, sa aspekta dimenzije sistema mogu se izdvojiti sledeći relevantni podsistemi sistema upravljanja promenama u preduzeću: organizaciona dijagnoza, tj. identifikovanje i sagledavanje faktičkih i potencijalnih kriznih stanja, odnosno šansi za preduzeće, formiranje tima koji će voditi promene, kreiranje vizije i strategije promena, objašnjavanje i interpretacija formulisane vizije i strategije promena, podsticanje promena kroz ohrabrivanje da se prihvate nove ideje, isticanje vidljivih poboljšanja postignutih sprovedenim promenama, konsolidacija postignutog i institucionalizacija novog stanja.

Sa aspekta dimenzije učesnika reč je o pluralističkoj problemskoj situaciji, budući da postoje različita shvatanja relevantnih *stakeholder*-a. Pre svega, postoje različita shvatanja samog procesa upravljanja inovacijama, tj. onoga šta treba istražiti kako bi se data problemska situacija unapredila, odnosno šta se može identifikovati kao invencija koja se može razviti u odgovarajuću inovaciju. Osim toga, postoje i različita shvatanja načina na koji proces treba sprovesti, tj. kako realizovati dati proces. Pri tome, od ključne važnosti je postojanje različitih interesa, vrednosnih sistema, mišljenja, različitih shvatanja ciljeva, tj. onoga što se želi postići inovacijama i sredstava njihovog ostvarivanja svih onih koji su na bilo koji način tangirani promenama u preduzeću. Od ključne važnosti za upravljanje inovacijama je činjenica da, osim navedenog, različiti stakeholderi poseduju i različita znanja.

Uloga znanja u unapređenju inovativnosti se može uočiti i iz sledećih definicija inovacija: Prema P. Drucker-u inovacija predstavlja primenu znanja koje produkuje novo znanje (Drucker, 1993, 173, prema Johanessen *et al*, 1999). Ciabushi & Martin (2012, 145) ističu da se inovacije mogu posmatrati kao izuzetno vredne forme novog znanja koje utiču na performanse preduzeća. Kako bi se unapredila inovativnost i inovativni kapacitet preduzeća menadžeri moraju da: kreiraju uslove u kojima se znanje i informacije dele sa ostalim učesnicima, povećaju nivo individualne posvećenosti i da tragaju za odgovorima, kreativnošću i inovativnim rešenjima (Carneiro, 2000). Samim tim, što se bolje razume proces upravljanja znanjem time će se podstaći inovativno ponašanje (Rebernik & Širec, 2007).

U unapređenju inovativnosti mogu se izdvojiti sledeća tri važna podsticaja upravljanja znanjem (Gloet & Sampson, 2013): potreba da se kreira kompetitivna prednost kroz međusobnu saradnju i korišćenje znanja; organizacioni kapacitet koji će redukovati kompleksnost procesa upravljanjem znanjem kao strategijskim resursom; integrisanje internih i eksternih izvora znanja, čime se inovativno znanje čini dostupnijim. U organizacijama zasnovanim na znanju,

vizija i generisanje ideja potiču iz različitih delova sistema, na osnovu čega se može razviti sistemski teorija inovacija i sistemski inovativni model (Johanessen, 2009, 2013).

Shodno važnosti znanja i vrednosti u unapređenju inovativnosti, može se zaključiti da je od odgovarajuće važnosti način na koji se upravlja znanjem i vrednostima u preduzećima. Zlatanović & Mulej (2015) daju pregled različitih soft sistemskih prilaza upravljanju znanjem i vrednostima i načina na koji one mogu unaprediti inovativnost preduzeća.

Dakle, istražujući upravljanje inovacijama kao kompleksno-pluralističku problemsku situaciju, može se zaključiti da se u datoj situaciji može, pre svega, primeniti neka od interpretativnih, tj. soft sistemskih metodologija. Međutim, upravljanje inovacijama podrazumeva i postojanje različitih konflikata, što upućuje na relevantnost nekog od emancipatornih sistemskih prilaza. Takođe, efikasna implementacija donetih odluka, tj. efikasna realizacija inovacija podrazumeva i korišćenje nekog od funkcionalističkih sistemskih prilaza. U datom kontekstu, biće predstavljeno kombinovano korišćenje interpretativne ITSP-metodologije, emancipatorne Metodologije sinergijski integrisanog tima i funkcionalističkog Modela sistema sposobnog da opstane.

Moguće kombinovanje izabranih sistemskih metodologija u unapređenju inovativnosti preduzeća

Kao odgovarajuća podrška procesu upravljanja inovacijama i podsticanja inovativnosti preduzeća, mogu se primeniti navedene sistemske metodologije. Svaki od ovih sistemskih prilaza fokusira se na odgovarajući relevantan aspekt istraživanja sistema upravljanja inovacijama. U tom smislu, može se najpre primeniti ITSP-metodologija, koja će obezbediti odgovarajući kontekst i okvir u kome se dalje mogu primeniti ostale dve metodologije. Naime, ITSP metodologija će obezbediti identifikovanje različitih ideja relevantnih stakeholder-a o potencijalnim inovacijama, kao i pretpostavki na kojima su te ideje zasnovane. Shodno različitim interesima, vrednosnim sistemima, mišljenjima, znanjima relevantnih stakeholdera, mogu se izdvojiti različite, suprotstavljene grupe stakeholdera. Budući da se načelno u organizacijama mogu izdvojiti oni koji imaju pozitivan stav prema promenama, kao i oni koji ne podržavaju promene, ova metodologija će, pre svega, omogućiti da se izdvoje odgovarajuće grupe stakeholder-a i da se identifikuju pretpostavke na kojima se zasniva njihov stav.

Grupe se formiraju vodeći računa o tome da se minimiziraju razlike i konflikti unutar grupe, ali da se maksimiraju razlike između grupa (Elrod & Moss, 1998, 284). Dijalektička debata, kao ključni deo ove metodologije, započinje tako što predstavnik svake grupe izloži najvažnije pretpostavke koje podržavaju određenu ideju. Nakon toga se razvija diskusija, koja može biti različita u zavisnosti od sledećeg (Mason & Mitroff, 1981, 105-106): grupe mogu da identifikuju isti skup *stakeholder-a*, ali različite pretpostavke koje se na njih odnose; zatim, grupe mogu esencijalno da dele isti skup *stakeholder-a* i isti skup pretpostavki, ali da potpuno različito procene pretpostavke; takođe, različite grupe mogu imati različite *stakeholder-e*, i samim tim i različite pretpostavke.

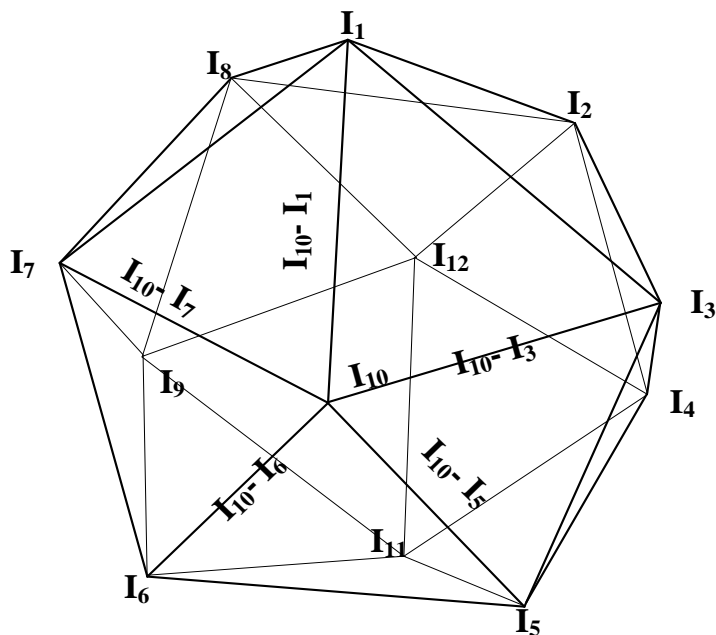
Kako bi se obezbedila demokratska diskusija o alternativnim stavovima i pretpostavkama koji ih podupiru, može se dalje primeniti MSIT kao odgovarajuća sistemski metodologija podrške grupnom odlučivanju. Odnosno, faza dijalektičke debate, može biti sprovedena na principima MSIT-a, tj. zasnovana na geometrijskoj strukturi *ikosaedra*, koja pruža smernice za organizovanje diskusije i kreiranje efektivnog dijaloga. Ključna svrha primene ove metodologije je da se unapredi efektivnost odluka kroz: generisanje visokog nivoa participacije između pojedinaca koji su tangirani nekim problemom; obezbeđivanje nehijerarhijske strukture i sistema

komuniciranja; korišćenje raznovrsnosti i bogatstva znanja kojim raspolaže svaki član grupe, kao i znanja generisanog njihovim međusobnim interakcijama; kreiranje kolektivne svesnosti i konsenzusa oko centralnog pitanja koje je predmet razmatranja (Pérez-Ríos, 2012; 203-204; Martín-Cruz *et al*, 2014, 217).

Analogno geometrijskoj strukturi *ikosaedra*, kao primera strukture koja reprezentuje nehijerarhijsku uređenost, S. Beer (1994d) je razvio odgovarajući model organizacije koja kroz diskusiju i tenzije, tj. konflikte koji pri tome nastaju, pokušava da iskaže svoj integritet, formulisanjem zajedničke, usklađene tvrdnje o određenom problemu, pitanju ili temi koja je predmet razmatranja. MSIT se najčešće primenjuje kroz sledeće faze (Jackson, 2003, 239; Schwaninger, 2006, 121-122): inicijalna sesija, sastavljanje agende, izbor teme, ishod debate, završna sesija.

Proces primene MSIT-a počinje inicijalnom sesijom u kojoj treba postići saglasnost o početnom pitanju ili tzv. generalnoj temi diskusije. U datom kontekstu, generalna tema je već identifikovana uz pomoć ITSP-metodologije. Reč je o tome da li i koje inovacije treba uvesti u poslovanje. Na osnovu toga se biraju participanti koji su tangirani datim problemom i koji bi trebalo da imaju različite perspektive o početnom pitanju (na primer, predstavnici različitih funkcionalnih područja u preduzeću, predstavnici različitih regiona, etničkih grupa, godina, pola i statusnih grupa). Ova faza je, takođe, već obuhvaćena primenom ITSP-metodologije i načelno mogu biti izdvojene dve suprotstavljene grupe: oni koji podržavaju uvođenje promena i oni koji su protiv. Pošto je sledeća faza MSIT-a generisanje agende koja će im pomoći u bavljenju početnim pitanjem, tj. identifikovanje dvanaest tema o kojima će se diskutovati, a koje predstavljaju određene aspekte ili dimenzije početnog pitanja ili problema (Pifner, 2001, 87), u istraživanju sistema upravljanja inovacijama reč je o različitim idejama, tj. invencijama i pretpostavkama koje ih (ne)podržavaju. U fazi izbora teme participanti se alociraju u različite grupe prema svojim preferencijama. Od pojedinaca se traži da rangiraju teme, a često se koristi i algoritam kako bi se osigurao najviši nivo satisfakcije, uz respektovanje ograničenja koja nameće struktura poliedra. Shodno tome, postoji 12 timova od kojih svaki razvija jednu od tema (u datom kontekstu neku ideju, tj. invenciju - I₁-I₁₂) i sastoji se od 5 članova i 5 kritičara (Jackson, 2003, 239).

Faze diskusije o izabranoj temi i ishod procesa se sastoje od serije sastanaka već definisanih grupa. Svaki od tridesetoro pojedinaca ima dve uloge: ulogu participanta, tj. diskutanta koju obavlja u dve grupe definisane ivicama poliedra i ulogu kritičara koju obavlja u dve grupe definisane ivicama sa suprotne strane poliedra – Slika 1. Grupe participantata u diskusiji o bilo kojoj podtemi se nazivaju timovima. Diskutanti u svakoj grupi nastoje da svoje razmišljanje o nekoj ideji iskažu kroz tzv. 'konačne tvrdnje'. Međutim, osim ove uloge, svaki pojedinac će učestvovati i u diskusiji o još dve podteme u ulozi kritičara. Kritičar je osoba koja pomaže članovima tima da postanu svesni onih pitanja o kojima nisu diskutovali adekvatno, i samim tim pomaže da se obogati diskusija. Kritičari treba da se ponašaju kao tzv. 'đavolji advokati' tako što testiraju svaku postignutu saglasnost u grupi, preispitivanjem pretpostavki koje leže u osnovi svake saglasnosti. Isto tako, svaki participant će prisustvovati diskusiji o druge dve podteme ili invencije, ali samo kao posmatrač. Članovima tima je potrebna određena logistička podrška koju obezbeđuju organizatori. Deo ove podrške su i tzv. 'olakšivači' čija je uloga da svi participanti i kritičari imaju podjednake mogućnosti da učestvuju, kao i da sumiraju zaključke do kojih se dođe kroz diskusiju, ali ne i da utiču na sadržaj same diskusije (Mejía & Espinosa, 2007).



Slika 1 MSIT kao podrška upravljanju inovacijama - ikosaedar koji reprezentuje strukturu komuniciranja u MSIT-u

Izvor: Autor, prema Mejía & Espinosa, 2007, 29.

Neka je predmet razmatranja sledeći kompleksan, dinamičan i višeznačan sistem inovacija: uvođenje novog proizvoda u proizvodni program preduzeća. Ako su primenom ITSP-metodologije u datom sistemu izdvojene dve preliminarno suprotstavljene grupe stakeholder-a - oni koji podržavaju uvođenje novog proizvoda i oni koji su protiv, svaka od ovih grupa svoj stav o mogućoj inovaciji zasniva na odgovarajućim pretpostavkama koje se tiču organizacionih, finansijskih aspekata uvođenja novog proizvoda i odgovarajućih elemenata marketing miksa – samih karakteristika proizvoda, cene, kanala distribucije i promocije. U tom smislu, mogu se izdvojiti dvanaest različitih timova koji će diskutovati o svakom od izdvojenih aspekata datog sistema inovacija (budući da je izdvojeno šest različitih aspekata koji su potpuno različiti kod onih koji podržavaju uvođenje novog proizvoda i onih koji ne podržavaju). Na primer, oni koji podržavaju inovacije polaze od pretpostavke da će se to pozitivno odraziti na rast tražnje i finansijske performanse preduzeća, dok oni koji ne podržavaju pretpostavljaju da je za uvođenje novog proizvoda neophodno dodatno zaduživanje koje će imati negativne efekte na finansijske performanse preduzeća. Kao što se sa Slike 1 može uočiti, participant koji je označen kao I_{10-I_7} je uključen u dve grupe u ulozi diskutanta (i to u grupama I_{10} i I_7), sa ostalim participantima određenim u skladu sa strukturom predstavljenog poliedra ($I_{10} - I_1$, $I_{10} - I_6$, $I_{10} - I_5$, $I_{10} - I_3$, za grupu I_{10}). Ako je ovaj participant deo tima koji podržava uvođenje novog proizvoda i diskutuje o finansijskim (grupa I_{10}) i organizacionim aspektima (grupa I_7), on se takođe, može naći i u ulozi kritičara u grupama koje ne podržavaju inovacije i diskutuju o organizacionim i finansijskim aspektima (grupe I_4 i I_3).

Imajući u vidu da je svaki participant istovremeno član četiri različita tima (kao participant i kao kritičar), oni se mogu posmatrati kao kanali za difuziju informacija koji brzo šire informacije oko različitih timova. Tako se stvara željeni 'odjek' ili tzv. 'eho efekat', koji omogućava da svi članovi tima imaju informacije o ostalima, zahvaljujući strukturi *ikosaedra* (Espinosa & Hardnen, 2007). Na taj način, ideje se vraćaju participantima u drugačijem i unapređenom obliku, čime se obezbeđuje identifikacija najvažnijih ideja, kao i konvergencija različitih perspektiva i shvatanja

mogućih inovacija. Na završnoj sesiji, kao poslednjoj fazi procesa primene MSIT-, timovi predstavljaju svoje 'konačne tvrdnje', koje treba da dobiju generalno odobrenje svih paritipanata. Dakle, uprkos prethodno suprotstavljenim stavovima, MSIT može pomoći da se, kroz demokratski dijalog, postigne saglasnost o tome koje ideje, tj. invencije mogu dalje biti razvijene i transformisane u inovacije, a koje bi eventualno trebalo odbaciti.

Kada se postigne saglasnost oko toga šta će biti inovirano, može se primeniti OK kao funkcionalistička sistemska metodologija, odnosno Model sistema sposobnog da opstane (SSO model) kao njen ključni metodološki instrument. Fokusan na istraživanje strukture i funkcionisanja savremenih preduzeća, SSO model predstavlja izuzetno moćan instrumentarijum dijagnostikovanja problema u strukturi i funkcionisanju preduzeća. Izvorno razvijen u S. Beer-ovoj trilogiji o Modelu sistema sposobnog da opstane (Beer, 1994a; Beer 1994b; Beer 1994c), SSO model obuhvata sledećih pet ključnih podsistema (Brocklesby & Cummings, 1996, 51; Howerstadt, 2010, 89; Azadeh *et al*, 2012, 67-68):

- podsystem S_1 koji reprezentuje funkciju implementacije, odnosno operacione elemente koji se direktno suočavaju sa eksternim okruženjem;
- podsystem S_2 ili funkcija koordinacije koja obezbeđuje harmonično delovanje operacionih elemenata;
- podsystem S_3 – funkcija kontrole koja održava i alokira resurse na operacione elemente, uz dodatak segmenta S_3^* koji reprezentuje odgovarajuće revizione kanale pomoću kojih se prati funkcionisanje operacionih elemenata;
- podsystem S_4 - funkcija izveštavanja koja posmatra sistem kao celinu – njegove strateške mogućnosti, pretnje i buduća usmeravanja i
- podsystem S_5 ili funkcija identiteta kojom se opredeljuje svrha sistema.

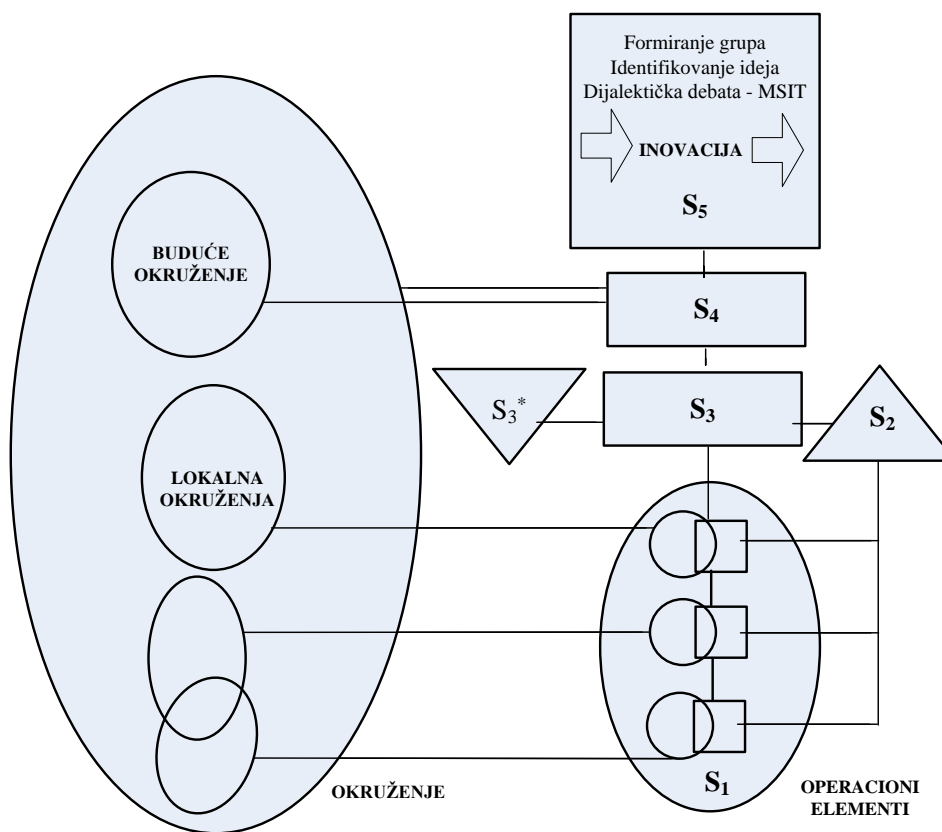
SSO model se primenjuje kroz sledeća tri relevantna potprocesa (Flood, 1995, 149; Petrović, 2010, 399-403): identifikovanje sistema, dijagnosticiranje sistema i redizajniranje (ukoliko je potrebno). Identifikacija sistema započinje preciziranjem svrhe ili razloga postojanja organizacije, a nastavlja se izdvajanjem sledećih rekurzivnih nivoa: sistem u fokusu, tj. sistem koji treba da ostvari prethodno formulisanu svrhu i iz svrhe izvedene ciljeve - rekurzivni nivo 1; supra sistem sistema u fokusu, tj. relevantno okruženje sistema u fokusu - rekurzivni nivo 0; operacioni elementi sistema u fokusu, tj. podsystemi sistema u fokusu - rekurzivni nivo 2.

Dakle, princip rekurzije se odnosi na činjenicu da su sistemi hijerarhijski uređeni, tj. da su svi sistemi sastavljeni od niza podsistema, od kojih svaki ima sopstvenu organizaciju i sopstvene karakteristike regulacije. Istovremeno, ti sistemi su deo nekog supra sistema, tj. sistema višeg reda. Svaki od podsistema je, takođe, sastavljen od odgovarajućih podsistema i tako dalje do najnižih nivoa (Beer, 1994a, 228). Respektujući prethodno identifikovana svojstva sistema upravljanja inovacijama, istraživano preduzeće kao celina predstavljalo bi sistem u fokusu, njegovi organizacioni delovi reprezentovali bi operacione elemente sistema u fokusu, a lokalna/nacionalna/globalna ekonomija supra sistem sistema u fokusu.

Kroz dijagnozu svakog od izdvojenih segmenata mogu biti identifikovani određeni problemi u strukturi i funkcionisanju preduzeća, poput (Pérez Ríos, 2010): pogrešno opredeljenih nivoa rekurzije, neadekvatno opredeljen identitet, što podrazumeva da dve ili više različitih koncepcija identiteta produkuju konflikte unutar organizacije; segment S_4 ne postoji uopšte ili ako postoji ne funkcioniše adekvatno; neadekvatan stil upravljanja, kojim se ograničava autonomija segmenta S_1 ; autoritaran segment S_2 ; dominantnost segmenta S_1 ;

nekontrolisani rast i aktivnost određenih delova organizacije; komunikacioni kanali u sistemu i između sistema i okruženja ne korespondiraju informacionim tokovima, itd.

U upravljanju inovacijama i kombinovanom korišćenju ovog modela sa ITSP-metodologijom i Metodologijom sinergijski integrisanog tima, SSO model može biti posmatran kao sredstvo efikasne implementacije prethodno identifikovanih potencijalnih inovacija, ali i kao sredstvo obezbeđivanja adekvatnih informacija o internim snagama i slabostima sistema, kao i o eksternim mogućnostima i pretnjama preduzeća. Budući da je u koncepcijskom okviru SSO modela segment S_5 zadužen za identifikovanje politike i svrhe (u datom kontekstu zadužen za identifikovanje potencijalnih inovacija), kombinovano korišćenje navedenih sistemskih metodologija se može sprovesti upravo u segmentu S_5 SSO modela (Slika 2). Na taj način, donosioci odluka i ostali relevantni stakeholder-i koji će biti obuhvaćeni kroz ITSP-metodologiju primaće sve relevantne informacije s tržišta o mogućim šansama, pretnjama, potrebi za uvođenjem inovacija, itd., ali i o određenim ograničenjima, slabostima i snagama samog preduzeća. Time će efektivna komunikacija i debata relevantnih stakeholder-a organizovana na principu MSIT-a, biti podržana adekvatnim informacijama kojima će se obezbediti i adaptibilnost i efikasnost preduzeća.



Slika 2 Kombinovanje ITSP-metodologije, MSIT-a i SSO modela kao podrška upravljanju inovacijama

Izvor: Autor

Takođe, osim informacija koje mogu biti sastavni deo debate o tome da li i koje inovacije treba uvesti, SSO model može omogućiti i efikasnu realizaciju inovacija za koje je postignuta saglasnost između relevantnih stakeholder-a. Zapravo, OK će omogućiti izgradnju organizacione strukture kojom će se realizovati prethodno opredeljena rešenja. Uprkos tome što se predstavljenim kombinovanjem sistemskih metodologija može omogućiti sveobuhvatna

analiza i unaprediti proces upravljanja inovacijama u preduzećima, od relevantnog je značaja istaći da postoje određena filozofska, praktična, kognitivna i kulturalna ograničenja kombinovanja navedenih metodologija (Kotiadis & Mingers, 2006).

Zaključak

Vodeći računa o sveukupnim razmatranjima posvećenim unapređenju inovativnosti preduzeća u uslovima globalizacije, može se zaključiti da se upravljanje inovacijama može istraživati kao odgovarajući kompleksan, dinamičan i višeznačan sistem, tj. preliminarno se može istraživati kao kompleksno-pluralistička problemska situacija. Shodno tome, u kreativnom upravljanju inovacijama mogu biti primenjene odgovarajuće sistemske metodologije. Respektujući ključna određenja upravljanja inovacijama u globalnim okolnostima, izabrane su odgovarajuće sistemske metodologije - Identifikovanje i testiranje strategijskih pretpostavki, Metodologija sinergijski integrisanog tima i Organizaciona kibernetika - koje mogu biti kombinovano korišćene kao podrška upravljanju inovacijama.

Sveukupna razmatranja u radu pokazuju da kombinovano korišćenje navedenih sistemskih metodologija omogućava sveobuhvatnu analizu relevantnih aspekata upravljanja inovacijama i unapređenje inovativnosti i konkurentnosti preduzeća. Time je potvrđena ključna hipoteza u radu. S teorijsko-metodološkog aspekta, doprinos rada se ogleda u odgovarajućoj sistemskoj konceptualizaciji i izboru metodologija čija kombinovana upotreba može kreativno podržati proces upravljanja inovacijama u preduzećima. U praktičnom smislu, kroz hipotetički primer, pokazano je kako kombinovanje izabranih sistemskih metodologija može pomoći menadžerima u unapređenju inovativnosti preduzeća u uslovima globalizacije.

Ipak, potrebno je ukazati i na određeno ograničenje rada. Naime, u radu nije prikazana kombinovana upotreba izabranih sistemskih metodologija u realnim uslovima, tj. u konkretnom preduzeću. Navedeno predstavlja osnovu za buduća istraživanja.

Reference

1. Azadeh, A., Darivandi, K. & Fathi, E. (2012). Diagnosing, Simulating and Improving Business Process Using Cybernetic Laws and the Viable System Model: The Case of a Purchasing Process. *Systems Research and Behavioral Science*, 29 (1), 66-86.
2. Beer, S. (1994a). *Brain of the Firm*. Chichester, England: John Wiley and Sons
3. Beer, S. (1994b). *Diagnosing the System for Organization*. Chichester, England: John Wiley and Sons
4. Beer, S. (1994c). *The Heart of Enterprise*. Chichester, England: John Wiley and Sons
5. Beer, S., (1994d). *Beyond Dispute - The Invention of Team Syntegrity*, Chichester, England: John Wiley and Sons
6. Brocklesby, J. & Cummings, S. (1996). Designing a Viable Organization Structure. *Long Range Planning*, 29(1), 49-57.
7. Carneiro, A. (2000). How does knowledge management influence innovation and competitiveness? *Journal of Knowledge Management*, 4 (2), 87-98.
8. Ciabuschi, F. and Martín, O. M. (2012). Knowledge ambiguity, innovation and subsidiary performance. *Baltic Journal of Management*, 7(2), 143-166.
9. Drucker, P. F. (1993). *Managing for the future*. Oxford: Buterworth Heinemann,
10. Elrod, R. & Moss, S. (1998). Adversarial Decision Making: Benefits or Losses. *Omega - International Journal for Managemet Science*, 22 (3), 283-289.

11. Espinosa, A. & Walker, J. (2011). *A Complexity Approach to Sustainability: Theory and Application*. London: Imperial College Press
12. Espinosa, A. & Hardnen, R. (2007). Team syntegrity and democratic group decision making: theory and practice, *Journal of Operational Research Society*, 58 (8), 1056-1064.
13. European Commission (1995). *Green Paper on Innovation*. Available at: [Http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/41NL95bookEN.doc](http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/41NL95bookEN.doc)
14. Flood, R. L. (1995). *Solving Problem Solving - A Potent force for Effective Management*, Chichester: John Wiley and Sons
15. Gloet, M. & Samson, D. (2013). *Knowledge Management to Support Systematic Innovation Capability*. Paper presented at the 46th International conference on Systems Science, Hawaii
16. Howerstadt, P. (2010). The Viable System Model. In M. Reynolds & S. Holwell (Eds.), *Systems Approaches to Managing Change: A Practical Guide* (pp. 191-242). London, UK: Springer
17. Jackson, M. C. (2003). *Systems Thinking: Creative Holism for Managers*, New York: John Wiley and Sons
18. Johannessen, J. A., Olsen, B. & Olaisen, J. (1999). Aspects of innovation theory based on knowledge-management. *International Journal of Information Management*, 19 (2), 121-139.
19. Johannessen, J. A. (2009). A systemic approach to innovation: the interactive innovation model. 38 (1/2), 158 - 176
20. Johannessen, J. A. (2013). Innovation: a systemic perspective – developing a systemic innovation theory. *Kybernetes*, 42(8), 1195-1217.
21. Kaivo-oja, J. (2011). Futures of innovation systems and systemic innovation systems: towards better innovation quality with new innovation management tools. Available at: https://www.utu.fi/fi/yksikot/ffrc/julkaisut/e-tutu/Documents/eTutu_2011_8.pdf
22. Kotiadis, K. & Mingers, J. (2006). Combining PSMs with Hard OR Methods: The Philosophical and Practical Challenges. *The Journal of the Operational Research Society*, 57 (7), 856-867.
23. Martín-Cruz, N., Martín-Pérez, V., Pérez-Ríos, J. M. I. & Velasco-Jiménez, (2014). Team Syntegrity® as a Tool for Efficient Teamwork: An Experimental Evaluation in a Business Simulation", *Systems Research and Behavioral Science*, 31(2), 215-26.
24. Mason, R. & Mitroff, I. (1981). *Challenging strategic planning assumptions*. New York, US: John Wiley and Sons
25. Mejía, A. D. & Espinosa, A. (2007). Team Syntegrity as a Learning Tool: Some Considerations About its Capacity to Promote Critical Learning, *Systems Research and Behavioral Science*, 24(1), 27-35.
26. Mulej, M. et al. (2013). *Dialectical Systems Thinking and the Law of Requisite Holism Concerning Innovation*. Litchfield Park, AZ :Emergent Publication
27. Pérez-Ríos, J. (2012), *Design and Diagnosis for Sustainable Organizations: The Viable System Method*, Heidelberg: Springer
28. Pérez Ríos, J. (2010). Models of organizational cybernetics for diagnosis and design. *Kybernetes*, 39 (9/10), 1529-1550.
29. Petrović, S. P. (2010). *Sistemsko mišljenje, Sistemske metodologije*. Ekonomski fakultet Univerzitea u Kragujevcu, Kragujevac
30. Pfiñer, M. (2001). Team Syntegrity –Using Cybernetics for Opinion-Forming in Organizations, in *MOM Malik Management*, 5(9/01), 75-97.
31. Rebernik, M. & Širec, K. (2007). Fostering innovation by unlearning tacit knowledge. *Kybernetes*, 36(3/4), 406-419.
32. Schwabinger, M. (2006). *Intelligent Organizations - Powerful Models for Systemic Management*. Berlin: Springer

33. Smith, K. (2000). Innovation as a Systemic Phenomenon: Rethinking the Role of Policy. *Enterprise & Innovation Management Studies*, 1(1), 73-102.
34. Ženko, Z. & Mulej, M. (2011). Diffusion of Innovative Behaviour with Social Responsibility. *Kybernetes*, 40(9/10), 1258-1272.
35. Zlatanović, D. & Mulej, M. (2015). Soft-systems approaches to knowledge-cum-values management as innovation drivers, *Baltic Journal of Management*, 10(4), 497-518.

MULTIVARIJACIONA STATISTIČKA ANALIZA RAZVIJENOSTI SEKTORA MSPP U ŠUMADIJSKOM I POMORAVSKOM OKRUGU

Milan Stamenković*

Apstrakt: Polazeći od činjenice da mala i srednja preduzeća i preduzetnici (MSPP) čine najznačajniji segment nacionalne ekonomije, osnovni cilj istraživanja prezentovanog u ovom radu jeste multivarijaciona statistička klasifikacija 25 teritorijalnih jedinica nivoa oblasti (upravnih okruga) u sastavu Republike Srbije prema odabranim pokazateljima stepena razvijenosti MSPP sektora (broj MSPP na 1000 stanovnika, prosečan promet po preduzeću, prosečan profit po preduzeću, BDV po zaposlenom u sektoru MSPP) u homogene grupe radi sagledavanja njihovih pojedinačnih pozicija i međusobne komparacije, a za potrebe kreiranja statistički zasnovanog, pregleda stanja stepena razvijenosti sektora MSPP kao adekvatne osnove za unapređenje mera za dinamičniji rast i razvoj sektora u kontekstu ostvarivanja ravnomernog regionalnog razvoja. Za potrebe realizacije formulisanog cilja, na prikupljenim, poslednje dostupnim podacima iz 2014. godine, primenjena je hijerarhijska aglomerativna procedura u analizi grupisanja, zasnovana na implementaciji Ward-ove metode i kvadrata Euklidskog odstojanja kao odgovarajuće mere odstojanja. Dobijeni rezultati sugerišu izdvajanje tri grupe oblasti, u kontekstu odabranih pokazatelja. Preciznije, izdvojene su grupe oblasti visoke (grupa 1), srednje (grupa 2) i niske razvijenosti sektora MSPP (grupa 3). Na osnovu sprovedenog grupisanja, za razliku od Šumadijskog okruga koji je klasifikovan u grupu oblasti srednje razvijenosti MSPP, Pomoravski okrug je pozicioniran, shodno relativno nepovoljnoj kombinaciji vrednosti analizom obuhvaćenih indikatora u poslednje rangiranu grupu 3.

Ključne reči: multivarijaciona statistička analiza, hijerarhijska analiza grupisanja, sektor MSPP, teritorijalne jedinice nivoa oblasti, Republika Srbija.

Uvod

Mala i srednja preduzeća i preduzetnici (MSPP) čine najznačajniji, najefikasniji i najvitalniji segment privrede Republike Srbije (MP i NARR, 2014; PKB, 2015; Jakopin, 2015), imajući u vidu njihov doprinos povećanju zaposlenosti, bruto dodate vrednosti i ostvarenog prometa. U prilog navedenom, važno je istaći da je u 2014. godini, u okviru sektora MSPP poslovalo 324.272 preduzeća (tj. 99,8% ukupnog broja aktivnih privrednih subjekata), koja su generisala približno 64,8% zaposlenosti u nefinansijskom sektoru angažovanjem 761.539 radnika, 65,4% ukupno ostvarenog prometa i 56% bruto dodate vrednosti (BDV) u Republici Srbiji (MP, 2015). Sa učešćem od 51,8% u spoljnotrgovinskoj razmeni nefinansijskog sektora i preko 30% u formiranju bruto domaćeg proizvoda (BDP) Republike Srbije, sektor MSPP se opravdano izdvaja i promovise kao ključni generator privrednog razvoja nacionalne ekonomije. Značaj i važnost navedenog sektora za podsticanje daljeg i bržeg razvoja nacionalne ekonomije potvrđuju i ostvareni napori Vlade usmereni na definisanje akcionog plana za sprovođenje *Strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine*, u cilju daljeg jačanja institucionalne podrške za unapređenje MSPP na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou (MP, 2015).

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

Polazeći od navedenog, a u cilju obezbeđivanja adekvatne osnove za unapređenje mera za dinamičniji rast i razvoj sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetništva i ostvarivanja ravnomernog regionalnog razvoja, kreiranje relevantnog, statistički zasnovanog, pregleda stanja stepena razvijenosti sektora MSPP na teritorijama administrativnih jedinica različitog nivoa u okviru države, predstavlja imperativ. Naime, regionalne disproporcije u poslovnoj dinamici, neravnomernost uslova za osnivanje novih i razvoj postojećih privrednih subjekata (preduzeća i preduzetnika) i neujednačen stepen razvijenosti MSPP sektora na različitim teritorijama, zahtevaju njihovu jasnu klasifikaciju i shodno tome, formulisanje različitih pristupa i mera za njihov dalji razvoj i regionalno uravnoteženje.

Shodno navedenom, formulisan je osnovni cilj istraživanja – klasifikacija 25 teritorijalnih jedinica nivoa oblasti (upravnih okruga) u sastavu Republike Srbije prema odabranim pokazateljima stepena razvijenosti MSPP sektora u homogene grupe, primenom analize grupisanja, kao metode multivarijacione statističke analize, radi sagledavanja njihovih pojedinačnih pozicija i međusobne komparacije. Dodatni cilj ovog rada jeste i popularizacija primene metoda multivarijacione statističke analize u domenu makroekonomskih istraživanja.

Za razliku od uglavnom prisutnog, u okviru reprezentativnih publikacija i istraživanja regionalne razvijenosti MSPP, pojedinačnog posmatranja različitih pokazatelja razvijenosti MSPP sektora i jednodimenzione klasifikacije teritorijalnih jedinica, prezentovani multidimenzioni pristup u ovom radu predstavlja značajan doprinos boljem i obuhvatnijem sagledavanju realnog stanja u pogledu razmatrane problematike na nivou upravnih okruga u Republici Srbiji. Naime, iako u literaturi postoje slični i/ili analogni problemi koji su bili predmet istraživanja, multivarijacioni pristup u analizi sektora MSPP, predstavljen u ovom radu, prema saznanjima autora nije direktno obrađivan u publikovanim empirijskim istraživanjima u našoj zemlji.

Metodološki okvir istraživanja

Za potrebe realizacije formulisanog cilja, u radu je korišćena analiza grupisanja (engl. *cluster analysis*), kao jedna od najčešće korišćenih metoda multivarijacione statističke analize. Generalno, analiza grupisanja predstavlja metod namenjen klasifikaciji pojedinačnih jedinica posmatranja na osnovu njihove sličnosti (tj. različitosti), identifikovane u kontekstu odgovarajućih vrednosti odabranih varijabli izmerenih za svaku od jedinica posmatranja (Đorđević, et al. 2011). Preciznije, analizom grupisanja, C – raspoloživi set od n jedinica posmatranja, klasifikuje se (tj. grupiše) u m nezavisnih grupa (engl. *clusters*) C_j , (za $j=1,2,\dots,m$), ali tako da su jedinice posmatranja unutar iste grupe međusobom slične, a jedinice posmatranja koje pripadaju različitim grupama međusobom veoma različite (Lovrić i Stamenković, 2016). Konsekventno, cilj analize grupisanja ogleda se u formiranju određenog (unapred nepoznatog) broja visoko interno homogenih i eksterno heterogenih grupa jedinica posmatranja. Grupisanje jedinica posmatranja zasnovano je na različitim karakteristikama (varijablama) koje koje merimo kod svake jedinice posmatranja pojedinačno, a polaznu osnovu predstavlja izbor odgovarajuće mere odstojanja, budući da je neophodno odrediti koliko su one međusobom "slične" odnosno "različite". Postoji veći broj različitih mera odstojanja, a najčešće korišćene među njima su: *Euklidsko odstojanje*, *kvadrat Euklidskog odstojanja*, *Mahalanobisovo odstojanje*, *odstojanje Minkowskog* i *Manhattan odstojanje* (Đorđević, et al. 2011; Hair, et al. 2010). U ovom radu, kao mera odstojanja, korišćen je kvadrat Euklidskog odstojanja, koji se izračunava putem sledećeg izraza (Kovačić, 1994):

$$d_{ij}^2 = \sum_{k=1}^p (x_{ik} - x_{jk})^2, \quad (1)$$

gde je p – broj varijabli, x_{ik} vrednost jedinice posmatranja x_i za varijablu X_k , a x_j vrednost jedinice posmatranja x_j za varijablu X_k . Na osnovu izabrane mere odstojanja i polazne ($n \times p$) matrice podataka (n objekata koji se klasifikuju na osnovu p varijabli), formira se ($n \times n$) *matrica odstojanja* čiji elementi pokazuju stepen sličnosti ili razlike između svih parova objekata koji se grupišu.

Posmatrano sa aspekta velikog broja različitih metoda grupisanja u analizi, razlikuju se, generalno, hijerarhijski i nehijerarhijski pristup pri grupisanju jedinica posmatranja (Aeker, et al. 2007; Kovačić. 1994). Za razliku od hijerarhijskog pristupa, nehijerarhijski metodi grupisanja zasnivaju se na unapred poznatom broju grupa, pri čemu je dozvoljeno premeštanje objekata iz grupe u grupu tokom trajanja postupka grupisanja, ukoliko je to u saglasnosti sa kriterijumom za postizanje optimalnog rešenja. S druge strane, hijerarhijski metodi grupisanja u osnovi se mogu svrstati u dve grupe u zavisnosti od toga da li su zasnovani na iterativnom spajanju jedinica posmatranja i/ili grupa (aglomerativne) ili deljenju grupa (divizione metode ili metode deljenja). Naime, postupak aglomerativnog grupisanja započinje sa n grupa sa po jednim objektom, nakon čega se, prema odgovarajućem kriterijumu, u svakom narednom koraku, vrši njihovo udruživanje u veće grupe, sve dok se konačno svih n jedinica posmatranja ne svrsta unutar jedne, finalne grupe. Preciznije, iz iteracije u iteraciju, veličina grupa se povećava a njihov broj smanjuje, pri čemu se jednom formirane grupe samo proširuju, a prelazak jedinica posmatranja iz grupe u grupu nije moguć. Druga grupa hijerarhijskih metoda podrazumeva logički sličan iterativni postupak, ali se isti realizuje u suprotnom smeru. Grafički prikaz hijerarhijske strukture sukcesivno formiranih grupa sa pratećom skalom na kojoj su nanete vrednosti mera odstojanja u svakom koraku iterativnog postupka udruživanja grupa naziva se dendrogram. Izbor „optimalnog“ broja grupa vrši se na osnovu dendrograma, odgovarajućih statističkih koeficijenata, dijagrama vrednosti i priraštaja korišćene mere odstojanja između grupa, imajući u vidu pravilnost da vrednost mere odstojanja između grupa u prvim koracima iterativnog postupka sporije raste, odnosno, ostvaruje veći rast (beleži veći priraštaj) sa smanjivanjem broja grupa i ukрупnjavanjem strukture (Hair, et al. 2010; Kovačić, 1994). Najčešće korišćene metode hijerarhijskog grupisanja su: metod jednostrukog povezivanja, metod potpunog povezivanja, metod prosečnog povezivanja, metod centroida i Wardov metod.

Za potrebe analize prezentovane u ovom radu, na odabranim varijablama – pokazateljima razvijenosti sektora MSPP po oblastima u Republici Srbiji, implementirana je hijerarhijska aglomerativna procedura u analizi grupisanja, zasnovana na primeni Ward-ove metode i kvadrata Euklidskog odstojanja kao odgovarajuće mere udaljenosti. Analiza prikupljenih podataka i sva neophodna statistička izračunavanja sprovedena su korišćenjem statističkog softverskog paketa za društvene nauke, *IBM SPSS Statistics verzija 20.0*

Varijable, izvori i obuhvat podataka

Polazeći od postojeće administrativno-teritorijalne organizacije i nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Republici Srbiji (*NSTJ*)[†], za potrebe realizacije formulisanog cilja rada,

[†] Prema Nomenklaturi Statističkih Teritorijalnih Jedinica (*NSTJ*), teritorijalni prostor Srbije podeljen je na statističke teritorijalne celine nivoa NSTJ1, NSTJ2 i NSTJ3. Nivo NSTJ1 čine celine: *Srbija-sever* i *Srbija-jug*. NSTJ2 čine *teritorijalne jedinice*–

prikupljeni su i analizirani poslednje dostupni podaci selektovana četiri ključna pokazatelja razvijenosti sektora MSPP (Tabela 1) za svaku od sledećih 25 teritorijalnih jedinica nivoa oblasti (NSTJ-3) u Republici Srbiji, odnosno 24 okruga i Beogradsku oblast. Podaci su pribavljeni iz elektronske baze kompleksnih publikacija (*Opštine i regioni u Republici Srbiji*) Republičkog zavoda za statistiku za 2014. godinu (RZS, 2015) i *Izveštaja o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2014. godinu*, Ministarstva privrede (MP, 2015). Svi prikupljeni podaci odnose se na 2014. godinu. Takođe, budući da RZS od 1999. godine ne raspolaže podacima za oblasti u okviru Regiona AP Kosovo i Metohija, isti nisu sadržani u obuhvatu podataka i sprovedenim autorskim izračunavanjima. Detaljan prikaz korišćenih izvora i postupak izračunavanja vrednosti korišćenih varijabli, predstavljen je u okviru napomena za Tabelu 1.

Tabela 1 Lista korišćenih pokazatelja razvijenosti sektora MSPP

Naziv varijable
Broj MSPP na 1000 stanovnika
Prosečan promet po preduzeću MSPP sektora (u mil. RSD)
Prosečan profit po preduzeću MSPP sektora (u mil. RSD)
Bruto dodata vrednost (BDV) po zaposlenom u sektoru MSPP (u mil. RSD)

Napomene:

- Vrednosti varijable *Broj MSPP na 1000 stanovnika* izračunate su kao količnik *Ukupnog broja MSPP* (MP, 2015) i *Ukupnog broja stanovnika u posmatranim oblastima* (RZS, 2015), pomnožen sa 1000;
- Vrednosti varijable *Prosečan promet po preduzeću MSPP sektora* izračunate su kao količnik varijabli *Ukupan promet MSPP po oblastima* (MP, 2015) i *Ukupan broj MSPP u datoj oblasti* (MP, 2015);
- Vrednosti varijable *Prosečan profit po preduzeću MSPP sektora* izračunate su kao količnik varijabli *Profit MSPP po okruzima* (MP, 2015) i *Ukupan broj MSPP u datoj oblasti* (MP, 2015);
- Vrednosti varijable *Bruto dodata vrednost (BDV) po zaposlenom u sektoru MSPP* izračunate su kao količnik varijabli *Bruto dodata vrednost MSPP po oblastima* (MP, 2015) i *Ukupan broj zaposlenih u sektoru MSPP u datoj oblasti* (MP, 2015);

Prilikom izračunavanja vrednosti selektovanih pokazatelja, umesto korišćenja ukupnih vrednosti na nivou okruga, izvršeno je njihovo iskazivanje u formi prosečnih vrednosti po preduzeću ili zaposlenom, kako bi se obezbedila pogodna i reprezentativnija osnova za sprovođenje predstavljenog metoda multivarijacione statističke analize i kreiranje ciljne klasifikacije.

Rezultati hijerarhijske analize grupisanja

Polazeći od činjenice da je većina mera odstojanja, na čijem izračunavanju se zasniva sprovođenje analize grupisanja, osetljiva na prisustvo različitih mernih jedinica na nivou varijabli korišćenih za klasifikaciju jedinica posmatranja u odgovarajuće grupe, sproveden je postupak z-standardizacije originalnih vrednosti odabranih pokazatelja. Preciznije, izvršena je transformacija originalnih vrednosti numeričke varijable, X_k (za $k = 1, 2, 3$ i 4) u standardizovanu normalno raspoređenu varijablu, Z_k , sa aritmetičkom sredinom 0 i standardnom devijacijom 1, simbolički [$X_k \rightarrow Z_k: N(0;1)$], putem sledećeg izraza:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k}, \text{ za } k=1, \dots, p, (p=4); i=1, \dots, n (n=25). \quad (2)$$

U izrazu (2), simbolom \bar{x} označena je prosečna vrednost pojedinačnih pokazatelja, simbolom s , njihova standardna devijacija, a n predstavlja broj analizom obuhvaćenih upravnih okruga. U Tabeli 2, predstavljene su prosečne vrednosti, medijane, interkvartilna razlika kao i maksimalne i minimalne vrednosti za odabrane indikatore, u 2014.

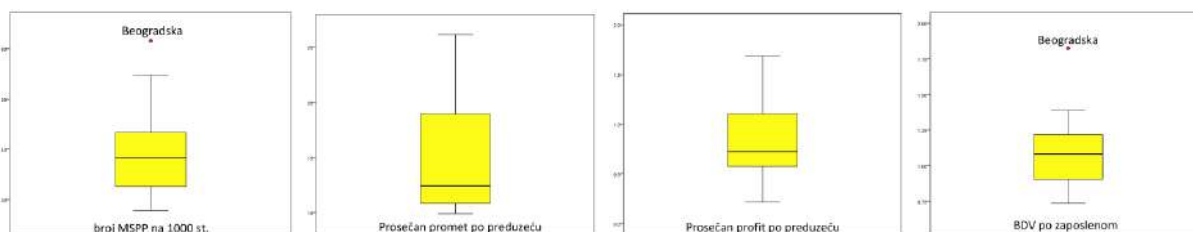
Tabela 2 Deskriptivne statističke mere odabranih pokazatelja razvijenosti sektora MSPP

Varijable	\bar{x}	m_e	min	max	IQR	$Q_3+3*IQR$
Broj MSPP na 1000 st.	39.25	38.40	27.80 [Toplička]	61.60 [Beogradska]	11.30	77.25
Prosečan promet	14.73	12.44	9.91 [Jablanička]	26.14 [Beogradska]	8.25	43.72
Prosečan profit	0.85	0.72	0.22 [Pčinjska]	1.69 [Beogradska]	0.62	3.05
BDV po zaposlenom	1.09	1.085	0.74 [Pčinjska]	1.825 [Beogradska]	0.325	2.20

Napomene: \bar{x} - aritmetička sredina; m_e - medijana; min - minimalna vrednost; max - maksimalna vrednost; IQR - interkvartilna razlika; Q_3 - treći kvartil.

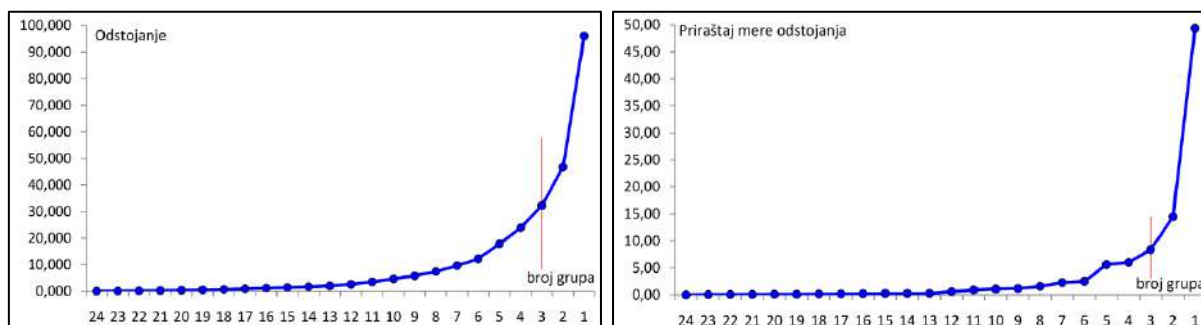
Izvor: Autor, na osnovu: IBM SPSS Statistics 20.0

Takođe, u okviru faze pripreme podataka, izvršeno je ispitivanje eventualnog prisustva jednodimenzionih nestandardnih opservacija, korišćenjem grafičkih prikaza u formi pojedinačnih *box-plot* dijagrama (Slika 1). Približne vrednosti pozicionih i izračunatih mera centralne tendencije i pozicioniranje maksimalnih vrednosti pojedinačnih varijabli ispod *outlier* granice definisane na nivou $Q_3+3*IQR$, potvrđuju zaključke izvedene na osnovu predstavljenih *box-plot* dijagrama, koji ukazuju na odsustvo jednodimenzionih nestandardnih opservacija kod posmatranih varijabli.



Slika 1 Box-plot dijagrami za vrednosti pokazatelja razvijenosti sektora MSPP

Na standardizovanim vrednostima selektovanih varijabli, sprovedena je hijerarhijska aglomerativna procedura grupisanja posmatranih upravnih okruga, zasnovana na primeni *Ward*-ove metode i kvadrata Euklidskog odstojanja kao mere udaljenosti između jedinica posmatranja. Budući da se primena aglomerativnih metoda udruživanja zasniva na razvijanju hijerarhijske strukture jedinica posmatranja, koja u konačnoj formi rezultira jednom finalnom grupacijom u čijem sastavu su inkorporirane sve jedinice posmatranja, izbor "optimalnog" broja grupa biće izvršen na osnovu *dendrograma*, *dijagrama vrednosti* i *priraštaja mere odstojanja između grupa* i vrednosti *biserijalnog koeficijenta korelacije* kao odgovarajućeg statističkog kriterijuma optimalnosti i kvaliteta dobijenog rešenja analize grupisanja. Grafički prikazi kretanja vrednosti i priraštaja kvadrata Euklidskog odstojanja između oblasti (i/ili formiranih grupa oblasti) u aglomerativnom postupku grupisanja, predstavljeni su na *Slici 2*.



Slika 2 Grafički prikaz vrednosti (levo) i priraštaja (desno) mere odstojanja prema broju formiranih grupa

Izvor: Autor

Na predstavljenim grafičkim prikazima, jasno se može zapaziti, shodno pravilnostima vezanim za kretanje vrednosti a time i priraštaja mere odstojanja tokom postupka udruživanja oblasti i/ili grupa oblasti, kontinuirani, u početku, blagi porast kvadrata Euklidskog odstojanja praćen izrazitijim povećanjem sa smanjenjem broja formiranih grupa. Budući da je pri formiranju rešenja sa dve grupe (korak 23) zabeležen drastičan skok vrednosti i priraštaja korišćene mere odstojanja, kao "optimalno" rešenje izdvaja se klasifikacija ostvarena u prethodnom – 22 koraku, zasnovana na grupisanju oblasti prema razvijenosti sektora MSPP u tri grupe oblasti. Izdvajanje rešenja sa tri grupe kao "optimalnog" potkrepljeno je eksponencijalnim povećanjima vrednosti priraštaja mere odstojanja u daljem postupku udruživanja nastalih kao posledica aglomeracije izrazito, međusobno heterogenih grupa oblasti. Pored navedenog, vrednosti biserijalnog koeficijenta korelacije (utvrđene za rešanja sa 6, 5, 4 i 3 grupe oblasti), kao specifičnog statističkog pokazatelja postignute interne homogenosti i eksterne heterogenosti između formiranih grupa jedinica posmatranja, potvrđuje načinjeni izbor, budući da se rešenje sa tri grupe odlikuje najvišom vrednošću ovog pokazatelja (Tabela 3).

Tabela 3 Biserijalni koeficijent korelacije

Rešenje Pokazatelj	6 grupa	5 grupa	4 grupe	3 grupe
Biserijalni koeficijent korelacije	0,383	0,376	0,41	0,501

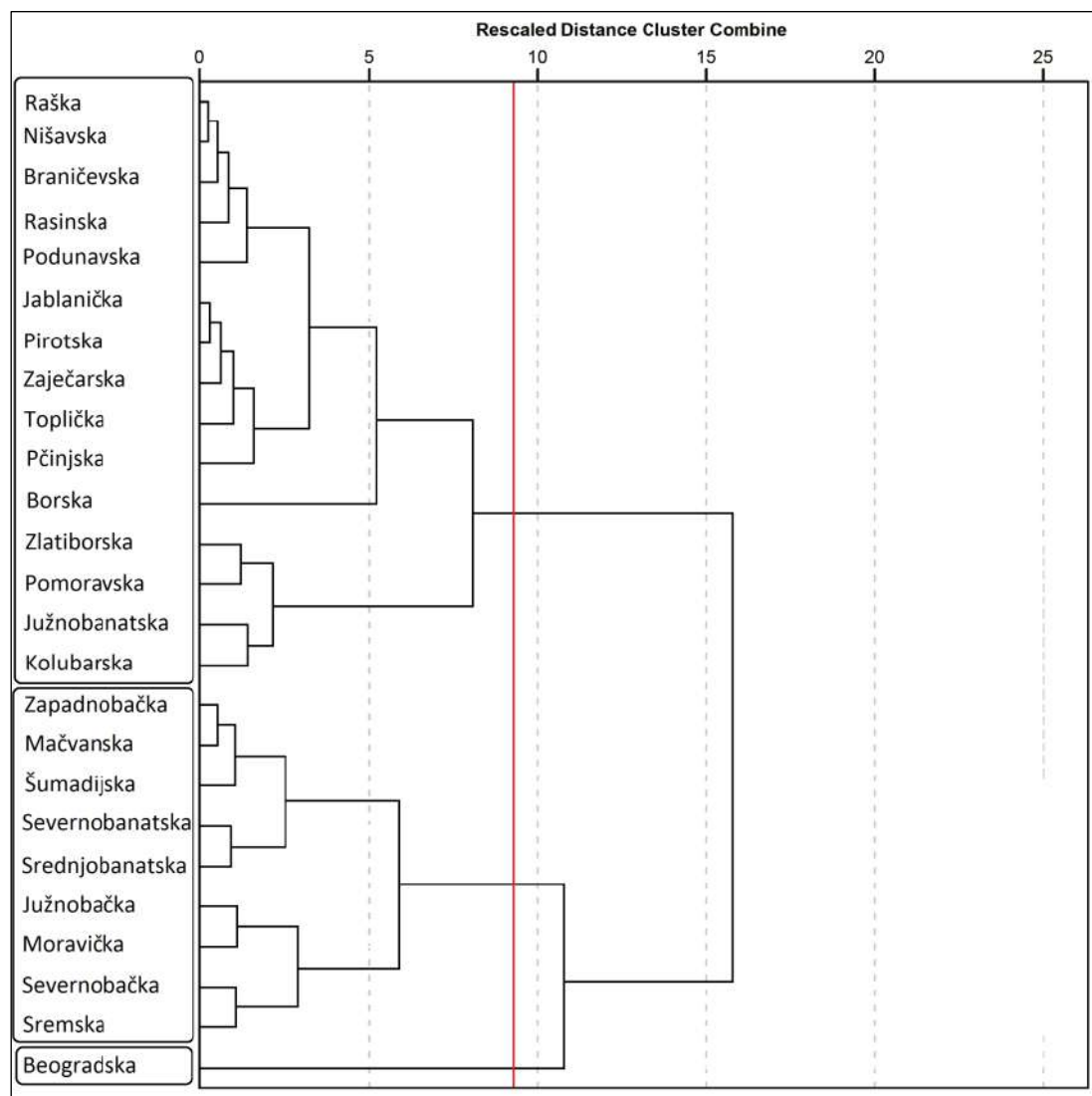
Izvor: Aautor

Vizuelna interpretacija postupka i rezultati hijerhijske aglomeracije analizom obuhvaćenih teritorijalnih oblasti za posmatrana četiri pokazatelja razvijenosti sektora MSPP, predstavljena je u formi dendrograma na Slici 3.

Interpretacija multivarijacione klasifikacije oblasti prema stepenu razvijenosti sektora MSPP

Polazeći od predstavljene klasifikacije oblasti unutar izdvojenih grupa (Slika 3 i Slika 4), sasvim očekivano, svoje mesto u **grupi 1** (grupa visoke razvijenosti MSPP sektora) rezervisala je Beogradska oblast, budući da se ista odlikuje najpovoljnijom poslovnom dinamikom i uslovima za osnivanje novih i razvoj postojećih privrednih subjekata u 2014.god. Preciznije, u poređenju sa oblastima pozicioniranim u sastavu preostale dve grupe, Beogradska oblast beleži vrednosti

razmatranih pokazatelja znatno iznad prosečnih vrednosti za iste u grupi 2 i grupi 3, (Tabela 2 i Tabela 4).



Slika 3 Dendrogram - rezultati analize grupisanja 25 teritorijalnih oblasti u Republici Srbiji prema odabranim pokazateljima razvijenosti sektora MSPP u 2014.

Izvor: Autor, na osnovu: IBM SPSS Statistics 20.0

Tabela 4 Deskriptivne statističke mere odabranih varijabli po grupama oblasti

Pokazatelji	Prosek		Minimum		Maksimum	
	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 2	Grupa 3
Broj MSPP na 1000 stanovnika	41.29	36.54	31.5	27.8	54.8	49.4
Prosečan promet po preduzeću	18.27	11.85	14.91	9.91	21.88	21.30
Prosečan profit po preduzeću	1.22	0.58	0.89	0.22	1.48	0.88
BDV po zaposlenom	1.24	0.95	1.15	0.74	1.39	1.23

Izvor: Autor, na osnovu: IBM SPSS Statistics 20.0

Grupu 2, sačinjavaju pretežno oblasti u Regionu Vojvodine (Zapadnobačka, Južnobačka, Severnobačka, Sremska, Severnobačanska, Srednjobanatska), Moravička, Mačvanska i Šumadijska oblast. Budući da se navedena grupa upravnih okruga odlikuje znatno nižim

prosečnim vrednostima razmatranih pokazatelja razvijenosti u odnosu na stanje prisutno u Beogradskoj oblasti (u proseku, niže vrednosti približno za 1/3), ista se može nazvati *grupom okruga srednje (umerene) razvijenosti sektora MSPP*.



Slika 4. Kartografski prikaz oblasti u Republici Srbiji prema razvijenosti MSPP sektora

Izvor: Autorski prikaz

Poslednjoj, nažalost i najbrojnijoj, grupi oblasti pripada preostalih 15 upravnih okruga koji se odlikuju najslabijim kombinacijama vrednosti razmatranih pokazatelja razvijenosti MSPP. Naime, oblasti u sastavu **grupe 3** (grupa niske razvijenosti MSPP sektora) karakterišu se prosečnim vrednostima razmatranih pokazatelja na nižem nivou u odnosu na komparativne vrednosti u okviru grupe 2, a naročito u odnosu na Beogradsku oblast.

Preciznije, istaknuto negativno odstupanje kreće se od -11.5% u slučaju varijable - broj MSPP na 1000 stanovnika, -35% za varijablu prosečan promet po preduzeću u MSPP sektoru, do -52.5% u slučaju prosečne vrednosti ostvarenog prosečnog profita po preduzeću. Ovoj grupi oblasti pripadaju, pored Južnobanatske oblasti, pretežno oblasti u sastavu Regiona Južne i Istočne Srbije i Regiona Šumadije i Zapadne Srbije (izuzev oblasti iz ovog regiona koje su pozicionirane u prethodnoj grupi).

Kao što je već istaknuto, zaostajanje upravnih okruga koji pripadaju grupi 3 u odnosu na preostale dve grupe, preciznije se može sagledati kroz uporedni prikaz prosečnih, minimalnih i

maksimalnih vrednosti posmatranih indikatora, karakterističnih za identifikovane grupe (Tabela 4).

Pored navedenog, za razliku od Šumadijskog okruga svrstanog unutar grupe 2 (broj MSPP na 1000 st.–38.5; prosečan promet po preduzeću–14.98 mil.din; prosečan profit po preduzeću–1.099 mil.din; BDV po zaposlenom–1.206 mil.din), vrednosti analizom obuhvaćenih indikatora svrstali su Pomoravski okrug u sastav najnepovoljnije, treće grupe upravnih okruga (broj MSPP na 1000 st.–40.2; prosečan promet po preduzeću–12.05 mil.din; prosečan profit po preduzeću–0.722 mil.din; BDV po zaposlenom–0.959 mil.din).

Zaključak

U ovom radu, shodno definisanom cilju, izvršena je i analizirana klasifikacija upravnih okruga u Republici Srbiji prema odabranim pokazateljima stepena razvijenosti sektora MSPP (broj MSPP na 1000 stanovnika, prosečan promet po preduzeću MSPP sektora, prosečan profit po preduzeću MSPP sektora, BDV po zaposlenom u sektoru MSPP) na osnovu raspoloživih podataka iz 2014. godine, primenom hijerarhijske aglomerativne procedure u analizi grupisanja, zasnovanoj na implementaciji Ward-ove metode i kvadrata Euklidskog odstojanja kao odgovarajuće mere odstojanja. Rezultati sprovedene analize sugerišu izdvajanje tri homogene grupe teritorijalnih oblasti, sa aspekta stepena razvijenosti MSPP, posmatranog u kontekstu izabranih četiri reprezentativnih pokazatelja.

Preciznije, izdvojene su grupe oblasti visoke (grupa 1), srednje (grupa 2) i niske razvijenosti sektora MSPP (grupa 3). Na osnovu sprovedenog grupisanja, za razliku od Šumadijskog okruga koji je klasifikovan u grupu oblasti srednje (prosečne) razvijenosti sektora MSPP, Pomoravski okrug je pozicioniran, shodno relativno nepovoljnoj kombinaciji vrednosti analizom obuhvaćenih indikatora u poslednje rangiranu, grupu 3.

U poređenju sa prikazima rezultata univarijacione analize (analize pojedinačnih pokazatelja), uglavnom prisutnim u literaturi, rezultati u ovom radu predstavljenog multivarijacionog pristupa u analizi stepena razvijenosti sektora MSPP nedvosmisleno obezbeđuju potpuniji i obuhvatniji prikaz stanja u pogledu razmatrane problematike na nivou oblasti u Republici Srbiji, budući da je reč o svojevrsnom multidimenzionom fenomenu, u čijoj analizi je neophodno pristupiti simultanom praćenju većeg broja srodnih indikatora.

Reference

1. Aaker, D., Kumar, V. & Day, G. (2007). *Marketing research, 9th edition*. USA: John Wiley & Sons.
2. Đorđević, V., Lepojević, V. i Janković-Milić, V. (2011). *Primena statističkih metoda u istraživanju tržišta*. Niš: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
3. Hair, J.F.Jr., Black, W., Babin, B. & Anderson, R. (2010). *Multivariate data analysis, 7th edition*. Pearson Prentice Hall.
4. Jakopin, E. (2015). Regional drivers of economic growth. *Ekonomika preduzeća*, LXIII(1-2): 99-114.
5. Kovačić, Z. (1994). *Multivarijaciona analiza*. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
6. Lovrić, M. i Stamenković, M. (2016). Analiza pokazatelja razvijenosti privrede Republike Srbije i zemalja u okruženju. U: Marinković, V., Janjić, V. & Mičić, V. (Redaktori), *Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije* (str. 479-491). Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
7. Ministarstvo privrede (MP) i Nacionalna agencija za regionalni razvoj (NARR), (2014). *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2013. godinu*. Beograd: Birograf.
8. Ministarstvo privrede (MP) (2015). *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2014. godinu*. Beograd: Ministarstvo privrede.

9. Privredna komora Beograda (PKB), (2015). *Razvoj malih i srednjih preduzeća 1990-2015. godine*.
10. [elektronski izvor]: <http://www.kombeg.org.rs>
11. Republički zavod za statistiku, (2015). *Opštine i regioni u Republici Srbiji za 2014. godinu*. Beograd: RZS.

ETNOCENTRIZAM POTROŠAČA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU

Srdan Šapić* i Jovana Golo**

Apstrakt Promene u poslovnom okruženju Srbije, koje podrazumevaju tranzicione procese, procese integracija, kao i otvaranje celokupne privrede ka međunarodnoj zajednici, dovele su do značajno drugačijeg ambijenta i za potrošače. Naime, usled ovakvih tendencija, potrošači u Srbiji imaju sve veći izbor prilikom donošenja odluka o kupovini, kako domaćih, tako i proizvoda poreklom iz inostranstva. Etnocentrizam potrošača, kao tendencija da se radije kupuju domaći proizvodi u odnosu na inostrane, može značajno oblikovati tražnju domaćih potrošača. Cilj ovog istraživanja je utvrđivanje u kom stepenu je etnocentrizam izražen kod potrošača u Šumadiji i Pomoravlju, kao i kakav uticaj ima na procene i namere koje potrošači formiraju o domaćim proizvodima. Pored toga, cilj istraživanja je i utvrđivanje da li postoji uticaj tradicije na procene domaćih proizvoda i namere u pogledu kupovine istih. Rezultati istraživanja ukazuju na činjenicu da posmatrano pojedinačno, etnocentrizam ima manji uticaj na procene proizvoda i namere u pogledu kupovine domaćih proizvoda od tradicije. Pored toga, rezultati pokazuju da kada se posmatra zajednički uticaj, etnocentrizam nema statistički značajan uticaj, dok tradicija ostvaruje statistički značajan uticaj na procene i namere potrošača, što ukazuje na činjenicu na ona predstavlja bolji prediktor ponašanja potrošača u Šumadiji i Pomoravlju od etnocentrizma. Istraživanje je pokazalo i da potrošači u Šumadiji i Pomoravlju imaju visok nivo nacionalnog identiteta, kao i da on ostvaruje značajan medijatorski efekat na veze između etnocentrizma i procena proizvoda i namera u ponašanju potrošača.

Ključne reči: etnocentrizam, tradicija, nacionalni identitet, procene proizvoda, namere u ponašanju

Uvod

Koncept etnocentrizma je predmet izučavanja u različitim naučnim disciplinama više od nekoliko decenija. U ekonomiji i marketingu ovaj koncept se proučava kao potrošački etnocentrizam i u fokusu ima način na koji potrošači formiraju svoje stavove i ponašanje prema proizvodima i uslugama, u zavisnosti od zemlje njihovog porekla. Tačnije, potrošački etnocentrizam podrazumeva težnju potrošača da se domaći proizvodi kupuju radije nego inostrani, čime iskazuju njihovo verovanje da na taj način pomažu ekonomskom razvoju svoje zemlje, a time i njenom opštem političkom, društvenom i ekonomskom blagostanju (Veljković, 2009).

Analiza i razumevanje potrošačkog etnocentrizma je od izuzetnog značaja, kako za domaća i međunarodna preduzeća, tako i za predstavnike organa određenih gradova, regiona ili država, pogotovo u periodima ekonomske krize, ili u uvezno zavisnim zemljama, kada je potrebno usmeriti tražnju ka kupovini domaćih proizvoda (Marinković et al, 2011). Usled sve izraženije globalizacije, potrošačima je na raspolaganju izuzetno veliki izbor proizvoda domaćeg i međunarodnog porekla, a analizom njihovog etnocentrizma se mogu dobiti zaključci o stavovima i namerama u pogledu kupovine ovih vrsta proizvoda.

Predmet istraživanja u ovom radu je etnocentrizam potrošača u Šumadiji i Pomoravlju, kao i analiza uticaja etnocentrizma na procene domaćih proizvoda i namere koje potrošači formiraju

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

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

u pogledu njihove kupovine. Pored toga, predmet istraživanja je i značaj koji potrošači u ovom regionu pridaju tradiciji i tradicionalnim vrednostima, kao i analiza uticaja nacionalnog identiteta na odnos između etnocentrizma i procena i namera potrošača.

Pregled literature

Potrošački etnocentrizam se definiše kao skup verovanja o prikladnosti i moralnosti kupovine proizvoda koji su proizvedeni u inostranstvu (Shimp i Sharma, 1987). Prema ovom konceptu, kupovina stranih proizvoda je pogrešna iz perspektive etnocentričnih potrošača, jer štetno deluje na domaću ekonomiju, uzrokuje gubitak poslova i predstavlja nepatriotsku aktivnost. S druge strane, potrošači koji nisu etnocentrično orijentisani ocenjuju strane proizvode prema koristima koje im pružaju, nezavisno od zemlje porekla, dok se neki proizvodi ocenjuju i bolje upravo jer potiču iz inostrane zemlje (Shimp i Sharma, 1987). Koncept predstavlja adaptiranu verziju generalnog etnocentrizma, predstavljenog od strane Sumnera (1906) i koji predstavlja gledište po kojem je sopstveni način življenja dominantan u odnosu na druge i ukazuje na način na koji ljudi posmatraju kulturu kojoj pripadaju.

Etnocentrizam je predmet brojnih studija u kojima je ispitivan njegov uticaj na formiranje procene i spremnosti za kupovinu domaćih i stranih proizvoda, u kojima je utvrđeno da etnocentrizam ima pozitivan uticaj na procene i spremnost potrošača za kupovinu domaćih proizvoda (Klein, 2002; Balabanis i Diamantopoulos, 2004; Verleghe, 2007; Cleveland et al, 2009; Sharma, 2011; Siamagka i Balabanis, 2015; Zeugner-Roth et al, 2015).

Etnocentrizam potrošača u Srbiji je bio predmet nekoliko studija, u kojima je uočeno da je u periodu od 2005. do 2008. godine došlo do pada etnocentrizma potrošača, kao i da je u 2008. godini najviši nivo potrošačkog etnocentrizma ispoljen u Centralnoj Srbiji (Veljković, 2009). Međutim, istraživanje sprovedeno na teritoriji Centralne Srbije iz 2011. godine ukazuje na blago povećanje nivoa etnocentrizma potrošača nakon 2008. godine, pri čemu autori ovakve tendencije pripisuju pojavi ekonomske krize (Marinković et al, 2011).

Pojam tradicije se odnosi na poštovanje, prihvatanje i posvećenost običajima i idejama koje pojedincima nameću njihova kultura ili religija (Schwartz, 1992; 1994). Tradicija se može uvrstiti u viši red vrednosti koje se odnose na očuvanje, a naglašavaju samo-ograničenje, red i izbegavanje promena (Schwartz et al, 2012). Ciljevi ovih vrednosti su održavanje i očuvanje kulturalnih, porodičnih i religijskih tradicija (Schwartz et al, 2012). Tradicija kao osobina ličnosti odlikuje pojedince koji odobravaju konzervativni način odgajanja dece, poseduju tradicionalne vrednosti, religiozna uverenja, poštovanje prema starijima, kao i konvencionalne ispravne osobine i ponašanje (Grünhagen et al, 2012). Istraživanje koje su sproveli Steenkamp i Jong (2010) pokazalo je da pridavanje značaja tradiciji, kao opštoj vrednosti pojedinaca, utiče negativno na stavove potrošača o globalnim, a pozitivno na stavove o lokalnim proizvodima.

Nacionalni identitet predstavlja značaj nacionalne pripadnosti pojedinca, kao i subjektivnog značaja unutrašnje veze sa nacijom (Blank i Schmidt, 2003). On označava stepen u kome se pojedinci identifikuju sa sopstvenom nacijom i imaju pozitivan osećaj u vezi sa pripadnošću istoj (Tajfel, 1978). Prema autorima Nakata i Sivakumar (2001), nacionalni identitet je skup obrazaca razmišljanja, osećanja i delovanja izvedenih iz uobičajenih i prihvaćenih konvencija i vrednosti određenog društva. Jačina nacionalnog identiteta se operacionalizuje kao subjektivna i višestruka konstrukcija, koja se sastoji od: percepcije pojedinaca o zajedničkom poreklu; osećanja zajedničkih socio-kulturalnih iskustava, interakcija, vrednosti i normi; kao i osećanja pripadanja, ponosa i posvećenosti određenoj nacionalnoj grupi (Cleveland et al, 2016).

Studija koju su sprovedeli Zeugner-Roth, Žabkar i Diamantopoulos (2015) ukazuje da nacionalni identitet ima jači pozitivan uticaj na ocenu i spremnost za kupovinu domaćih proizvoda, nego što je slučaj sa etnocentrizmom, dok kod inostranih proizvoda utiče pozitivno na ocenu, ali ne i na spremnost za kupovinu.

Efekti zemlje porekla proizvoda su predmet izučavanja u naučnoj literaturi već nekoliko decenija. Navedeni efekti podrazumevaju da određeni potrošači pokazuju pozitivne ili negativne predispozicije prema kupovini različitih proizvoda, u zavisnosti od zemlje porekla sa kojom ih povezuju (Josiasen i Harzing, 2008; Verlegh i Steenkamp, 1999; Magnusson et al, 2011). Analizom relevantne literature iz ove oblasti, može se doći do zaključka da zemlja porekla proizvoda i usluga utiče na procenu proizvoda i kupovno ponašanje potrošača (Peterson i Jolibert, 1995; Verlegh i Steenkamp, 1999; Pharr, 2005; Sharma, 2011). U okviru ovog istraživanja, kao efekti uticaja zemlje porekla proizvoda, razmatrani su evaluacija proizvoda i namere u ponašanju potrošača, u pogledu domaćih i stranih proizvoda.

Zemlja porekla služi kao veoma važna osnova za procene koje potrošači formiraju o proizvodima i uslugama (Hong i Wyer, 1989). Zapravo, veliki broj autora smatra da zemlja porekla proizvoda i/ili usluga i njen imidž utiču pozitivno ili negativno na procene proizvoda koje dolaze iz tih zemalja i ovo pitanje je predmet istraživanja brojnih studija (Laroche et al, 2005; Chen et al, 2014; Costa et al, 2016). Procena proizvoda, prema Laroche i ostalima (2005) se odnosi na skup stavova koji potrošač ima o proizvodu, a koji se ispoljava putem dopadanja, zadovoljstva usled posedovanja proizvoda, kao i želje za kupovinom. Potrošači pribegavaju analizi određenih znakova prilikom formiranja procene proizvoda i usluga. Ovi znaci mogu biti unutrašnje karakteristike koje su direktno povezane sa proizvodom i fizički opipljive, kao što su dizajn, oblik, boja, kao i spoljašnje, koje su u manjoj meri opipljive, i gde spadaju cena, garancija, brend i ime proizvođača i zemlja porekla proizvoda (Manrai et al., 1998; Verlegh i Steenkamp, 1999).

Namere u ponašanju se mogu definisati kao jačina namere pojedinca da izvrši određenu vrstu ponašanja (Fishbein i Ajzen, 1975, p. 12). Slično tome, Oliver (1996) je definisao namere u ponašanju kao izuzetno visoku verovatnoću iskazivanja određene vrste ponašanja. One se u sažetom obliku mogu opisati kao plan da se izvrši određena vrsta ponašanja. Pored toga, postoji takva povezanost između namera i stvarnog ponašanja, koja podrazumeva da što su jače namere da se preduzme određeni vid ponašanja, to je veća verovatnoća da će ponašanje biti sprovedeno u akciju (Kim et al, 2013). Veza između namera u ponašanju i budućeg ponašanja proizilazi iz teorije planskog ponašanja, koju je definisao Ajzen (1991). U slučaju ovog istraživanja, namere u ponašanju se analiziraju kroz tri segmenta, a to su namere vezane za isprobavanje, korišćenje proizvoda i širenje pozitivnih informacija o njima (Sharma, 2011; McCall i Lynn, 2008).

Metodologija istraživanja

Radi utvrđivanja postojanja prethodno navedenih veza, sprovedeo je istraživanje na teritoriji Šumadije i Pomoravlja. Istraživanjem je prikupljeno 364 upitnika. Struktura uzorka prema socio-demografskim karakteristikama prikazana je u Tabeli 1. Podaci su dobijeni putem distribuiranja upitnika, pri čemu su ispitanici ocenjivali stepen svog slaganja sa navedenim tvrdnjama na sedmostepenoj Likertovoj skali (gde je 1 - izrazito se ne slažem, 7- izrazito se slažem).

Tabela 1 Deskriptivna statistika za karakteristike ispitanika

	Podaci	% ispitanika
Pol	Muški	45,6
	Ženski	54,4
Starost	mlađi od 18	4,4
	19- 24	37,4
	25-29	14,8
	30-39	14,6
	40-49	15,4
	50-59	10,7
	60 i više od 60	2,7
	Osnovna škola	2,2
Obrazovanje	Srednja škola	36,5
	Preddiplomske studije	19,3
	Strukovne studije	13,2
	Diplomske studije	22,3
	Poslediplomske studije	5,2
	Doktorske studije	1,4

Konstatacije u upitniku vezane za etnocentrizam i nacionalni identitet preuzete su iz studije sprovedene od strane Zeugner-Roth i drugih (2015), dok su konstatacije vezane za tradiciju preuzete iz studije Schwartz i drugih (2012). Kao efekti zemlje porekla, procena proizvoda i namere u ponašanju, odnosno, konstatacije vezane za ove varijable, preuzete su iz studije koju je sproveo Sharma (2011).

Statistička obrada i analiza podataka izvršena je korišćenjem softverskog paketa SPSS (Statistical Package for Social Sciences, 21.0). Prilikom analize podataka korišćene su deskriptivna statistika, Kronbahov koeficijent alfa (Cronbach's α), putem koga je analizirana interna konzistentnost konstatacija u okviru posmatranih varijabli. Nakon toga, korišćenjem dve proste i dve dvevišestruke regresije je ispitan uticaj varijabli etnocentrizma i tradicije na procene proizvoda i namere u ponašanju potrošača. Na kraju, putem Sobel testa sprovedena je analiza efekta medijacije koji nacionalni identitet ostvaruje između etnocentrizma i procena i namera potrošača.

Rezultati istraživanja

Prema prikazanim vrednostima mera deskriptivne statistike u Tabeli 2, može se uočiti da su prosečne vrednosti ocena ispitanika konstatacija u okviru varijable tradicija više od vrednosti ocena konstatacija vezanih za varijablu etnocentrizma. Najvišu prosečnu vrednost ocene ima konstatacija vezana za važnost porodičnih vrednosti i religijskih običaja ($AS = 5,90$), dok najnižu prosečnu vrednost ocene ima konstatacija vezana za tvrdnju da ljudi ne bi trebalo da kupuju strane proizvode, jer to šteti domaćem poslovanju i uzrokuje nezaposlenost ($AS = 4,32$). Međutim, uzimajući u obzir i stavove ispitanika u pogledu nacionalnog identiteta, može se uočiti da ispitanici ipak najviše ocene ipak daju upravo identifikaciji sa sopstvenom nacijom i osećaju pripadnosti istoj. Najviše prosečne ocene se uočavaju kod konstatacija koje se odnose na potvrdu srpske nacionalnosti i zadovoljstvo pripadanja istoj ($AS = 6,32$ i $AS = 6,23$).

Na osnovu navedenog, može se reći da stanovnici Šumadije i Pomoravlja veću važnost pridaju tradicionalnim vrednostima, u odnosu na etnocentrične stavove i uverenja, ali i da najveći značaj pripisuju nacionalnom identitetu.

Tabela 2 Rezultati analize deskriptivne statistike

Konstatacija	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Etnocentrizam		
Ljudi ne bi trebalo da kupuju strane proizvode, jer to šteti domaćem poslovanju i uzrokuje nezaposlenost.	4,32	1,64
Nije dobro kupovati strane proizvode, jer to uzrokuje zatvaranje domaćih preduzeća.	4,41	1,66
Pravi građanin treba uvek kupovati domaće proizvode.	4,43	1,73
Uvek preferiram domaće proizvode više od stranih.	4,82	1,71
Trebalo bi kupovati proizvode proizvedene u našoj državi, a ne dozvoljavati stranim zemljama da se bogate na nama.	4,60	1,71
Tradicija		
Važno mi je održavanje tradicionalnih vrednosti i uverenja.	5,46	1,43
Porodične vrednosti i religijski običaji su mi bitni.	5,90	1,33
Jako cenim tradicionalne vrednosti u svojoj kulturi.	5,76	1,35
Nacionalni identitet		
Smatram se Srbinom/Srpkinjom.	6,32	1,199
Drago mi je da sam Srbin/Srpkinja.	6,23	1,208
Jako sam vezan za Srbiju.	5,75	1,604
Jako mi je važno što pripadam srpskom narodu.	5,62	1,608

Izvor: Autori

U Tabeli 3 predstavljeni su rezultati analize interne konzistentnosti konstatacija u okviru analiziranih varijabli. Uzimajući u obzir da vrednost Kronbahovog koeficijenta alfa treba da bude viša od 0,7 (Nunnally, 1978), može se primetiti da sve varijable ispunjavaju dati uslov.

Tabela 3 Interna konzistentnost varijabli

Varijabla	Cronbach's α
Etnocentrizam	0,905
Tradicija	0,866
Nacionalni identitet	0,877
Procena proizvoda	0,760
Namere u ponašanju	0,809

Izvor: Autori

U cilju istraživanja uticaja etnocentrizma i tradicije na procene i namere u ponašanju koje potrošači formiraju u pogledu domaćih proizvoda, najpre su sprovedene dve proste linearne regresije. U Tabeli 4 prikazani su rezultati analize uticaja navedenih varijabli na procene proizvoda, dok su u Tabeli 5 rezultati analize uticaja varijabli na namere potrošača u pogledu kupovine domaćih proizvoda. U Tabeli 4 se može primetiti da etnocentrizam i tradicija imaju statistički značajan uticaj na procene proizvoda, ali da tradicija objašnjava veći procenat varijabiliteta ($r^2 = 0,342$) u procenama proizvoda od strane potrošača ($r^2 = 0,197$). Pored toga, tradicija ($\beta = 0,231$) ostvaruje i jači uticaj na procene proizvoda u odnosu na etnocentrizam potrošača ($\beta = 0,138$).

Kada se radi o namerama u ponašanju potrošača, prema rezultatima iz Tabele 5. se može uočiti da tradicija i etnocentrizam imaju statistički značajan uticaj na ovu varijablu, ali da se veći procenat varijabiliteta u namerama potrošača objašnjava tradicijom ($r^2=0,382$) u odnosu na etnocentrizam ($r^2 = 0,271$). Ukoliko se posmatra jačina uticaja varijabli na namere u ponašanju potrošača, primećuje se da tradicija ($\beta = 0,286$) ima jači uticaj na namere potrošača u odnosu na

etnocentrizam ($\beta = 0,163$). Pored toga, na osnovu rezultata iz Tabela 4 i 5, uočava se da se putem etnocentrizma potrošača objašnjava veći procenat varijabiliteta namera u ponašanju ($r^2 = 0,271$) u odnosu na procene domaćih proizvoda koje potrošači formiraju ($r^2 = 0,197$).

Tabela 4 Rezultati proste linearne regresije (zavisna varijabla - Procene proizvoda)

Varijabla	R Square	F	Sig.	β	t
Etnocentrizam	0,197	7,051	0,008**	0,138	2,655
Tradicija	0,343	20,486	0,000***	0,231	4,526

Napomena: $p < 0.001$ (***) ; $p < 0.01$ (**); $p < 0.05$ (*)

Izvor: Autori

Tabela 5 Rezultati proste linearne regresije (zavisna varijabla - Namere u ponašanju)

Varijabla	R Square	F	Sig.	β	t
Etnocentrizam	0,271	9,874	0,002**	0,163	3,142
Tradicija	0,382	32,349	0,000***	0,286	5,688

Napomena: $p < 0.001$ (***) ; $p < 0.01$ (**); $p < 0.05$ (*)

Izvor: Autori

Nakon proste linearne regresije, izvršena je analiza zajedničkog uticaja varijabli etnocentrizma i tradicije na procene potrošača i namere u ponašanju, putem dve višestruke regresije. U Tabelama 6 i 7 prikazani su rezultati navedenih analiza. Kada se radi o uticaju navedenih varijabli na procene potrošača, može se primetiti da etnocentrizam nema statistički značajan uticaj ($p > 0,05$), dok tradicija ima ($p < 0,001$) i jačina njenog uticaja je $\beta = 0,310$.

Tabela 6 Rezultati višestruke regresije (zavisna varijabla - Procene proizvoda)

Varijabla	β	T	Sig.	VIF
Etnocentrizam	0,123	1,951	0,342 ^{nz}	1,196
Tradicija	0,310	3,752	0,000***	1,137

Napomena: $p < 0.001$ (***) ; $p < 0.01$ (**); $p < 0.05$ (*)

Izvor: Autori

Kao i u slučaju procena proizvoda, kod formiranja namera u ponašanju potrošača, etnocentrizam ne ostvaruje statistički značajan uticaj ($p > 0,05$), dok tradicija ostvaruje ($p < 0,001$), a sama jačina uticaja je $\beta = 0,364$.

Tabela 7 Rezultati višestruke regresije (zavisna varijabla - Namere u ponašanju)

Varijabla	β	T	Sig.	VIF
Etnocentrizam	0,152	2,019	0,309 ^{nz}	1,196
Tradicija	0,364	4,787	0,000***	1,145

Napomena: $p < 0.001$ (***) ; $p < 0.01$ (**); $p < 0.05$ (*)

Izvor: Autori

Analizom rezultata višestruke regresije, u kojima su prikazani koeficijenti rasta varijanse (VIF), može se uočiti da se i u slučaju uticaja etnocentrizma i tradicije na procene proizvoda i

namere u ponašanju potrošača, vrednosti datog koeficijenta nalaze u intervalu od 1,137 do 1,196, pa se može zaključiti da multikolinearnost ne predstavlja problem u višestrukoj regresiji.

Tabela 8 Rezultati analize efekata medijacije (medijator- Nacionalni identitet)

Varijabla	Procene proizvoda			Namere u ponašanju		
	B	β	Sig.	B	β	Sig.
Etnocentrizam	0,159	0,181	0,226	0,170	0,193	0,098
Nacionalni identitet	0,151	0,177	0,002**	0,169	0,175	0,002**

Napomena: $p < 0.001$ (***) ; $p < 0.01$ (**); $p < 0.05$ (*)

Izvor: Autori

U Tabeli 8 predstavljeni su rezultati efekata medijacije varijable nacionalni identitet na vezu između etnocentrizma i procena proizvoda i namera potrošača u pogledu domaćih proizvoda. Na osnovu odgovarajućih vrednosti koeficijenata regresije, sproveden je i Sobel test za ispitivanje efekta medijacije. Kada se radi o uticaju nacionalnog identiteta na vezu između etnocentrizma i procena domaćih proizvoda, Sobel test pokazuje da postoji statistički značajna medijacija ($p = 0,00332733$). U slučaju uticaja nacionalnog identiteta na vezu između etnocentrizma i namera u ponašanju potrošača, rezultat Sobel testa ($p = 0,00304192$), takođe pokazuje da postoji statistički značajan efekat medijacije na navedenu vezu. Naime, može se primetiti da u prisustvu medijatorske varijable, dolazi do slabljenja statističke značajnosti uticaja etnocentrizma na procene proizvoda i namere u ponašanju potrošača.

Zaključak

Razumevanje potrošača i načina na koji donose odluke o kupovini proizvoda predstavlja aktivnost od najvećeg značaja sa aspekta marketinga, preduzeća i predstavnika državnih organa. Imajući u vidu izražene promene u poslovnom okruženju, izraženu konkurenciju i obilje proizvoda u svakoj kategoriji, jedan od faktora koji može uticati na izbor potrošača je i etnocentrizam. U svom najopštijem smislu, potrošački etnocentrizam predstavlja težnju potrošača da preferiraju kupovinu domaćih proizvoda, u odnosu na inostrane.

Upravo je cilj ovog istraživanja analiza etnocentrizma potrošača u oblasti Šumadije i Pomoravlja, ali i analiza značaja tradicionalnih vrednosti prilikom formiranja procena domaćih proizvoda i njihovih namera u ponašanju. Na osnovu predstavljenih teorijskih koncepata i rezultata istraživanja može se doći do nekoliko važnih zaključaka. Prvenstveno se može reći da kada se posmatraju nezavisno, oba faktora imaju uticaj na procene proizvoda i namere u ponašanju potrošača, ali da tradicija ostvaruje veći uticaj od etnocentrizma. Pored toga, kada se posmatra zajednički uticaj oba faktora, etnocentrizam gubi statistički značajan uticaj na procene i namere potrošača, dok tradicija utiče pozitivno na ove varijable. Imajući u vidu ove rezultate, kao i više prosečne ocene potrošača grupe konstatacija koje se odnose na tradiciju u odnosu na konstatacije vezane za etnocentrizam, može se reći da potrošači u Šumadiji i Pomoravlju veći značaj pridaju tradicionalnim vrednostima u odnosu na etnocentrizam, kao i da one predstavljaju bolji prediktor njihovih procena i namera u pogledu kupovine domaćih proizvoda. Međutim, uzimajući u obzir stavove ispitanika u pogledu nacionalnog identiteta, može se zaključiti da u odnosu na etnocentrizam i tradiciju, stanovnici Šumadije i Pomoravlja veći značaj pridaju identifikaciji sa sopstvenom nacijom, kao i da nacionalni identitet predstavlja značajnu medijatorsku varijablu u odnosima između etnocentrizma i procena i namera potrošača u pogledu domaćih proizvoda. Navedeni rezultati su u skladu sa prethodnim istraživanjima iz

ove oblasti, i predstavlja dopunu nedovoljnom broju istraživanja iz ove oblasti, a mogu značajni za marketare i menadžere domaćih kompanija, ali i državne organe koji žele da stimulišu kupovinu domaćih proizvoda.

Reference

1. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 50 (2), 179–211.
2. Balabanis, G. i Diamantopoulos, A. (2004). Domestic Country Bias, Country-of-Origin Effects, and Consumer Ethnocentrism: A Multidimensional Unfolding Approach. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 32 (1), 80-95.
3. Blank, T. i Schmidt, P. (2003). National Identity in a United Germany: Nationalism or Patriotism? An Empirical Test with Representative Data. *Political Psychology*, 24 (2), 289-312.
4. Chen, Yi, Mathur, C. i Maheswaran, D. (2014). The Effects of Country-Related Affect on Product Evaluations. *Journal Of Consumer Research*, 41(4), 1033-1046.
5. Cleveland, M., Laroche, M., i Papadopoulos, N. (2009). Cosmopolitanism, Consumer Ethnocentrism, and Materialism: An Eight-Country Study of Antecedents and Outcomes. *Journal of International Marketing*, 17 (1), 116–146.
6. Cleveland, M., Rojas-Mendez, J. I., Laroche, M., i Papadopoulos, N. (2016). Identity, culture, dispositions and behavior: A cross-national examination of globalization and culture change. *Journal Of Business Research*, (3), 1090-1102.
7. Costa, C., Carneiro, J., i Goldszmidt, R. (2016). A contingent approach to country-of-origin effects on foreign products evaluation: Interaction of facets of country image with product classes. *International Business Review*, 25, 1066-1075.
8. Fishbein, M. i Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Reading, Boston: Addison-Wesley.
9. Grünhagen, M., Dant, R. P. i Zhu, M. (2012). Emerging Consumer Perspectives on American Franchise Offerings: Variety Seeking Behavior in China. *Journal of Small Business Management*, 50(4), 596-620.
10. Hong, S.-T. i Robert S. W. J. (1989). Effects of Country-of-Origin and Product-Attribute Information on Product Evaluation: An Information Processing Perspective. *Journal of Consumer Research*, 16 (2), 175–87.
11. Josiassen, A. i Harzing, A.-W. (2008). Descending from the ivory tower: Reflections on the relevance and future of country of-origin research. *European Management Review*, 5(4), 264-270.
12. Kim, E., Ham, S., Yang, I. i Choi, J., (2013). The roles of attitude, subjective norm, and perceived behavioral control in the formation of consumers' behavioral intentions to read menu labels in the restaurant industry. *International Journal of Hospitality Management*, 35, 203–213.
13. Klein, J. G. (2002). Us versus Them, or Us versus Everyone? Delineating Consumer Aversion to Foreign Goods. *Journal of International Business Studies*, 33 (2). 345.
14. Laroche, M., Papadopoulos, N., Heslop, L. i Murali, M. (2005). The influence of country image structure on consumer evaluations of foreign products. *International Marketing Review*, 22(1), 96–115.
15. Magnusson, P., Westjohn, S. i Zdravkovic, S. (2011). What? I thought Samsung was Japanese: accurate or not, perceived country of origin matters. *International Marketing Review*, 28(5), 454–472.
16. Manrai, L., Lascu, D.-N. i Manrai, A. (1998). Interactive effects of country of origin and product category on product evaluations. *International Business Review*, 7, 591–615.

17. Marinković, V., Stanišić, N. i Kostić, M. (2010). Potrošački etnocentrizam građana Srbije. *Sociologija*, Vol. 80 (1), 43–58.
18. McCall, M. i Lynn, A. (2008). The effects of restaurant menu item descriptions on perceptions of quality, price and purchase intentions. *Journal of Foodservice Business Research*, 11(4), 439–445.
19. Nakata, C. i Sivakumar, K. (2001). Instituting the Marketing Concept in a Multinational Setting: The Role of National Culture. *Journal Of The Academy Of Marketing Science*, 29(3), 255-275.
20. Nunnally, J. O. (1978), *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.
21. Oliver, R.L. (1996). *Satisfaction: A Behavioral Perspective on the Consumer*, New York, NY: McGraw-Hill.
22. Peterson, R.A. i Jolibert, A.J.P. (1995). A meta-analysis of country-of-origin effects. *Journal of International Business Studies*, 26(4), 883-900.
23. Pharr, J.M. (2005). Synthesizing country-of-origin research from the last decade: is the concept still salient in an era of global brands?. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 13(4), 34-45.
24. Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 25, 1–65, New York, NY: Academic Press.
25. Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the content and structure of values? *Journal of Social Issues*, 50, 19–45.
26. Schwartz, S., Cieciuch, J., Vecchione, M., Davidov, E., Fischer, R., Beierlein, C., i ... Konty, M. (n.d). (2012). Refining the Theory of Basic Individual Values. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 103(4), 663-688.
27. Sharma, P. (2011). Country of Origin Effects in Developed and Emerging Markets: Exploring the Contrasting Roles of Materialism and Value Consciousness. *Journal of International Business Studies*, 42 (2), 285-306.
28. Shimp, T. A. i Sharma, S. (1987). Consumer ethnocentrism: Construction and validation of the CETSCALE. *Journal of Marketing Research*, 24 (3), 280-89.
29. Siamagka, N. i Balabanis, G. (2015). Revisiting Consumer Ethnocentrism: Review, Reconceptualization, and Empirical Testing. *Journal Of International Marketing*, 23(3), 66-86.
30. Steenkamp, J. E. i de Jong, M. G. (2010). A Global Investigation into the Constellation of Consumer Attitudes Toward Global and Local Products. *Journal Of Marketing*, 74(6), 18-40.
31. Sumner, G. A. (1906). *Folkways*. New York: Ginn Custom Publishing.
32. Tajfel, H. (1978). Social Categorization, Social Identity and Social Comparison. *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*, Henri Tajfel, ed. London: Academic Press, 61-76.
33. Veljković, S. (2009). Uticaj etnocentrizma na potrošače u Srbiji. *Marketing*, 40 (2), 97–106.
34. Verlegh, P.W.J. (2007). Home Country Bias in Product Evaluation: The Complementary Roles of Economic and Socio-Psychological Motives. *Journal of International Business Studies*, 38 (3), 361-73.
35. Verlegh, P.W.J. i Steenkamp, J.-B.E.M. (1999). A review and meta-analysis of country-of-origin research. *Journal of Economic Psychology*, 20 (5), pp. 521–546
36. Zeugner-Roth, K. P., Žabkar, V. i Diamantopoulos, A. (2015). Consumer ethnocentrism, national identity, and consumer cosmopolitanism as drivers of consumer behavior: a social identity theory perspective. *Journal Of International Marketing*, (2), 25-54.

SERVISI ELEKTRONSKE UPRAVE I EKONOMSKI RAZVOJ ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Zoran Kalinić* i Vladimir Ranković**

Apstrakt: Ekonomski razvoj regiona je vrlo često uslovljen dobro organizovanom i funkcionalnom lokalnom samoupravom. Efikasnosti javne uprave u savremenom svetu značajno doprinosi i povećana upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u svakodnevnom radu, odnosno uvođenje elektronske ili e-uprave. Na ovaj način se građanima i privredi, najčešće putem Interneta, pružaju brojne informacije i servisi, čime se olakšava život i poslovanje, uz smanjenje troškova i skraćenje procedura. U ovom radu je dat pregled stanja razvijenosti i kvaliteta elektronske uprave u svetu i Srbiji, sa posebnim osvrtom na analizu razvijenosti e-uprave na lokalnom nivou odnosno stanja u jedinicama lokalne samouprave Šumadije i Pomoravlja. Za poređenje razvijenosti na nivou država korišćen je pre svega EGDI indeks, razvijen od strane Ujedinjenih nacija, dok je za poređenje stepena razvijenosti e-uprave na lokalnom nivou u Srbiji korišćen nacionalni EULS indeks, razvijen po sličnoj metodologiji. U radu je prikazan pregled stanja u svim gradovima i opštinama regiona Šumadije i Pomoravlja, kao i date preporuke i smernice za unapređenje postojećeg stanja.

Ključne reči: elektronska uprava, elektronski servisi, javna uprava, e-uprava, Internet

Uvod

Jedna od osnovnih karakteristika svake uspešne države je dobro razvijen sistem javne uprave. U savremenom društvu, sve značajniju ulogu u razvoju snažne državne uprave imaju i informaciono-komunikacione tehnologije (IKT), čiji su intenzivan razvoj i primena poslednjih dvadesetak godina više nego evidentni, pa se tako u svakodnevnom životu sve češće koristi termin elektronska ili e-uprava. Prema Strategiji razvoja elektronske uprave u Republici Srbiji za period od 2009. do 2013. godine ("Službeni glasnik RS", br. 83/09 i 5/10), e-uprava označava primenu informaciono-komunikacionih tehnologija kojom se postiže efikasniji i efektivniji rad organa uprave i organa vlasti u funkciji vršenja vlasti, ekonomskog rasta i smanjenja tereta administracije.

Srbija kao država prati savremene trendove i u ovoj oblasti pa je tako kao jedan od glavnih ciljeva Strategije razvoja javne uprave predviđeno „pružanje kvalitetnih usluga uprave građanima i preduzećima sa akcentom na unapređivanje upravnih postupaka i pojednostavljivanje njihove primene korišćenjem informaciono-komunikacionih tehnologija uz postepeno uklanjanje klasičnog načina pružanja usluga za koje postoji mogućnost kompletne realizacije putem online servisa (postepeno uklanjanje upotrebe papira)“ (VRS, 2015).

Prema Strategiji razvoja elektronske uprave u Republici Srbiji za period 2015–2018. godine (VRS, 2015) kao neke od ključnih prednosti korišćenja i uvođenja e-uprave izdvajaju se uspostavljanje i kvalitetnije vođenje evidencija (pre svega uspostavljanje nacionalnih registara kao jednih od stubova uređenih sistema javne uprave), veća pouzdanost i ažurnost podataka, međusobna povezanost i razmena podataka. Uvođenje e-uprave ima veoma značajan pozitivan efekat na ekonomski razvoj države, jer pravnim subjektima može olakšati poslovanje i ubrzati

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

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

procedure pred državnim organima. Pri tome, važno je istaći da uvođenje e-uprave uvek mora biti prilagođeno potrebama građana i pravnih lica, a ne isključivo javnoj upravi. S tim u vezi, prateći savremene trendove, i u Srbiji je razvijen portal eUprava (euprava.gov.rs), kao jedinstvena tačka kontakta za sve servise javne uprave. Na ovaj način korisnici servisa ne moraju da poznaju organizaciju državne uprave i nadležnosti pojedinih organa, već na jednom mestu mogu doći do svih servisa koji nude organi i institucije naše zemlje na različitim nivoima, od republičkog do lokalnog.

Cilj ovog rada je da predstavi analizu razvijenosti e-uprave u svetu i Srbiji. Akcenat u radu će biti na stepenu razvijenosti e-uprave na lokalnom nivou u našoj zemlji, i to pre svega u jedinicama lokalne samouprave u Šumadiji i Pomoravlju. Region Šumadije i Pomoravlja nalazi se u centralnom delu Republike Srbije, oivičen na severu rekama Savom i Dunavom, Velikom Moravom na istoku, Kolubarom na zapadu i Zapadnom Moravom na jugu. Sa površinom od oko 5.000 km², region čini 5,6% ukupne površine Republike Srbije, a u njemu, prema popisu iz 2011. godine, živi 507.844 stanovnika odnosno 7% ukupne populacije Republike Srbije (REDASP, 2016). Kao što je već napomenuto; region Šumadije i Pomoravlja u svom sastavu obuhvata dva okruga: Šumadijski i Pomoravski. Šumadijski okrug čine grad Kragujevac i šest opština: Aranđelovac, Batočina, Lapovo, Knić, Rača i Topola, dok Pomoravski okrug čine grad Jagodina i pet opština: Despotovac, Paraćin, Rekovac, Svilajnac i Čuprija.

Stanje razvoja e-uprave u Srbiji i svetu

U svetu i Evropi se definišu različiti pristupi merenju stepena razvijenosti e-uprave. Ujedinjene nacije još od 2001. godine za merenje stepena razvoja e-uprave u državama koriste Indeks razvijenosti e-uprave (*E-Government Development Index* - EGDI). Ovo je kompozitni indeks koji ocenjuje tri važne dimenzije elektronske uprave: ponudu *online* usluga, razvijenost telekomunikacija i kapacitet ljudskih resursa, odnosno koji se računa kao srednja vrednost tri indeksa: OSI (*Online Service Index*), koji meri obim i kvalitet online usluga, TII (*Telecommunication Infrastructure Index*), koji meri stanje razvijenosti telekomunikacione infrastrukture, i HCI (*Human Capital Index*), koji meri svojstveni ljudski kapital.

Posmatrano regionalno, Evropa je i dalje lider u razvoju i primeni elektronskih usluga javne uprave. Pojedinačno posmatrano, do ove godine lider u e-upravi je bila Južna Koreja, ali je prema istraživanju iz 2016. godine, sada najdalje otišlo Ujedinjeno kraljevstvo (sa EGDI indeksom od 0,9193), a slede ga Australija (0,9143) i Južna Koreja (0,8915), dok ga u Evropi slede Finska (0,8817) i Švedska (0,8704) (UN, 2016). Treba istaći da je obično nivo dohotka nacije dobar indikator ekonomskog kapaciteta države, što dalje utiče na razvoj e-uprave odnosno da je obično u ekonomski bogatijim državama i stepen razvijenosti e-uprave viši (Kalinić i Arsovski, 2015). Što se tiče Srbije, treba istaći da je ona u poslednje dve godine značajno napredovala na ovoj listi, i to sa 69. mesta, na kome je bila 2014. godine, na čak 39. mesto u 2016. godini, što predstavlja najveći skok od svih evropskih država (UN, 2016). Ipak, Srbija je i dalje iza najvećeg broja (ali ne i svih) zemalja Evropske unije. U tabeli 2 su date vrednosti EGDI indeksa za Srbiju i zemlje u okruženju za 2014. i 2016. godinu.

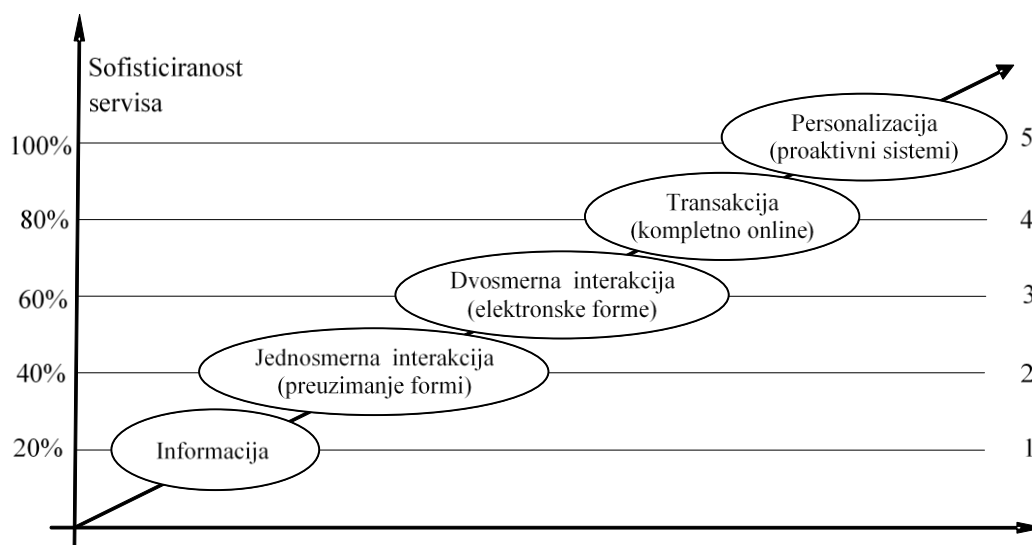
Vidi se da je Srbija treća po razvijenosti e-uprave, iza Slovenije i neznatno slabija od Hrvatske, ali zato znatno bolje plasirana od Bugarske i Rumunije, kao članica EU. Smatra je da je jedan od najvažnijih razloga ovako velikog skoka naše zemlje zapravo posledica uvođenja elektronskih građevinskih dozvola, čime je znatno skraćena procedura i olakšano dobijanje istih, jer je prethodna duga i komplikovana procedura za njihovo dobijanje bila jedna od važnijih primedbi stranih investitora.

Tabela 1 EGDI indeks razvoja e-uprave i rang Srbije i zemalja u okruženju

Država	Indeks razvoja e-uprave		Rang u svetu		Promena
	2016	2014	2016	2014	2014-2016
Slovenija	0.7769	0,6505	21	41	+20
Hrvatska	0.7162	0,6282	37	47	+10
Srbija	0.7131	0,5472	39	69	+30
Mađarska	0.6746	0,6637	46	39	-7
Crna Gora	0.6733	0,6346	47	45	-2
Bugarska	0.6376	0,5421	52	73	+21
Makedonija	0.5886	0,472	69	96	+27
Rumunija	0.5611	0,5632	75	64	-11
Albanija	0.5331	0,5046	82	84	+2
Bosna i Hercegovina	0,4707	0,4707	92	97	+5

Izvor: UN, 2016; UN, 2014

Razvoj e-uprave u Evropskoj uniji se prati korišćenjem metodologije koju su razvili Evropska Komisija i kompanija CapGemini (CapGemini, 2006). Ovom metodologijom meri se nivo sofisticiranosti elektronskih usluga, a za svaki od servisa određen je maksimalni nivo sofisticiranosti, tj. ocena koju određeni servisi mogu da dostignu. Takođe, Evropska Komisija je 2000. godine definisala listu indikatora i od tada prati razvoj e-uprave u svim svojim državama-članicama. Na slici 1 prikazani su nivoi sofisticiranosti elektronskih usluga po Capgemini metodologiji.

**Slika 1** Nivo sofisticiranosti elektronskih usluga po Capgemini metodologiji

Izvor: VRS, 2015, 15

Kao što je već naglašeno, Evropska Komisija (CapGemini, 2006) je definisala ključne usluge za stanovništvo (12 servisa) i privredu (8 servisa) koje pokriva e-uprava, i podela ovih usluga/servisa po klasterima i vrsti korisnika data je u Tabeli 2.

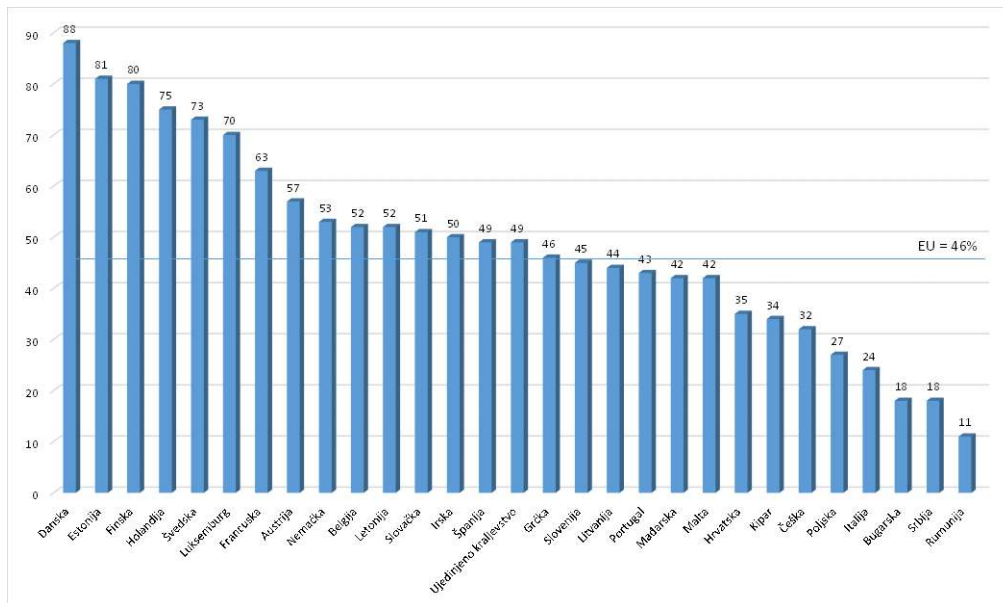
Razvijenost e-servisa za svaku od navedenih 20 kategorija se meri na prikazanoj petostepenoj skali, pri čemu postoji i nulti nivo, koji se dodeljuje ukoliko se putem Interneta ne nudi navedeni servis, niti bilo kakva informacija o njemu (Kalinić i Ranković, 2014). Osim nivoa sofisticiranosti postoje i druge mere – indikatori stanja e-uprave (Marković *et. al.*, 2008b), kao što su potpuna *online* dostupnost, orijentisanost ka korisnicima i nacionalni portal.

Tabela 2 Glavni servisi e-uprave po klasterima

	Fizička lica	Pravna lica
Klaster priliva u budžet	Prijava poreza na dohodak građana	Porez na dodatu vrednost Porez na dobit preduzeća Socijalni doprinosi za zaposlene Carinske deklaracije
Klaster registracija	Prijava promene prebivališta Izvodi iz matičnih knjiga Registracija vozila Traženje zaposlenja Naknade socijalne zaštite	Registracija novog preduzeća Podnošenje statističkih podataka
Klaster povraćaja	Prijave policiji Javne biblioteke Usluge u zdravstvu	Javne nabavke
Klaster dokumenata i dozvola	Lična dokumenta Dobijanje građevinske dozvole Prijava i upis na visoko obrazovanje	Dozvole u vezi sa životnom sredinom

Izvor: Marković *et al*, 2008a

Što se tiče upotrebe ponuđenih servisa e-uprave, treba reći da je u 2015. godini oko 1.500.000 građana Srbije koristilo elektronske servise javne uprave (RZS, 2015), što predstavlja oko 28% Internet populacije odnosno oko 18% stanovništva, po čemu je u rangu sa najslabije plasiranim državama-članicama EU (Slika 2).

**Slika 2** Procenat stanovnika koji koristi elektronske servise javne uprave

Izvor: Eurostat, 2016; RZS, 2015

Što se tiče preduzeća, tu je situacija znatno bolja, jer je u 2015. godini 94,5% preduzeća koristilo servise javne uprave (RZS, 2015). Značajan uticaj na ovako dobar rezultat ima činjenica da je reformom poreskog sistema i Poreske uprave pre par godina uvedena obaveza preduzeća da većinu poreskih prijama podnosi elektronski, što je dovelo do značajnog porasta svih statističkih pokazatelja upotrebe računara, Interneta i e-uprave u preduzećima.

Prema Strategiji razvoja elektronske uprave u Republici Srbiji za period 2015-2018. godine (VRS, 2015), zadati ciljevi koji se odnose na stepen upotrebe e-uprave u Srbiji su da u 2018:

- 40% građana redovno koristi usluge e-uprave,
- 85% privrednih subjekata redovno koristi usluge e-uprave,
- elektronske usluge budu raspoložive su kako za korisnike u Republici Srbiji, tako i za korisnike u inostranstvu.

Dok je realno očekivati da ovi rezultati za privredne subjekte budu dostignuti, sa druge strane će biti potrebno uložiti puno napora kako bi se građani zainteresovali, kroz edukaciju i veću ponudu e-usluga, za značajniji porast upotrebe servisa e-uprave.

Razvoj elektronske uprave na lokalnom nivou u Srbiji

Razvoj servisa e-uprave na državnom nivou u nadležnosti je državnih organa (npr. Poreska uprava i razne republičke agencije), i može se konstatovati da je u najvećem broju slučajeva ponuda i kvalitet ovih servisa iznad ponude i kvaliteta servisa koji se nude na lokalnom nivou. U cilju se unapređenja i uniformnosti prisustva organa državne uprave, organa teritorijalne autonomije i jedinica lokalne samouprave na Internetu kao i unapređenja komunikacije sa građanima, Vlada Republike Srbije odnosno njena Direkcija za elektronsku upravu propisuje i ažurira Smernice za izradu veb prezentacija organa državne uprave, organa teritorijalne autonomije i jedinica lokalne samouprave (DEU, 2014), koje sadrže praktična uputstva kojih se treba pridržavati pri razvoju veb prezentacija organa državne uprave, organa teritorijalne autonomije i jedinica lokalne samouprave (JLS).

Što se tiče stepena razvijenosti servisa e-uprave na lokalnom nivou, može se uočiti velika razlika između opština i gradova u Srbiji. Naime, ocenjivanje veb prezentacija jedinica lokalne samouprave u Srbiji je prvi put urađeno 2014. godine, a rezultati ove analize su ukazali na niske ocene ovih sajtova tj. prosečna ocena usklađenosti prezentacija jedinica lokalne samouprave sa Smernicama za 2014. godinu je bila samo 43,54% (VRS, 2016).

Lokalne samouprave, u skladu sa svojim nadležnostima, mogu definisati veliki broj elektronskih usluga. Tako na primer, Uprava grada Beograda je na nacionalni portal eUprava postavila 161 elektronsku uslugu. Naravno, ostale JLS će zasigurno ponuditi manji broj usluga, ali bi trebalo da se što pre ponude one e-usluge koje su najčešće tražene. Naime, u toku oktobra i novembra 2015. godine Upravi grada Beograda je podneto preko portala eUprava ukupno 280 elektronskih zahteva, koji su se odnosili na samo 6 različitih usluga (VRS, 2016). Dakle neophodno je definisati osnovni skup elektronskih usluga koji bi pokrio najveći broj potreba građana i privrede, i njih prvo implementirati. Prilikom definisanja ovog skupa e-usluga studija (VRS, 2016) je pošla od skupa osnovnih usluga koje je definisao Capgemini (već prikazanih u Tabeli 2), ali i od spiska oblasti usluga navedenih u publikaciji eSpemnost lokalnih samouprava u Republici Srbiji, statistike korišćenja usluga Grada Beograda na portalu eUprava, statistike zastupljenosti usluga JLS na portalu eUprava kao i predloga predstavnika lokalnih samouprava dobijenih u okviru konsultacija i radnih sastanaka podržanih od strane Direkcije za elektronsku upravu (VRS, 2016), i tako došla do predloga osnovnog skupa e-usluga lokalne samouprave, prikazanog u Tabeli 3.

U cilju efikasnijeg merenja stepena razvijenosti e-uprave u jedinicama lokalne samouprave (JLS) u Srbiji, kao i međusobnog poređenja ovih opština i praćenja napretka tokom vremena, Vlada Republike Srbije, u saradnji sa Timom za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva i Direkcijom za elektronsku upravu pri Ministarstvu državne uprave i lokalne samouprave, je, po

uzoru na prethodno pomenuti EGDI indeks, koncipirala tzv. EULS (eUprava Lokalne Samouprave) indeks. Ovo je takođe kompozitni indeks, koji, pored ocena veb prezentacije i raspoloživih elektronskih usluga lokalne samouprave, uključuje i mere karakteristike prisupa – Internet, telekomunikaciona infrastruktura i nivo obrazovanja stanovništva (VRS, 2016) tj. prilikom ocenjivanja je važno oceniti ne samo šta i kako javna uprava nudi građanima putem Interneta već i da li građani tom sadržaju mogu pristupiti u smislu tehnologije (npr. imaju li pristup računaru i Internetu) ili neophodnih znanja i veština (npr. rad na računaru). Treba naglasiti da prilikom izbora indikatora svakog pod-indeksa EULS i njihovih pondera, nije bilo moguće u potpunosti pratiti metodologiju EGDI indeksa, jer mnogi potrebni podaci u našoj zemlji nisu raspoloživi i ne prate se na nivou opština i gradova.

Tabela 3 Osnovni skup e-usluga lokalne samouprave

Oblast	Usluga
Građanska stanja	1. Izvod iz matične knjige rođenih
	2. Izvod iz matične knjige venčanih
	3. Izvod iz matične knjige umrlih
	4. Zahtev za ispravku odnosno dopunu podataka u matičnim knjigama
	5. Uverenje o državljanstvu
Birački spisak	6. Uverenje o upisu u birački spisak
	7. Zahtev za upis/brisanje/promenu u biračkom spisku
Poreska administracija	8. Poreska prijava za utvrđivanje poreza na imovinu (pravna lica)
	9. Poreska prijava za utvrđivanje poreza na imovinu (građani)
	10. Podnošenje zahteva za izdavanje uverenja o stanju poreskog duga (građani)
	11. Podnošenje zahteva za izdavanje uverenja o stanju poreskog duga (pravna lica)
Socijalna zaštita	12. Donošenje rešenja za ostvarivanje prava na naknadu zarade za vreme porodijskog odsustva
	13. Ostvarivanje prava na dečiji dodatak
	14. Ostvarivanje prava na roditeljski dodatak
Prijave inspekciji	15. Prijava Komunalnoj inspekciji
	16. Prijava Građevinskoj inspekciji
	17. Prijava Inspekciji za zaštitu životne sredine
	18. Prijava Saobraćajnoj inspekciji
Građevinska dozvola	19. Informacija o objedinjenoj proceduri
	20. Zahtev za pristup informaciji od javnog značaja

Izvor: VRS, 2016

EULS indeks predstavlja ponderisanu srednju vrednost tri normalizovane ocene za tri najvažnije dimenzije e-uprave (VRS, 2016):

- obim i kvalitet online usluga (Indeks *online* usluga),
- status telekomunikacione infrastrukture (Indeks telekomunikacione infrastrukture),
- nivo obrazovne strukture stanovništva (Indeks obrazovne strukture stanovništva),

pri čemu je svaki od navedenih pod-indeksa složen, odnosno može se meriti kombinacijom nekoliko indikatora. Na ovaj način, korišćenjem EULS indeksa moguće je vršiti rangiranje razvoja e-uprave JLS u našoj zemlji, pri čemu jednaku važnost uticaja na veličinu indeksa imaju ponuđene e-usluge, tehnička mogućnost pristupa e-usluzi kao i potrebne veštine korisnika da joj pristupe.

Indeks online usluga je zasnovan na ekspertskoj oceni veb-sajtova JLS i e-usluga iz gore definisanog skupa usluga koje svaka pojedina JLS nudi, pri čemu su ključni kriterijumi po kojima se vrši ocenjivanje (VRS, 2016): sadržaj; jasnost, tačnost i aktuelnost informacija o uslugama koje organ državne uprave/lokalne samouprave pruža; jezik i pismo veb prezentacije; grafičko rešenje i dizajn (uniformnost sa drugim veb sajtovima državnih organa); navigacija; upotrebljivost i dostupnost; pristupačnost; bezbednost; domensko ime; održavanje veb prezentacije; elektronske usluge/povezanost sa nacionalnim portalom eUprava, itd, pri čemu ocena sadržaja sajta i ponude e-usluga nose više od 50% mogućeg broja bodova. Za potrebe istraživanja, ovaj pod-indeks je određivan na osnovu ocene veb prezentacija JLS koju je u toku 2014. godine vršila Direkcija za elektronsku upravu.

Indeks telekomunikacione infrastrukture je kreiran u skladu sa preporukama Međunarodne unije za telekomunikacije (*International Telecommunication Union - ITU*) kao i raspoloživim podacima za opštine i gradove u Srbiji, a koji se odnose na pristup Internetu (VRS, 2016). Od 5 indikatora koji određuju odgovarajući indeks telekomunikacione infrastrukture kao pod-indeks EGDI (procenjeni broj korisnika Interneta na 100 stanovnika, broj glavnih fiksnih telefonskih linija na 100 stanovnika, broj mobilnih korisnika na 100 stanovnika, broj fiksnih Internet pretplatnika na 100 stanovnika i broj pretplatnika fiksnog širokopojasnog pristupa na 100 stanovnika), na nivou opština i gradova Republike Srbije se može doći samo do podataka o broju Internet pretplatnika, bez obzira na tehnologiju, pa je za ocenu indeksa korišćen samo ovaj indikator.

Indeks obrazovanja stanovništva je u ovom slučaju jedini kompozitni pod-indeks, koga čine stopa pismenosti odraslih i digitalna pismenost sa podjednakim udelima odnosno za ocenu ovog indeksa korišćeni su podaci o pismenost građana starijih od 10 godina, digitalna pismenost građana starijih od 15 godina (oba po opštinama i gradovima) kao i statistički podaci o stanovništvu prema starosti i polu po naseljima, pri čemu su svi korišćeni podaci po popisu iz 2011. godine (VRS, 2016).

Na osnovu svega navedenog, izvršeno je izračunavanje EULS indeksa za svih 169 JLS u Srbiji, i u Tabeli 4 su prikazane vrednosti ovog indeksa, kao i njegovih pod-indeksa, za sve JLS Šumadije i Pomoravlja, kao i najbolje i najslabije rangiranu JLS u našoj zemlji.

Prema ovom istraživanju, sve JLS, osim Bosilegrada, imaju Internet prisustvo. Uočljivo je da su najbolje plasirane JLS iz Beogradske oblasti, dok su najlošije iz Jablaničkog, Pčinjskog i Mačvanskog okruga, čime se samo potvrđuje ranije izneta konstatacija da je nivo prihoda opšti indikator dostignutog nivoa privrednog razvoja i kao takav utiče na razvoj e-uprave (VRS, 2016). Što se tiče JLS iz Šumadije i Pomoravlja, vidi se da su najbolje plasirani Arandjelovac i Kragujevac, pri čemu je važno uočiti visoku vrednost Indeksa *online* usluga opštine Arandjelovac (0,8118), koji je jedan od viših u Srbiji. Najslabije plasirane opštine ova dva okruga su Rača i Rekovac, što je na neki način i bilo očekivano, s obzirom na njihovu veličinu i ekonomsku snagu.

Tabela 4 EULS indeks za JLS Šumadije i Pomoravlja i najbolje i najslabije rangiranu JLS u Srbiji

Rang	Opština	Indeks <i>online</i> usluga	Indeks obrazovanja stanovništva	Index telekom. infrastrukture	EULS
1	Stari grad	0,8588	0,9913	0,3727	0,7409
15	Arandjelovac	0,8118	0,6172	0,1747	0,5346
31	Kragujevac	0,5294	0,6940	0,2066	0,4767
40	Paraćin	0,7235	0,5464	0,0978	0,4559
75	Batočina	0,4294	0,5381	0,1177	0,3618
77	Despotovac	0,5647	0,3790	0,1325	0,3587
78	Svilajnac	0,4000	0,4762	0,1712	0,3491
83	Ćuprija	0,2765	0,5080	0,2377	0,3407
88	Jagodina	0,2235	0,5717	0,2028	0,3327
95	Knić	0,4882	0,4217	0,0623	0,3241
96	Lapovo	0,2294	0,5731	0,1637	0,3221
99	Topola	0,3235	0,5205	0,1133	0,3191
111	Rača	0,2824	0,5144	0,1016	0,2995
147	Rekovac	0,2765	0,3199	0,0478	0,2147
169	Crna Trava	0,1235	0,0447	0,0000	0,0561

Izvor: VRS, 2016

Poređenje srednjih vrednosti EULS i njegovih pod-indeksa ova dva okruga sa srednjim vrednostima za celu Srbiju prikazano je u Tabeli 5.

Tabela 5 Srednje vrednosti EULS indeks za Šumadiju, Pomoravlje i Republiku Srbiju

Oblast	Indeks <i>online</i> usluga	Indeks obrazovanja stanovništva	Index telekom. infrastrukture	EULS
Šumadija	0,4420	0,5541	0,1343	0,3768
Pomoravlje	0,4108	0,4669	0,1483	0,3420
Srbija	0,3979	0,5088	0,1669	0,3579

Izvor: VRS, 2016; proračuni autora

Vidi se da su, ukupno posmatrano, ova dva okruga bliski proseku Srbije (Šumadija malo bolja, a Pomoravlje malo slabije od proseka). Ono što je dobar pokazatelj je to da je vrednost Indeksa *online* usluga za oba okruga viša od srednje vrednosti za Srbiju, što znači da su veb-sajtovi JLS ovih okruga i ponuda e-servisa koja se na njima nudi bolji od proseka Srbije. Međutim, treba uočiti i da je telekomunikaciona infrastruktura u ova dva okruga slabije razvijena od republičkog proseka.

Servisi e-uprave u opštinama Šumadije i Pomoravlja

Kao što je već napomenuto u uvodu, Šumadijski okrug čine grad Kragujevac i šest opština: Arandjelovac, Batočina, Knić, Lapovo, Rača i Topola, dok Pomoravski okrug čine grad Jagodina i pet opština: Ćuprija, Despotovac, Paraćin, Rekovac i Svilajnac.

Grad Kragujevac

Grad Kragujevac je najveći grad na teritoriji Šumadije i Pomoravlja, sa oko 179.000 stanovnika (devInfo, 2016), a ujedno predstavlja i administrativni, privredni, kulturno-obrazovni i zdravstveni centar čitavog regiona Šumadije i Pomoravlja i centralne Srbije (REDASP, 2016). Na svom veb sajtu www.kragujevac.rs (srpski (ćirilična i latinična varijanta) i engleski jezik), osim najvažnijih informacija o organizaciji i aktivnostima gradske uprave, grad Kragujevac nudi i opciju eUprava, u kojoj se nalaze e-servisi koje ova JLS nudi. Kao najznačajnija se izdvaja usluga Virutelni matičar, koja omogućava da se pouzećem naruče najvažnija dokumenta koje izdaje matična služba, a to su izvodi iz matične knjige rođenih, venčanih i umrlih kao i uverenje o državljanstvu. U okviru eUprave, grad Kragujevac takođe nudi uvid u budžet grada, uvid u birački spisak, raspisane javne pozive i konkurse, javne rasprave i druge korisne informacije. Međutim, preko nacionalnog portala eUprava, koji treba da bude jedinstvena tačka sa ponudom svih usluga e-uprave u Srbiji, grad Kragujevac nudi i dodatne servise, pa tako, osim već navedenih izvoda i uverenja o državljanstvu, moguće je podneti prijavu Saobraćajnoj ili Komunalnoj policiji ili podneti zahtev za izdavanje uverenja/potvrde iz biračkog spiska (Slika 3).

The screenshot displays the eUprava portal for the City of Kragujevac. At the top, there is a logo for 'eУПРАВА' (eUprava) and the text 'Портал еУправа Републике Србије'. A navigation bar includes links for 'Моја еУправа', 'eУслуге', 'Вести', 'eПартиципација', 'Помоћ', and 'Контакт'. Below the navigation bar, there are search and user service options. The main content area is titled 'Град Крагујевац' and 'Услуге'. A list of services is shown, each with a red icon indicating its status: 'Пријава Саобраћајној инспекцији', 'Пријава Комunalној инспекцији', 'Извођ из матичне књиге венчаних', 'Извођ из матичне књиге умрлих', 'Захтев за издавање уверења/потврде из бирачког списка', and 'Уверење о држављанству'. A sidebar on the right contains contact information for the City of Kragujevac, including the address 'Трг Слободе 3', phone number '+381 34 335 324', and a list of services. At the bottom, there are buttons for 'СПИСАК УСЛУГА', 'ПИТАЈТЕ НАС', 'ДОКУМЕНТА ИНСТИТУЦИЈЕ', and 'БЛОГ'.

Slika 3 E-usluge grada Kragujevca na portalu eUprava

Izvor: www.euprava.gov.rs

Opština Arandjelovac

Opština Arandjelovac je sa oko 45.000 stanovnika (devInfo, 2016) druga po broju stanovnika JLS u Šumadijskom okrugu i najbolje je ocenjena JLS Šumadije i Pomoravlja prema EULS indeksu (Tabela 4). Na svom veb sajtu www.arandjelovac.rs (samo na srpskom jeziku, ćirilica), takođe nudi sve važne informacije iz svog domena nadležnosti kao i pregled najznačajnijih aktivnosti lokalne samouprave. Već na osnovnom meniju veb sajta ponuđena je stavka eUprava, u kojoj se nalaze svi e-servisi koje ova JLS nudi. Za korišćenje servisa e-uprave na ovom sajtu neophodna je prethodna registracija ili prijavljivanje elektronskim sertifikatom, a servisi koji se nude građanima i pravnim subjektima na ovom sajtu su izvodi iz matične knjige rođenih, venčanih i umrlih, uverenje o državljanstvu (preuzimanje obrazaca), kao i podnošenje zahteva za izdavanje lokacijske dozvole, građevinske dozvole i informacije o lokaciji (sa redirekcijom na portal eUprava). Na žalost, ova JLS nije vidljiva kao opština na portalu eUprava tj. na ovom portalu se ne može direktno naći ponuda e-usluga opštine Arandjelovac kao nadležnog organa, što se svakako u narednom periodu mora ispraviti.

Opština Topola

Opština Topola ima oko 21.500 stanovnika (devInfo, 2016) i treća po broju stanovnika JLS u Šumadijskom okrugu. Na svom veb sajtu www.topola.com (samo na srpskom jeziku, ćirilično pismo) nudi korisne informacije o organizaciji lokalne uprave kao i najnovije vesti i dešavanja sa svoje teritorije. Na žalost, na ovom sajtu se ne nudi mogućnost pristupa servisima e-uprave. Dakle, jedan od prioriteta razvoja ove lokalne uprave mora biti razvoj elektronskih servisa koji će biti ponuđeni građanima. Takođe, ni ova JLS nije vidljiva kao opština na portalu eUprava tj. na ovom portalu se ne može direktno naći ponuda e-usluga opštine Topola kao nadležnog organa. Još jedan nedostatak je izbor domena, odnosno neophodno je što pre izvršiti prelazak sa .com na .rs ili .gov.rs domen.

Opština Knjić

Knjić je četvrta JLS u Šumadijskom okrugu po broju stanovnika, sa oko 13.500 žitelja (devInfo, 2016) i ima svoju Internet prezentaciju na adresi www.knic.rs. Interesantno je da veb sajt ima višejezičnu podršku tj. verziju odnosno moguće je videti ovaj sajt, osim na srpskom (ćirilična i latinična verzija), i na kineskom, engleskom, francuskom, nemačkom, japanskom, ruskom i španskom jeziku (automatizovani prevod stranice). U okviru sajta je u fazi razvoja portal koji se odnosi na e-servise. Za sada je aktivna jedino opcija za objedinjenu proceduru za izdavanje građevinske dozvole, a u fazi izrade su servisi za izdavanje izvoda iz matičnih knjiga i knjige državljana. Na žalost, ni ova opština nije vidljiva na nacionalnom portalu eUprava.

Opština Batočina

Opština Batočina ima oko 11.500 stanovnika (devInfo, 2016) i peta po broju stanovnika JLS u Šumadijskom okrugu. Ima svoj veb sajt na adresi www.sobatocina.org.rs (samo na srpskom jeziku, latinica), ali od e-usluga nude jedino mogućnost naručivanja izvoda iz matične knjige rođenih, a i navedena stranica nije prilagođena svim veb-brauzerima. Takođe nije prisutna na portalu eUprava.

Opština Rača

Opština Rača je sa oko 11.000 stanovnika (devInfo, 2016) šesta po broju stanovnika JLS u Šumadijskom okrugu i najslabije je ocenjena JLS Šumadijskog okruga po stepenu razvijenosti e-uprave odnosno EULS indeksu (Tabela 4). Ima svoju Internet prezentaciju na adresi www.raca.rs na srpskom jeziku, ćirilica, uz mogućnost automatizovanog prevoda sajta na engleski, nemački, francuski i ruski jezik. Iako sajt nudi veliki broj korisnih informacija iz domena rada opštine i redovno se ažurira tj. daje aktuelne novosti, sajt ne nudi ni jednu elektronsku uslugu niti je opština vidljiva na nacionalnom portalu eUprava.

Opština Lapovo

Opština Lapovo je sa oko 7.500 stanovnika (devInfo, 2016) najmanja opština u Šumadiji. Ima veb sajt na adresi www.lapovo.org (srpski (ćirilčna i latinična varijanta) i engleski jezik), i ima na njemu opciju Virtuelni matičar, gde je moguće naručiti izvode iz matičnih knjiga i uverenje o državljanstvu, ali slanjem e-mailom skeniranog zahteva (koji je potrebno prethodno preuzeti sa sajta, štampati, popuniti i skenirati), kao i skenirane uplatnice tj. dokaza o plaćenju taksu. Ni ova opština nije prisutna na nacionalnom portalu, a druga preporuka je promena domena odnosno prelazak sa .org na .rs ili .gov.rs domen.

Grad Jagodina

Grad Jagodina je sa preko 71.000 stanovnika najveća JLS u Pomoravskom okrugu (devInfo, 2016). Ova jedinica ima moderan veb sajt na adresi www.jagodina.org.rs (samo srpski jezik, ćirilica), sa mnoštvom informacija i aktuelnih novosti iz svog domena rada (Slika 4).

Slika 4 Internet prezentacija grada Jagodine



Izvor: www.jagodina.org.rs

Međutim, mora se primetiti da sajt nije u potpunosti završen odnosno da su neki linkovi još uvek u pripremi. Sajt već na osnovnom meniju ima opciju E-uprava, ali od e-usluga, kao i većina drugih, ima samo opciju Virtuelni matičar odnosno nudi mogućnost online naručivanja izvoda iz matičnih knjiga i uverenja o državljanstvu. Treba napomenuti da se naručivanje vrši popunjavanjem elektronskog obrasca, ali se dokumenta šalju tek po evidentiranoj uplati. Na žalost, ni ova JLS nije vidljiva na nacionalnom portalu eUprava.

Opština Paraćin

Opština Paraćin je druga po veličini u Pomoravskom okrugu, sa oko 53.000 stanovnika (devInfo, 2016). Ova opština takođe ima Internet prezentaciju na adresi www.paracin.rs (samo srpski jezik, latinica), i iako je prema EULS indeksu najbolje plasirana JLS u Pomoravlju, na žalost, osim informacija, na ovom sajtu ne nudi pristup e-uslugama niti je prisutna na nacionalnom portalu.

Opština Čuprija

Opština Čuprija je sa oko 30.000 stanovnika treća po veličini JLS u Pomoravlju (devInfo, 2016). Ima veb sajt na adresi www.cuprija.rs (srpski (ćirilica i latinična varijanta) i engleski jezik), a na osnovnom meniju imaju link eDokumenta, na kome se, između ostalog, u elektronskom obliku nalaze skupštinske odluke, službeni glasnik kao i objedinjena procedura za dobijanje građevinske dozvole (elektronska građevinska dozvola). Opština nije prisutna kao nadležni organ na portalu eUprava.

Opština Svilajnac

Sa oko 22.500 stanovnika (devInfo, 2016), Svilajnac predstavlja četvrtu po veličini JLS u Pomoravskom okrugu. I ova opština ima savremenu Internet prezentaciju na adresi www.svilajnac.rs (samo srpski jezik, latinica), koja je usklađena sa preporukama za izradu veb sajtova organa uprave. Već na osnovnom meniju ima opcije e-Dokumenti i e-Uprava, u okviru koje nudi osnovni set usluga odnosno mogućnost elektronskog naručivanja izvoda iz matičnih knjiga i uverenja o državljanstvu, popunjavanjem elektronskog obrasca. Preporuka je da se ova opcija proširi kratkom uputstvom i objašnjenjem, jer je za neiskusnog korisnika poprilično zbunjujuće da odmah krene da popunjava obrazac, bez objašnjenja procedure, načina plaćanja i isporuke, itd. Za pohvalu je što ova opština vidljiva na nacionalnom portalu eUprava sa ove četiri e-usluge.

Opština Despotovac

Opština Despotovac ima oko 22.000 stanovnika, što je čini petom po broju stanovnika u Pomoravlju (devInfo, 2016). Despotovac ima svoj veb sajt na adresi www.despotovac.rs (samo srpski jezik, ćirilica), na kome osim informacija i aktuelnih vesti nudi i e-usluge odnosno ima opciju Virtuelni matičar, u okviru koje građani mogu da elektronskim putem naruče izvode iz matičnih knjiga i uverenja o državljanstvu, pri čemu se isporuka vrši pouzecem. I ova opština je prisutna na portalu eUprava, ali sa samo jednom e-uslugom – naručivanjem izvoda iz matične knjige rođenih.

Opština Rekovac

Opština Rekovac je sa nešto preko 10.000 stanovnika najmanja opština Pomoravskog okruga (devInfo, 2016) i najslabije plasirana JLS po EULS indeksu u Šumadiji i Pomoravlju (Tabela 4). Opština ima svoj veb sajt na adresi www.rekovac.rs (srpski jezik, latinica, uz opciju automatizovanog prevoda na hrvatski, engleski, nemački, ruski i slovenački, kao i niz drugih svetskih jezika), ali stranica sa e-upravom odnosno Virtuelnim matičarom se još uvek nalazi u fazi izrade. Shodno tome, ova opština nije ni prisutna na portalu eUprava.

Zaključak

U radu je prikazano stanje razvijenosti e-uprave u svetu i Srbiji, sa posebnim akcentom na razvijenost servisa e-uprave u jedinicama lokalne samouprave u Šumadiji i Pomoravlju. Zaključak je da e-uprava u ovom regionu približna republičkom proseku, sa relativno velikim razlikama između pojedinih opština. Sve jedinice lokalne samouprave imaju svoje veb prezentacije, ali dobar deo njih ne nudi e-servise, a i one koje ih nude, od svih usluga iz osnovnog skupa datog u Tabeli 3, uglavnom u ponudi imaju izvode iz matičnih knjiga, uverenje o državljanstvu i informacije o objedinjenoj proceduri za dobijanje građevinske dozvole. Ključne preporuke za brži razvoj e-uprave u ovom regionu su da sve JLS moraju da obezbede i englesku verziju sajte, pre svega u cilju informisanja stranih investitora i posetilaca, koji mogu povoljno uticati na ekonomski razvoj lokalne samouprave. Takođe, neophodno je razviti i ponuditi još veći broj e-servisa, i to pre svega onih najkorišćenijih, u skladu sa osnovnim skupom e-servisa lokalne samouprave (Tabela 3). Naravno, neophodno je obezbediti i da sve JLS svoje servise obavezno integrišu na nacionalni portal eUprava, kao jedinstvenu tačku pristupa sa sve servise e-uprave u Srbiji. Na kraju, u gotovo svim JLS u Srbiji neophodno je ostvariti značajniji napredak i na preostala dva parametra koji utiču na stepen razvijenosti e-uprave, a to su razvijenost telekomunikacione infrastrukture i pristupa Internetu (u proseku ovo predstavlja najniži podindeks EULS za većinu JLS - Tabela 4) i obučenost građana za korišćenje računara, Interneta i e-servisa.

Reference

1. CapGemini (2006). Online Availability of Public Services: How Is Europe Progressing?, Web Based Survey on Electronic Public Services. Report of the 6th Measurement. June 2006
2. DEU (2014). Smernice za izradu veb prezentacija organa državne uprave v5.0, Direkcija za elektronsku upravu, http://www.deu.gov.rs/doc/Smernice_5_0.pdf
3. devInfo (2016). Baza podataka o razvijenosti gradova i opština u Srbiji. Republički zavod za statistiku. <http://devinfo.stat.gov.rs/DI6Web/home.aspx>
4. Kalinić Z., Arsovski Z. (2015). Uspostavljanje informatičkog društva na putu ka Evropskoj uniji. Tematski zbornik: Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji, Univerzitet u Kragujevcu- Ekonomski fakultet, Redaktori: Jakšić M., Stojanović Aleksić V., Mimović P., str. 569-581.
5. Kalinić, Z., Ranković, V. (2014). Razvoj e-uprave na lokalnom nivou - Ocena sadašnjeg stanja i mogućnosti unapređenja. Tematski zbornik: Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca, urednici Lj. Maksimović i N. Stanišić, Univerzitet u Kragujevcu-Ekonomski fakultet, ISBN: 978-6-6091-048-8, str. 365-383
6. Eurostat (2016), Statistics Database. E-government activities of individuals via websites [isoc_ciegi_ac]. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

7. Marković, N., Stoimenov, L., Živković, R., Vojinović, O., Milentijević, I. (2008a). E-uprava u Srbiji: Osvrt na servise u nadležnosti lokalnih organa uprave. ISDOS 2008, Novi Sad
8. Marković, N., Stoimenov, L., Vojinović, O., Milentijević, I. (2008b). E-uprava u Srbiji: Pregled postojećeg stanja javnih servisa. 16. Telekomunikacioni forum TELFOR 2008, Beograd, pp. 49-52, http://2008.telfor.rs/files/radovi/01_13.pdf
9. REDASP (2016). Veličina, položaj i demografija regiona Šumadije i Pomoravlja. Regionalna agencija za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja, <http://www.redasp.rs/velicina-polozaj-i-demografija.p8.html>
10. RZS (2015). Upotreba informaciono-komunikacionih tehnologija u Republici Srbiji, 2015. Saopštenje za javnost. Republički zavod za statistiku, http://www.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/85/78/SAOP_IKT__2015s.pdf
11. UN (2014). United Nations e-government survey 2014: E-government for the future we want. United Nations. <http://unpan3.un.org/egovkb/Reports/UN-E-Government-Survey-2014>
12. UN (2016). United Nations E-government Survey 2016: E-government in support of sustainable development, United Nations, <http://workspace.unpan.org/sites/Internet/Documents/UNPAN96407.pdf>
13. VRS (2009). Strategija razvoja elektronske uprave u Republici Srbiji za period od 2009. do 2013. godine, Vlada Republike Srbije, Službeni glasnik RS, br. 83/2009 i 5/2010
14. VRS (2015). Strategija razvoja elektronske uprave u Republici Srbiji za period 2015–2018. godine i Akcioni plan za sprovođenje strategije za period 2015–2016. godine, Vlada Republike Srbije, Službeni glasnik RS, br. 107/2015
15. VRS (2016). Podrška unapređenju eUsluga na lokalnom nivou u Republici Srbiji: Predlog osnovnog skupa elektronskih usluga lokalne samouprave i Predlog Indeksa razvoja eUprave jedinica lokalne samouprave. Vlada Republike Srbije, Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva i Direkcija za elektronsku upravu Ministarstva državne uprave i lokalne samouprave.

MERENJE PERFORMANSI FAKULTETA UNIVERZITETA U KRAGUJEVCU

Slavica Jovetić* i Zlata Đurić**

Apstrakt: Cilj rada je da se, na osnovu rezultata ankete, preuzete iz ISO 9004 standarada, oceni dostignuti nivo razvoja fakulteta članica Univerziteta u Kragujevcu, posebno Ekonomskog fakulteta i nivo 9 ključnih nefinansijskih performansi, kao i da se testiraju razlike između: ocena performansi ispitanika fakulteta društveno-humanističkih i tehničko-prirodnih nauka i ocena nastavnika i saradnika. Posebno su testirane razlike ukupne ocene i ocene performansi između svih članica Univerziteta i Ekonomskog fakulteta. Analiza dostignutog nivoa kvaliteta svih fakulteta i detektovanje razlika između gore navedenih grupa obavljeno je pomoću t-testa i Mann-Whitneyev-or U testa. Izvršene analize su pokazale da razlike u prosečnim ocenama ne postoje između društveno-humanističkih fakulteta i fakulteta tehničko-prirodnih nauka, kao i prosečnih ocena performansi Ekonomskog fakulteta i svih ostalih fakulteta, a da na nivou značajnosti testa $\alpha = 0,05$ razlike postoje u prosečnim ocenama performansi: strategija i politika, procesi, praćenje i merenje 1 i 2 i poboljšanje, inovacija, učenje 1 i 2 između ocena nastavnika i saradnika. Prosečna ocena svih performansi je 3,3958 i kreće se u intervalu od 3,0490 do 3,6765, što ukazuje na činjenicu da su fakulteti Univerziteta u Kragujevcu na srednjem nivou razvoja sistema menadžmenta kvaliteta i svih 9 ključnih performansi.

Ključne reči: performanse, metodologija merenja performansi, ISO standardi, statistička analiza

Pregled literature

Postoji brojna i raznovrsna literatura koja se odnosi na merenje performansi fakulteta. Istraživanje na temu visokog obrazovanja i unapređenja njegovih performansi je stalno aktuelno. Zajedno sa promenama koje donosi globalizacija, razvoj tehnologije i nauke neophodno je konstantno vršiti merenje i unapređenje performansi fakulteta kako bi se studentima omogućilo sticanje relevantnih teorijskih znanja i praktičnih veština.

Kvalitet visokog obrazovanja se postavlja u centar aktivnosti u procesu kreiranja evropskog prostora visokog obrazovanja. Shodno tome, neophodno je osigurati razvoj i poboljšanje kvaliteta na institucionalnom, državnom, evropskom i internacionalnom nivou razvijajući zajedničke kriterijume i metodologiju za njegovu evaluaciju i praćenje. U Evropi obezbeđenje kvaliteta u visokoškolskom obrazovanju se koncentriše na osam tipova evaluacije: evaluacije predmeta, studijskog programa, institucije, tematska evaluacija, audit, akreditacija i benčmarking programa i predmeta (Ginns et al., 2007.). Akreditacija i evaluacija su dva tipa evaluacije primenjivani u sistemima kvaliteta u evropskom visokoškolskom obrazovanju i slede prema učestalosti primene: institucionalni audit, akreditacija institucije, institucionalna evaluacija i evaluacija predmeta. Hodolič i ostali (2011) tvrde da se evaluacija često primenjuje kao opšti pojam za procese obezbeđenja kvaliteta, bez obzira na konkretno primenjenu metodu kvaliteta. U skladu s prethodno pomenutim, evaluaciju možemo da definišemo kao proces davanja vrednosti nekome ili nečemu u odnosu na prethodno postavljene kriterijume i/ili standarde. Ona treba da se shvati kao proces istraživanja obrazovne prakse, koji može da se sprovodi kako kvantitativnim metodama, koje se najčešće odnose na merenje produkata

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

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

obrazovnog rada, tako i kvalitativnim metodama za procenjivanje vrednosti, efikasnosti i/ili korisnosti neke pojave, predmeta i/ili osobe. Naučnoistraživačka kompetentnost naučnoistraživačke organizacije vrednuje se na osnovu sledećih kriterijuma (Janković i Jarić, 2009.): broja naučnoistraživačkih projekata koje je naučnoistraživačka organizacija realizovala u poslednje 4 godine, a koje je (su) finansiralo Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj (MNTR); broja tekućih naučnoistraživačkih projekata koje (su) finansira MNTR; broja naučnoistraživačkih projekata koje je Naučnoistraživačka organizacija (NIO) realizovala u okviru međunarodne saradnje; kvaliteta projekata koji su u toku; strukture istraživača po kategorijama; najznačajnijih naučnoistraživačkih rezultata u poslednje 4 godine ostvarenih na projektima MNTR; najznačajnijih rezultata ostvarenih u okviru međunarodnih projekata u poslednje 4 godine; najznačajniji rezultati projekata ostvarenih u saradnji sa privredom; izdavačke delatnosti; odgovarajućeg prostora u odnosu na broj zaposlenih istraživača; vrednosti kvaliteta opreme u odnosu na vrstu istraživanja i broj istraživača i obim naučno-informacione dokumentacije.

Autori Jovetić *et al*, obavili su istraživanje 2010. godine, pomoću ankete koja je trebalo da oceni kvalitet nastavno-obrazovnog procesa i uspeh reforme visokog obrazovanja sa aspekta nastavnika i saradnika univerziteta u Republici Srbiji. Anketa se sastojala iz dva dela: prvi deo ankete obuhvatao je pitanja usmerena na analizu kompetentnosti i kvaliteta naučno-istraživačkog rada ispitanika; drugi deo ankete sadržao je pitanja vezana za mišljenje ispitanika o uspehu reforme visokog obrazovanja. Istraživanje je sprovedeno na prostom, slučajnom uzorku od 604 elementarne jedinice (Jovetić *et al.*, 2011a; Jovetić *et al.*, 2011c). Takođe, i istraživanje u 2013. godine obavljeno je pomoću poboljšane ankete iz 2010. godine. U anketi je učestvovalo 2018 ispitanika iz zemalja u regionu, bivše Jugoslavije (Jovetić *et al.*, 2013). Tipičan profil kompetentnosti zaposlenog na univerzitetu u Srbiji, I deo ankete, mogao bi da sadrži sledeće: veoma posvećen unapređenju svojih veština i nastavnih metoda, ali ne uspeva maksimalno da materijalizuje svoju posvećenost npr. učesćem na seminarima u cilju usavršavanja; uglavnom nema radove objavljene u časopisima sa SCI liste; ženskog je pola iz oblasti društvenih nauka, ili, ima 4 – 9 objavljenih radova časopisima sa SCI liste, muškog je pola iz medicinskih ili prirodnih nauka; angažovan je na projektu MNTRS, ponekad i na projektima finansiranim od stranih institucija ili vlada; član je stručnog udruženja, ponekad i redakcionog odbora stručnog časopisa i manje od 1 – 3 puta je bio na stručnom usavršavanju u inostranstvu.

Petković i Živaljević (2006) ističu da se proces praćenja i merenja indikatora kvaliteta rada fakulteta odvija u vremenu, a dobijeni rezultati služe kao osnova za unapređenje. Informacije se koriste za poređenje sa rezultatima iz prethodnih merenja i sa postavljenim ciljnim vrednostima. Rezultati poređenja se i dalje koriste za eventualno redefinisavanje strategije i ciljeva kvaliteta, stvarajući povratnu spregu i PDCA ciklus.

Pulito *et al*, (2007) performanse fakulteta mere tako što ocenjuju performanse studenta. Za sprovođenje istraživanja koriste ANOVA test i regresionu analizu. U slučajevima kada studenti putem anketa ocenjuju kvalitet performansi fakulteta, rezultati koji se dobiju su: multidimenzionalni, pouzdani i stabilni, daju dobru povratnu spregu o tome šta treba poboljšati u nastavnim i vannastavnim performansama.

Autori Jovetić *et al*, (2011a i 2013) ističu da se kvalitet nastavno-obrazovnog procesa mora meriti i sa aspekta zaposlenih na fakultetima i svih zainteresovanih strana (države, privrede, itd.). Rezultati gore navedene ankete o uspehu reforme na fakultetima u Srbiji (grupa pitanja od 20. do 26., II deo ankete), daju uglavnom odgovore na osnovu kojih možemo zaključiti da je reforma do sada, prema viđenju nastavnog osoblja, dala više negativne nego pozitivne rezultate. Najniže ocene rezultata reformi dali su ispitanici iz oblasti tehničkih nauka.

Marsh, (1987) Cole (1995) u svom radu opisuje ulogu TQM koncepta na evaluaciju performansi fakulteta. Njegov model uključuje analizu misije, vizije, planiranja i organizacionog dizajna sa akcentom na koncept kvaliteta (razumevanje sistema, rukovođenje, zadovoljstvo klijenata, timski rad, i proces stalnog poboljšanja).

Maksimović i Ćosić (2007) navode da standardi kvaliteta, definisani serijom ISO 9000 i sadržani u ISO 9001 i primenjeni na fakultet, uspostavljaju organizacioni okvir za obezbeđenje kvaliteta svih njegovih procesa, bez izuzetka. Autori Jovetić i Milanović (2011b) posvećuju svoj rad upravljanje SMK prema ISO 9001 standardu, odnosno IWA2:2007 standardu, a u radu Jovetić et al., (2011b) dat je prikaz fakulteta i univerziteta u Srbiji i regionu koji su sertifikovali svoj sistem menadžmenta kvalitetom prema ISO 9001 standardu (Jovetić *et al*, 2011a, Tabela 1).

U literaturi se kao jedna od specifičnosti ustanova u visokom obrazovanju ističe i dobra pokrivenost zakonskom regulativom. Jedna od tih regulativa je i samovrednovanje koje vrše nadležna ministarstva, što je ujedno i obaveza svih fakulteta da na taj način mere kvalitet i uspešnost poslovanja (Bojanić i ostali, 2013) Može se slobodno reći da ne postoje strogo određene metode kojim bi se izmerile performanse fakulteta i na osnovu toga izvršilo rangiranje. Kombinovanjem više instrumenata za merenje performansi može se doći do dobrog modela. Neki od instrumenata koji se u literaturi koriste su: Totalno upravljanje kvalitetom (TQM)-nagrade za kvalitet, Balanced Score card, SWOT analiza i DEA metod za procenu efikasnosti visokog obrazovanja.

Predmet istraživanja ovog rada su nefinansijske performanse 11 fakulteta članica Univerziteta u Kragujevcu. Cilj rada je da se izmeri ukupan nivo kvaliteta članica, nivo 9 ključnih performansi i izvrši komparativna analiza dostignutog nivoa performansi po specificiranim grupama, radi utvrđivanja dostignutog nivoa kvaliteta i postojanja razlika u nivou njihove razvijenosti.

Shodno postavljenom predmetu i cilju istraživanja, u radu je definisana i adekvatnim instrumentarijumom testirana opšta hipoteza H_{10} : dostignuti nivo kvaliteta nefinansijskih performansi se nalazi na trećem nivou i ne postoji statistički značajna razlika između dostignutog nivoa kvaliteta fakulteta po grupama: tehničko-prirodnog/društveno-humanističkog naučnog polja; nastavnog osoblja/saradnika i Ekonomskog fakulteta i svih ostalih fakulteta.

Specifične hipoteze/pretpostavke proizilaze iz statističko-ekonometrijske metodologije koja je primenjena.

Merenje performansi fakulteta članica Univerziteta u Kragujevcu

Ocena nefinansijskih performansi fakulteta, u sastavu Univerziteta u Kragujevcu, izvršena je kroz sledeća četiri dela:

I deo sadrži analizu ukupnog nivoa razvijenosti fakulteta članica i nivoa razvijenosti pojedinih performansi;

II deo obuhvata testiranje razlika prosečnih ocena performansi između fakulteta koji pripadaju polju tehničkih i prirodnih nauka sa jedne strane i polju društveno-humanističkih nauka sa druge strane;

III deo je usmeren na testiranje razlika prosečnih ocena performansi prema mišljenju nastavnika i mišljenju saradnika fakulteta i

IV deo daje testiranje razlika između prosečnih ocena performansi Ekonomskog fakulteta i svih ostalih fakulteta.

Izbor skupa, podskupa, uzoraka i njihov opis: Anketni upitnik, preuzet iz ISO 9004 standarada prosleđen je sledećim fakultetima, članicama Univerziteta u Kragujevcu: Agronomskom fakultetu u Čačku, Fakultetu inženjerskih nauka u Kragujevcu, Fakultetu za mašinstvo i građevinarstvo iz Kraljeva, Fakultetu medicinskih nauka u Kragujevcu, Fakultetu pedagoških nauka iz Jagodine; Pravnom fakultetu u Kragujevcu, Prirodno –matematičkom fakultetu u Kragujevcu, Fakultetu tehničkih nauka iz Čačka, Učiteljskom fakultetu u Užicu, Filološko-umetničkom fakultetu u Kragujevcu i Fakultetu za hotelijerstvo i turizam iz Vrnjačke Banje. Od 12 fakulteta, zaposleni na Agronomskom fakultetu u Čačku i Medicinskom fakultetu u Kragujevcu nisu popunili anketne upitnike, izuzev zaposlenih na Stomatološkom fakultetu, koji je u sastavu Medicinskog fakulteta. Istraživanje je sprovedeno na uzorku od 103 zaposlena. Na svakom fakultetu anketirano je po najmanje 5 zaposlenih iz reda nastavnika i 5 zaposlenih iz reda saradnika. Od ukupnog broja članica 6 pripada polju prirodnih nauka i 6 pripada polju društveno-humanističkih nauka. Anketu je popunilo četrnaest zaposlenih na Ekonomskom fakultetu.

Vrsta istraživanja: Osnovni metod istraživanja, tj. tehnika za prikupljanje podataka, u ovom radu je bila anonimna anketa koju su ispitanici popunjavali prilikom neposrednih kontakata. Istraživanje je sprovedeno od juna do decembra 2016. Upitnik je preuzet iz Aneksa A ISO 9004:2008 standarda i sastoji se od dva dela: prvi deo se odnosi na ključne indikatore performanse preduzeća (KIP), a drugi deo se odnosi na pojedine potprocese, ključne aktivnosti KIP. U ovom radu su analizirane ocene KIP (9 promenljivih).

Zavisno promenljiva i nezavisno promenljive: Zavisno promenljiva u statističkom modelu je ukupna ocena kvaliteta fakulteta, koja je izračunata kao zbir ocena nefinansijskih performansi. Nefinansijske performanse, kao nezavisno promenljive, su: rukovođenje1; rukovođenje2; strategija i politika; resursi; procesi; praćenje i merenje1; praćenje i merenje2; poboljšavanje, inovacije i učenje1, poboljšavanje, inovacije i učenje2 i inovacije. Ponderacija ocena nije višena, jer su skoro svi ispitanici ocenili značaj svake performanse sa 5. Za svaku navedenu nefinansijsku performansu u upitniku je postavljeno odgovarajuće pitanje. Kod nefinansijske performanse „rukovođenje1“ pitanje je: Na šta je usredsređeno najviše rukovodstvo?; za „rukovođenje2“: Kakav je pristup u liderstvu?; kod „strategije i politike“: Kako se odlučuje o tome šta je važno?; za „resurse“: Šta je potrebno da bi se dobili rezultati?; kod „procesa“ pitanje glasi: Kako su organizovane aktivnosti?; za „praćenje i merenje1“: Kako su postignuti rezultati?; za „praćenje i merenje2“: Kako se rezultati prate?; kod „poboljšavanje, inovacije i učenje1“: Kako se odlučuje o prioritetima kod poboljšavanja? dok kod „poboljšavanje, inovacije i učenje2“: Kako se učenje odvija? Pitanje za performansu „poboljšavanje, inovacije i učenje1“ odnosi se na poboljšanje, a pitanje za „poboljšavanje, inovacije i učenje2“ se odnosi na učenje. Ispitanik bira ponuđene odgovore, koji su grupisani u pet nivoa, koji određuju nivo kvaliteta te performanse. U skladu sa navedenim mernim instrumentom, korišćena je sledeća skala za bodovanje odgovora: 1 (najniži, najlošiji nivo, ocena 1) do 5 (najviši, najbolji nivo, ocena 5). Najniži nivo za promenljivu Rukovođenje2 je odgovor na pitanje „Kakav je pristup liderstvu?“ Odgovor je: „Pristup je reaktivan i zasnovan na instrukcijama od vrha naniže“. U sledećem, drugom, višem nivou definisano je šta preduzeće treba da postigne: „Pristup je reaktivan i zasnovan na odlučivanju menadžera na različitim nivoima.“ Preduzeće samo preuzima odgovarajuće aktivnosti i mere da bi navedeno postiglo. Najviši, najbolji nivo je peti i za ovu promenljivu odgovor glasi: „Pristup je proaktivan i orijentisan na učenje, sa povećavanjem sposobnosti ljudi na svim nivoima (odgovore na pitanja za ostale promenljive po nivoima videti Jovetić, 2015.,

tabelu 2.33.). Ukupni minimalan broj poena, na osnovu ključnih nefinansijskih performansi, koji može da osvoji neka organizacija je 10 (osnovni nivo), a maksimalan 50, i tada je nivo preduzeća ocenjen sa „najbolja praksa“. Procenat pravilno popunjenih anketa je 100%, jer je anketiranje vršeno direktnim kontaktom.

Statističko-ekonometrijska metodologija: Prikupljeni statistički podaci analizirani su pomoću metoda:

- statističke deskripcije: formirani su rasporedi apsolutnih i relativnih frekvencija, za sve performanse izračunate su aritmetičke sredine, varijanse i standardne devijacije;
- statističke analize: primenjena je analiza multivarijacione normalnosti, testiranje pretpostavke o normalnosti promenljivih, kao i t-test za testiranje pretpostavke o jednakosti aritmetičkih sredina performansi podskupova iz kojih su izabrani uzorci.

U prvom koraku statističke analize proverena je pretpostavka o multivarijacionoj normalnosti pomoću Mahalonobisove distance. Analiza, pomoću navedene statistike otkriva sve slučajeve ekstremnih i netipičnih kombinacija promenljivih u modelu. Svaka elementarna jedinica dobija određenu vrednost Mahalonobisove promenljive, srazmernu stepenu svoje različitosti u kombinaciji rezultata od ostatka uzorka. Pomoću SPSS-a određuju se minimalne, maksimalne i srednja vrednost Mahalonobisove distance. Ako su maksimalne vrednosti (može ih biti više) veće od kritične hi-kvadrat vrednosti, onda su te elementarne jedinice u uzorku netipične tačke i treba ih isključiti iz uzorka (Pallant, 2009, str. 288-290).

U cilju sprovođenja t-testa, u drugom koraku statističke analize, neophodno je proveriti ispunjenost pretpostavke da se rasporedi posmatranih karakteristika mogu aproksimirati normalnim rasporedom ($\alpha=0,05$ ili $\alpha=0,05$). Ako je obim uzorka manji od 50 gleda se rezultat Shapiro-Wilk testa, a ako je uzorak veći od 50 gleda se rezultat Kolmogorov-Smirnov testa (Jovetić, 2015, str. 69 i 146).

Testiranje pretpostavke o jednakosti srednjih vrednosti populacije/podskupova: Osnovni pokazatelji koji određuju statistički skup/populaciju/proces su: jedna od mera centralne tendencije (najčešće aritmetička sredina); jedna od mera disperzije (varijansa i standardna devijacija) i mere oblika.

U radu je korišćen t-test. Uslov za primenu t-testa je pretpostavka da su, u pogledu oblika, dva podskupa normalno raspoređena sa aritmetičkim sredinama μ_1 i μ_2 i sa varijansama σ_1^2 i σ_2^2 , odnosno pretpostavke modela su da su posmatrana obeležja X_1 i X_2 slučajne promenljive sa normalnim rasporedom, tj. $X_1:N(\mu_1, \sigma_1^2)$ i $X_2:N(\mu_2, \sigma_2^2)$. Varijanse populacija su nepoznate i jednake ili različite, tj. $\sigma_1^2 = \sigma_2^2$ ili $\sigma_1^2 \neq \sigma_2^2$ (Jovetić, 2007, str. 281, 282; Jovetić, 2015, str. 116-118).

Nepoznate su aritmetičke sredine populacija, tj. $\mu_1=?$ i $\mu_2=?$. Poređenje se obavlja na osnovu dva uzorka. Neka su iz dva podskupa izabrani uzorci veličine n_1 i n_2 i neka su njihove aritmetičke sredine \bar{x}_1, \bar{x}_2 i varijanse s_1^2 i s_2^2 . Prvo je testirana pretpostavka o jednakosti varijansi. Nulta pretpostavka je da su varijanse u podskupovima jednake, tj. $\sigma_1^2 = \sigma_2^2$. Alternativna pretpostavka je da su varijanse različite, tj. $\sigma_1^2 \neq \sigma_2^2$. Statistika testa ima Snedecorov F raspored i jednaka je odnosu između varijansi uzoraka.

U drugom koraku je testirana pretpostavka o jednakosti aritmetičkih sredina podskupova tj. nulta pretpostavka je da su aritmetičke sredine podskupova jednake, dok je alternativna pretpostavka da su aritmetičke sredine podskupova različite. Testiranje pretpostavke vrši se pomoću Studentovog t -testa.

Mann-Whitney-ev U neparametarski test se koristi kada se slučajna promenljiva ne može aproksimirati normalnim rasporedom i kada je broj opservacija u uzorku manji od 30 (više

videti kod Tabachnick i Fidel, 2011, str. 427 i Jovetić, 2015:118). „Suština ovog testa je analiza jednog faktora varijabiliteta, samo se umesto numeričkih vrednosti koriste rangovi.“ (Stojković, 2001, str. 701). Koristi se za testiranje nulte pretpostavke da k nezavisnih uzoraka pripadaju istoj populaciji, odnosno da su izabrani iz populacija koje imaju iste medijane. Pretpostavke neparametarskog MW testa su slučajnost uzorka i nezavisnost opservacija.

Baza podataka formirana je u Excel 2007, SPSS (Statistical Package for the Social Science for Windows, version 19.0) i Eviews 7. Navedeni programi korišćeni su i za obradu podataka. Za određivanje statističke značajnosti korišćen je nivo poverenja $\alpha=0,001$; $\alpha=0,01$ i $\alpha = 0,05$.

Rezultati istraživanja

Analiza performansi

U Tabeli 3.1a. prikazane su statistike uzoraka. Prosečna ocena fakulteta na osnovu ocena ispitanika je 3,3958. U I koloni prikazane su aritmetičke sredine ocena performansi na osnovu ocena ispitanika svake performanse posebno. Najnižom ocenom od 3,049 ocenjena je performansa procesi, a najvišom ocenom ocenjena je performansa resursi (3,6765). i kreću se u intervalu od 2,6429 (proces) do 3,5 (resursi). Nijedna ocena ne prelazi 3,5, a to bi značilo da je ta performansa približno jednaka nivou 4.

U Tabeli 1.a prikazane su prosečne ocene ispitanika sa Ekonomskog fakulteta. Ukupna prosečna ocena, izračunata na osnovu ocena svih performansi je 2,9445 i nešto je niža od ukupne prosečne ocene na nivou svih članica Univerziteta. I prosečne pojedinačne ocene po performansama su dosta niže od prosečnih ocena na nivou svih fakulteta.

Tabela 1a Aritmetička sredina, standardna devijacija, simetrija i spljoštenost ocene odgovora na svim fakultetima*

Promenljive/performance	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	Simetrija	Spljoštenost
	I	II	III	IV
Rukovođenje1	3,4608	1,06865	-,616	-,363
Rukovođenje2	3,4412	1,32436	-,653	-,675
Strategija i politika	3,3366	1,17709	-,311	-,561
Resursi	3,6765	1,36550	-,796	-,553
Procesi	3,0490	1,21360	-,265	-,998
Praćenje i merenje1	3,3039	1,11506	-,498	-,375
Praćenje i merenje2	3,3529	1,29467	-,492	-,761
Poboljšanje, inovacije, učenje1	3,5882	1,25353	-,835	-,200
Poboljšanje, inovacije, učenje2	3,3529	1,50673	-,358	-1,354

*U izračunavanje ukupne prosečne ocene i prosečne ocene performansi uključene su i prosečne ocene performansi Ekonomskog fakulteta.

Izvor: Autori, prema podacima iz ankete

U Tabeli 3.2 prikazan je raspored ispitanika prema ocenama performansi. Najveći broj ispitanika dao je ocenu 4, modus, sledećim performansama: rukovođenje1, rukovođenje2, procesi, praćenje i merenje1, praćenje i merenje2, poboljšavanje, inovacije i učenje1. Prema mišljenju najvećeg broja ispitanika performanse: resursi i poboljšavanje, inovacije i učenje2 zaslužuju ocenu 5 na nivou Univerziteta, a strategija i politika je dobila, po mišljenju najvećeg

broja ispitanika, najnižu ocenu 3 (boldirane vrednosti u Tabeli 3.2). Na Ekonomskom fakultet najveći broj ispitanika dalo je ocenu 4 performansama: rukovođenje², procesi i poboljšanje, inovacije, učenje¹. Najveći broj ispitanika ocenu tri dalo je performansama: strategija i politika i praćenje i merenje¹, dok je najveći broj ispitanika (njih 6) sa ocenom 2 ocenilo rukovođenje¹. Ocenu 1 najveći broj ispitanika je dalo performansama praćenje i merenje¹ i poboljšanje, inovacije, učenje².

Tabela 3.1b Aritmetička sredina, standardna devijacija, simetrija i spljoštenost ocene odgovora ispitanika na Ekonomskom fakultetu

Promenljive/performance	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	Simetrija	Spljoštenost
	I	II	III	IV
Rukovođenje ¹	3,0000	1,17670	,000	-1,160
Rukovođenje ²	3,2143	1,52812	-,419	-1,397
Strategija i politika	2,7857	1,18831	-,164	-,202
Resursi	3,5000	1,55662	-,428	-1,363
Procesi	2,6429	1,44686	,557	-1,194
Praćenje i merenje ¹	2,7143	1,13873	,290	-,121
Praćenje i merenje ²	2,7143	1,32599	,151	-1,260
Poboljšanje, inovacije, učenje ¹	3,0000	1,51911	-,307	-1,497
Poboljšanje, inovacije, učenje ¹	2,9286	1,73046	,023	-1,846

Izvor: Autori, prema podacima iz ankete

Tabela 3.2 Raspored ispitanika prema oceni performanse

Ocene	Performanse								
	I*	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1	5	15	9	13	14	9	14	12	18
2	17	8	12	7	21	13	10	6	16
3	19	19	35	17	22	30	25	19	13
4	48	37	26	28	36	38	32	40	22
5	13	23	19	37	9	12	21	25	33
Ukupno	102	102	101	102	102	102	102	102	102
Prosečna ocena po performansama	3,40	3,441	3,336	3,676	3,049	3,303	3,352	3,588	3,352
	6	2	6	5	0	9	9	2	9

*I-rukovođenje¹, II-rukovođenje², III- Strategija i politika, IV-Resursi, V-Procesi, VI-Praćenje i merenje¹, VII-Praćenje i merenje², VIII-poboljšanje, učenje, inovacije¹, IX-poboljšanje, učenje, inovacije².

Izvor: Autori, prema podacima iz ankete

U Tabeli 3.3 prikazan je raspored ispitanika svih fakulteta i Ekonomskog fakulteta prema ukupnom broju osvojenih bodova. Najveći broj ispitanika svih fakulteta, njih 25 ili 21,3%, nalaze se u četvrtoj intervalnoj klasi (slika 3.1). Veliki broj fakulteta nalazi se u prvoj intervalnoj klasi, po mišljenju 18 ispitanika ili 17,6%, odnosno osvojili su manje od 20 bodova. Prosečni broj ukupnih bodova za performanse za sve fakultete je 33,7128 bodova ili 73,62%, pri čemu je najviši broj osvojenih ukupnih bodova - 44 po mišljenju jednog ispitanika, a najniži 10 bodova, isto po mišljenju jednog ispitanika. Maksimalni prosečni broj bodova je 45, a minimalni je 10. Međutim, prosečni broj bodova fakulteta koji je od jednog ispitanika dobio ukupno 10 bodova je 27, 786, što znači da je taj ispitanik prestrogo ocenio performanse svog fakulteta. Prosečni broj ukupnih bodova, po mišljenju ispitanika na Ekonomskom fakultetu, je 30,357 bodova ili 67,46%, što znači da je i ukupan prosečni broj bodova manji od prosečnog broja bodova svih članica Univerziteta. Najveći broj ispitanika - 8 ili 57,1% nalazi se u I i II intervalnoj klasi, odnosno po njihovom mišljenju sve performanse zaslužuju maksimalno 30 bodova ili 66,67%.

Tabela 3.3 Raspored ispitanika svih fakulteta i Ekonomskog fakulteta prema ukupnom broju osvojenih bodova

Ukupni bodovi	Svi fakulteti			Ekonomski fakultet			
	Broj ispitanika	Struktura u %	Kumulativ procent. učešća	Ukupni bodovi	Broj ispitanika	Struktura u %	Kumulativ procent. učešća
<= 20,00	18	17,6	17,6	<= 20,00	4	28,6	28,6
21,00 - 29,00	17	16,7	34,3	21,00 - 30,00	4	28,6	57,1
30,00 - 33,00	17	16,7	51,0	32,00 - 35,00	5	35,7	92,9
34,00 - 36,00	25	24,5	75,5	36,00 - 39,00	1	7,1	100,0
37,00 - 39,00	11	10,8	86,3			28,6	
40,00+	14	13,7	100,0				
Ukupno	102	100,0			14		

Izvor: Autori, prema podaci iz ankete

Pretpostavka o nepostojanju ekstremnih vrednosti opservacija i multivarijacionoj normalnosti

U posmatranom uzorku na osnovu Box Plot dijagrama ni kod jedne promenljive nisu uočene ekstremne vrednosti. Pošto je maksimalna vrednost Mahalonobisove distance, u posmatranom uzorku, je 24,102 (minimalna je 0,81, sredina je 8,91, st.dev. je 5,171), a kritična vrednost je $\chi_{9;0,001}^2 = 27,87716$, i pošto je $\chi_E^2 < \chi_{9;0,001}^2$, prihvata se pretpostavka da na nivou značajnosti testa $\alpha = 0,001$ u modelu ne postoje netipične tačke ili da je ispunjen uslov multivarijacione normalnosti.

Testiranje pretpostavke o rasporedu promenljivih

Uslov za primenu *t*-testa je da se empirijski rasporedi slučajnih promenljivih u grupama mogu aproksimirati normalnim rasporedom.

I grupa: tehničko-prirodne/društveno-humanističke nauke: testiranje pretpostavke o normalnosti nezavisno promenljivih obavljeno je pomoću Shapiro-Wilkovog testa za promenljive u grupi tehničkih i prirodnih nauka, pošto je veličina uzorka manja od 50, a za promenljive koje pripadaju DH polju pomoću Kolmogorovljevog-Smirnovog testa u SPSS-u, pošto je veličina uzorka veća od 50 elementarnih jedinica- ispitanika. Pretpostavka je da se empirijski raspored može aproksimirati normalnim rasporedom. Alternativna pretpostavka je da se empirijski raspored ne može aproksimirati normalnim rasporedom.

Pretpostavke su testirane za svaku performansu/promenljivu posebno. Kako je signifikantnost $p < \alpha = 0,01$, to se prihvata alternativna pretpostavka da se nijedan raspored promenljivih ne može aproksimirati normalnim rasporedom. Međutim, pošto je broj opservacija u oba uzorka veći od 30, tj. $n_1 = 37$, $n_2 = 65$, to po centralnoj graničnoj teoremi, se svi empirijski rasporedi svih promenljivih u oba uzorka mogu aproksimirati normalnim rasporedom.

II grupa: nastavnici/saradnici: za promenljive u grupi saradnici, $n_1 > 50$, testiranje je obavljeno pomoću Kolmogorovljevog-Smirnovog testa, a za promenljive u grupi nastavnici pomoću Shapiro-Wilkovog testa, $n_2 < 50$. Kako je signifikantnost $p < \alpha = 0,01$, to se prihvata alternativna pretpostavka da se nijedan raspored promenljivih ne može aproksimirati normalnim rasporedom. Međutim, kao i u prethodnom slučaju, pošto je broj opservacija u oba uzorka veći od 30, to po centralnoj graničnoj teoremi, se svi empirijski rasporedi svih promenljivih u oba

uzorka mogu aproksimirati normalnim rasporedom. Kao i u prethodnom slučaju pretpostavke su testirane za svaku performansu/promenljivu posebno.

Testiranje pretpostavke o jednakosti prosečnih ocena performansi TP i DH nauka

U Tabeli 3.5 prikazane su rezultati testiranja. Statistike Levenovog testa pokazuju da su sve Snedecorove F statistike manje od teorijske vrednosti i daje signifikantnost veća od $\alpha=0,05$ (II i III kolona tabele 3.5), pa se prihvata pretpostavka da su varijanse podskupova iz kojih su izabrani uzorci jednake, tj. $\sigma_1^2 = \sigma_2^2 = \sigma^2$. Studentove t statistike i njihova signifikantnost p ($p > \alpha$, kolone III i IV) pokazuju da se za sve performanse prihvata pretpostavka da su u oba podskupa populacije aritmetičke sredine ocena jednake, tj. $\mu_{1k} = \mu_{2k}$, tako da je populacija homogena u pogledu posmatranih karakteristika.

Tabela 3.5 Statistike testiranja pretpostavke o jednakosti aritmetičkih sredina populacije pomoću t-testa

Performanse	Levenov test za jednakost varijanse		Studentov t-test za jednakost sredina	
	Snedecorova F-statistika	Sig.p	t-statistika	Sig.p
	I	II	III	IV
Rukovođenje1	,475	,492	-,779	,438
Rukovođenje2	,153	,696	,414	,679
Strategija i politika	,686	,410	-,197	,845
Resursi	,584	,447	-,757	,451
Procesi	,157	,692	-,645	,520
Praćenje i merenje1	,268	,606	-,413	,681
Praćenje i merenje2	1,728	,192	-,803	,424
Poboljšanje, inovacije, učenje1	1,063	,305	-,125	,901
Poboljšanje, inovacije, učenje2	,022	,884	,264	,792

Izvor: Autori, proračun u SPSS 20.0

Testiranje pretpostavke o jednakosti prosečnih ocena performansi nastavnog osoblja i saradnika

U Tabeli 3.6 prikazane su rezultati testiranja. Statistike Levenovog testa pokazuju da su sve Snedecorove F statistike manje od teorijske vrednosti i da je signifikantnost p veća od $\alpha=0,05$ (II i III kolona tabele 3.5), pa se prihvata pretpostavka da su varijanse podskupova iz kojih su izabrani uzorci jednake, tj. $\sigma_1^2 = \sigma_2^2 = \sigma^2$ za sve performanse, osim za performansu *poboljšanje, inovacije, učenje1* (Snedecorova F-statistika je 10,455 i $p(F)=0,002 < \alpha=0,01$). Za ovu performansu se prihvata alternativna hipoteza da varijanse podskupa nisu jednake. Studentove t statistike i njihova signifikantnost p ($p > \alpha$, kolone III i IV) pokazuju da se za performanse: rukovođenje1, rukovođenje2, resursi, prihvata pretpostavka, na svim nivoima značajnosti testa, da su u oba podskupa populacije aritmetičke sredine ocena jednake, tj. $\mu_{1k} = \mu_{2k}$, tako da je populacija homogena u pogledu posmatranih karakteristika. Na blažem nivou značajnosti testa $\alpha=0,01$ prihvata se ista pretpostavka i za performanse: praćenje i merenje1 i poboljšanje, inovacije, učenje1, odnosno da su u oba podskupa populacije aritmetičke sredine ocena nastavnog osoblja i saradnika jednake. Za prosečne ocene performansi: strategija i politika, procesi; praćenje i

merenje2 i poboljšanje, inovacije, učenje2 prihvata se alternativna pretpostavka, odnosno prosečne ocene nastavnika i saradnika u podskupovima su različite (boldirane vrednosti).

Tabela 3.6 Statistike testiranja pretpostavke o jednakosti aritmetičkih sredina populacije pomoću t-testa

Performanse	Levenov test za jednakost varijanse		Studentov t-test za jednakost sredina	
	Snedecorova F-statistika	Sig.p	t-statistika	Sig.p
	I	II	III	IV
Rukovođenje1	,017	,897	1,925	,57
Rukovođenje2	1,987	,162	1,273	,206
Strategija i politika	1,149	,286	2,616	,010
Resursi	,055	,815	,613	,541
Procesi	,977	,325	2,802	,006
Praćenje i merenje1	,225	,636	2,174	,032
Praćenje i merenje2	,332	,566	2,854	,005
Poboljšanje, inovacije, učenje1	10,455	,002	2,637	,011
Poboljšanje, inovacije, učenje2	3,998	,048	2,888	,005

*boldirane vrednosti znače da na nivo značajnosti testa $\alpha=0,05$ postoje razlike između prosečnih vrednosti u podskupovima nastavnika(2) i saradnika (1).

Izvor: Autori, proračun u SPSS 20.0

Tabela 3.7 Veličina uzoraka, aritmetičke sredine i standardne devijacije u uzorcima po performansama

Performansa	Nastavnici i saradnici		Broj opservacija u uzorku	Prosečna ocena	Standardna devijacija
	I	II			
	I	II	III	IV	
Rukovođenje1	1,00	68	3,6029	1,08090	
	2,00	34	3,1765	,99911	
Rukovođenje2	1,00	68	3,5588	1,25046	
	2,00	34	3,2059	1,45184	
Strategija i politika	1,00	68	3,5441	1,15169	
	2,00	33	2,9091	1,12815	
Resursi	1,00	68	3,7353	1,38884	
	2,00	34	3,5588	1,33010	
Procesi	1,00	68	3,2794	1,13092	
	2,00	34	2,5882	1,25813	
Praćenje i merenje1	1,00	68	3,4706	1,05760	
	2,00	34	2,9706	1,16737	
Praćenje i merenje2	1,00	68	3,6029	1,27126	
	2,00	34	2,8529	1,20937	
Poboljšanje, inovacije, učenje1	1,00	68	3,8382	1,04539	
	2,00	34	3,0882	1,48462	
Poboljšanje, inovacije, učenje2	1,00	68	3,6471	1,36879	
	2,00	34	2,7647	1,61543	

Izvor: Autori, proračun u SPSS 20.0

Na osnovu podataka u uzorcima (Tabela 3.7) može se zaključiti sledeće: da je u anketi učestvovao duplo veći broj saradnika (kolona II) i da je nastavno osoblje bilo strožije u ocenjivanju svih performansi od saradnika. Ocene nastavnog osoblja kreću se u intervalu od 2,5882 (performansa procesi) do 3,5588 (performansa resursi), dok se ocene performansi saradnika kreću u intervalu od 3,2794 (performansa procesi) do 3,8382 (performansa poboljšanje, inovacije, učenje1). Boldirne vrednosti u kolonama III i IV znače da na nivo značajnosti testa $\alpha=0,05$ postoje statistički značajne razlike između prosečnih vrednosti u podskupovima nastavnika (2) i saradnika (1)

Testiranje pretpostavke o jednakosti prosečnih ocena performansi Ekonomskog fakulteta i svih fakulteta članica Univerziteta

U izračunavanju prosečnih ocena svih fakulteta isključene su ocene performansi Ekonomskog fakulteta. Kao i u prethodnim slučajevima, u prvom koraku je obavljeno testiranje pretpostavke o normalnosti nezavisno promenljivih u SPSS-u. Testiranje promenljivih u uzorku Ekonomski fakultet obavljeno je pomoću Shapiro-Wilkovog testa, pošto je veličina uzorka manja od 50. Rezultati testa, signifikantnost $p>\alpha=0,01$, kreće se u intervalu od 0,023 do 0,33, ukazuju da se rasporedi svih promenljivih mogu aproksimirati normalnim rasporedom. Jedino je izuzetak promenljiva poboljšanje, inovacija, učenje2, čiji se raspored ne može aproksimirati normalnim rasporedom, $p=0,009 < \alpha=0,01$. Za promenljive koje pripadaju svim fakultetima testiranje normalnosti obavljeno je pomoću Kolmogorovljevog-Smirnovog testa, pošto je veličina uzorka veća od 50 elementarnih jedinica-ispitanika. Kako je signifikantnost $p<\alpha=0,01$, to se prihvata alternativna pretpostavka da se ni jedan raspored promenljivih ne može aproksimirati normalnim rasporedom. Međutim, kao u prethodnim slučajevima, pošto je broj opservacija u uzorku veći od 30, po centralnoj graničnoj teoremi, svi empirijski rasporedi svih promenljivih u uzorku se mogu aproksimirati normalnim rasporedom. To znači da se testiranje o jednakosti prosečnih ocena performansi između Ekonomskog fakulteta i svih fakulteta može obaviti pomoću t-testa. Jedino za promenljivu poboljšanje, inovacija, učenje2 testiranje se može obaviti samo pomoću neparametarskog Mann-Whitney-ev U testa, jer se raspored promenljive ne može aproksimirati normalnim rasporedom i broj opservacija u uzorku $n=14<30$.

U Tabeli 3.8 prikazane su rezultati testiranja. Statistike Levenovog testa pokazuju da su sve Snedecorove F statistike manje od teorijske vrednosti i da je signifikantnost p veća od $\alpha=0,05$ (II i III kolona tabele 3.9), pa se prihvata pretpostavka da su varijanse podskupova iz kojih su izabrani uzorci jednake, tj. $\sigma_1^2 = \sigma_2^2 = \sigma^2$ za sve performanse. Studentove t statistike i njihova signifikantnost p ($p>\alpha$, kolone III i IV u tabeli 3.9) pokazuju da se za performanse: rukovođenje1, rukovođenje2, strategija i politika, resursi, procesi i poboljšanje, inovacije, učenje1 prihvata pretpostavka, na svim nivoima značajnosti testa, da su u oba podskupa populacije aritmetičke sredine ocena jednake, tj. $\mu_{1k} = \mu_{2k}$, tako da je populacija homogena u pogledu posmatranih karakteristika. Za performanse praćenje i merenje1 i 2, na nivou značajnosti testa $\alpha=0,05$ prihvata se alternativna pretpostavka, odnosno ne može se smatrati da su prosečne ocene u podskupovima Ekonomski fakultet i ostali fakulteti za ove dve performanse jednake. Međutim, na nivou značajnosti testa $\alpha=0,01$ prihvata se nulta pretpostavka da su i te dve prosečne ocene performansi jednake. Prosečne ocene za performanse praćenje i merenje1 i 2 za ostale fakultete su 3,3977 i 3,4545. Prosečne ocene Ekonomskog fakulteta svih performansi su znatno niže i kreću se u intervalu 2,6429 (performansa procesi) do 3,5000 (performansa resursi) (videti tabelu 3.1b), a prosečne ocene svih ostalih fakulteta od 3,1136 (performansa procesi) do 3,7045 (performansa resursi). Ekonomski fakultet za sledeće performanse ima prosečnu ocenu ispod tri:

strategija i politika (2,7857), procesi (2,6429), praćenje i merenje1 (2,7143), praćenje i merenje2 (2,7143) i poboljšanje, inovacije, učenje2 (2,9286). Međutim, ipak se mora naglasiti da su sve ocene iznad 2,5, što znači da su bliže trećem nivou.

Tabela 3.8 Statistike testiranja pretpostavke o jednakosti aritmetičkih sredina populacije pomoću t-testa

Performanse	Levenov test za jednakost varijanse		Studentov t-test za jednakost sredina	
	Snedecorova F-statistika	Sig.p	t-statistika	Sig.p
	I	II	III	IV
Rukovođenje1	,756	,387	1,755	,082
Rukovođenje2	1,546	,217	,688	,493
Strategija i politika	,241	,625	1,912	,059
Resursi	1,475	,227	,519	,605
Procesi	2,417	,123	1,354	,179
Praćenje i merenje1	,001	,979	2,169	,032
Praćenje i merenje2	,221	,639	2,017	,046
Poboljšanje, inovacije, učenje1	2,750	,100	1,915	,058

*boldirane vrednosti znače da na nivo značajnosti testa $\alpha=0,05$ postoje razlike između prosečnih vrednosti u podskupovima Ekonomski fakultet(2) i ostali fakulteti(1) .

Izvor: Autori, proračun u SPSS 20.0.

Primena neparametarskog Mann-Whitney-ev U test -a pokazuje da se medijane performanse poboljšanje, inovacije, učenje2 u ova dva podskupa ne razlikuju, odnosno da ova dva podskupa pripadaju istoj populaciji sa jednakom medijanom (statistika $z=-1,040$; $p=0,298 > \alpha=0,05$).

Medijana je ocenjena sa 4, odnosna ocena koja seriju uređenih podataka deli na dva jednaka dela je 4.

Zaključak

Na osnovu statističke analize dokazan je **prvi deo opšte hipoteze** da se prosečni nivo kvaliteta nefinansijskih performansi članica Univerziteta nalazi na trećem nivou. Ukupna prosečna ocena za sve anketirane fakultete nefinansijske performanse je 3,1743. Prosečne vrednosti po odabranim nefinansijskim performansama za sva preduzeća su: rukovođenje1- 3,4608, rukovođenje2 - 3,4412; strategija i politika - 3,3366; resursi - 3,6765; procesi -3,0490; praćenje i merenje1 - 3,3039; praćenje i merenje2 - 3,3529; poboljšanje, učenje i inovacije1 - 3,5882, poboljšanje, učenje i inovacije2 - 3,3529. Mada je dosta prosečnih ocena većih od 3,5, na svim nivoima značajnosti testa, ne može se smatrati da su prosečne ocene performansi jednakog četvrtom nivou. Kod prosečnog fakulteta Univerziteta „rukovođenje je usredsređeno na ljude i neke zainteresovane strane. Definisani su i primenjeni procesi. Pristup u rukovođenju je proaktivan i ovlašćenja za donošenje odluka su delegirana. Donošenje odluka je zasnovano na strategiji povezanoj sa potrebama i očekivanjima zainteresovanih strana. Menadžment resursima se efikasno ostvaruje na način koji uzima u obzir nedovoljnost pojedinačnih resursa. Aktivnosti su organizovane na osnovu SMK zasnovanom na procesnom pristupu koji je efektivan i efikasan i koji omogućava fleksibilnost. Predviđeni rezultati su ostvareni, posebno za identifikovane zainteresovane strane. Postoji konzistentno korišćenje praćenja, merenja i poboljšanja. Prati se zadovoljstvo ljudi u organizaciji i njenih zainteresovanih strana. Prioriteti za

poboljšanje su zasnovani na potrebama i očekivanjima nekih zainteresovanih strana, kao i isporučilaca i ljudi u organizaciji. U organizaciji je primenjen proces sistemskog zajedničkog učenja.”(ISO 9004:2008:28-29, III nivo).

Drugi deo opšte hipoteze je delimično dokazan. Na nivou značajnosti testa $\alpha=0,05$ dokazano je da ne postoje statistički značajne razlike između dostignutog nivoa kvaliteta fakulteta po grupama: tehničko-prirodnog/društveno-humanističkog naučnog polja; i Ekonomskog fakulteta (Pošto je dosta prosečnih ocena performansi ispod tri, testirana je hipoteza da se može smatrati da su prosečne ocene performansi Ekonomskog fakulteta 3 i dokazana je) i svih ostalih fakulteta. Izuzetak je samo performansa Praćenje i merenje1 gde se tvrdjenje da ne postoje razlike između prosečnih ocena te performanse prihvata na blažem nivou značajnosti testa ($\alpha=0,01$). Navedene karakteristike važe i za Ekonomski fakultet.

Drugi deo opšte hipoteze, da ne postoje razlike između ocena performansi nastavnika i saradnika, nije prihvaćen za veliki broj performansi. Na svim nivoima značajnosti testa tvrdjenje nije prihvaćeno za prosečne ocene performansi: strategija i politika, procesi, praćenje i merenje2 i poboljšanje, inovacije, učenje2; na nivou značajnosti testa $\alpha=0,05$ navedeno tvrdjenje se ne prihvata i za prosečne ocene performansi praćenje i merenje1 i poboljšanje, inovacije, učenje1, ali se prihvata na blažem nivou značajnosti testa $\alpha=0,01$ i na kraju navedeno tvrdjenje se prihvata za prosečne ocene performansi: rukovođenje1, rukovođenje2 i resursi. Već je rečeno da su nastavnici strožije ocenjivali performanse svojih fakulteta od saradnika.

Dalje istraživanje će se nastaviti i odvijaće se u nekoliko smerova: ispitivaće se da li odabrane nefinansijske performanse imaju najveći uticaj na dostignuti nivo kvaliteta fakulteta i da li postoji njihov sinergijski efekat? Pokušaćemo da odredimo optimalni balans između performansi i da utvrdimo da li optimalni balans značajno povećava nivo kvaliteta fakulteta. Takođe, pokušaćemo da povećamo broj opservacija, kako bi smo utvrdili validne ukupne prosečne ocene i prosečne ocene performansi pojedinih fakulteta i obavili validnu komparativnu analizu.

Reference

1. Bojanić, R., Kovačević, I., Nikolić, D., i ostali. (2013). Merenje performansi uspešnosti univerziteta kao preduslov za konkurentsku prednost na tržištu visokog obrazovanja, XIX Skup Trendovi razvoja: „Univerzitet na tržištu...“, Maribor, Pohorje, Slovenija
2. Cole, B. (1995). Applying Total Quality Management Principles to Faculty Selection, Higher Education, Volume 29, No. 1
3. Ginns, P., Prosser, M., Barrie, S. (2007). Students' perceptions of teaching quality in higher education: the perspective of currently enrolled students, *Students in Higher Education*, 32:5, DOI: 10.1080/03075070701573773
4. Hodolić, J., Ćosić, I., Katić, V., Kolaković, S., Vrebalov, V. (2011). Akreditacija naučnoistraživačkog rada i njegov značajza obrazovni proces, XVII Skup Trendovi razvoja: “Evropa 2020: Društvo zasnovano na znanju”, Kopaonik
5. ISO 9004 (2009). Rukovođenje sa ciljem ostvarivanja održivog uspeha organizacije-Pristup preko menadžmenta kvalitetom, standard, Beograd, Institut za standardizaciju.
6. Janković, A., Jarić, I. (2009). Uslovi rada nastavnog osoblja na Univerzitetu u Beogradu: Evaluacija rada nastavnika, *Filozofija i društvo*, br.3
7. Jovetić, S., Milanović, M. (2007.). Statistika sa aplikacijom u EXCEL-u, IP Dositej, Gornji Milanovac.

8. Jovetić, S., Stanišić, N., Semenčenko, D., Mosurović, M. (2011a). Merenje kvaliteta nastavno-obrazovnog procesa na univerzitetima u Srbiji po mišljenju zaposlenih, Institut „Mihajlo Pupin“ , ISBN 978-86-82183-09-09, Beograd.
9. Jovetić, S., Milanović, N. (2011b). Sistem menadžmenta kvalitetom u visokoškolskim ustanovama, Ekonomske teme, br. 4, Ekonomski fakultet, Univerziteta u Nišu, Niš, ISSM 0353-8648, 2011.
10. Jovetić, S., Stanišić, N., Semenčenko, D., Mosurović, M. (2011c). Evolution of Educational and Scientific Quality of Serbian Universities for Employees' Aspect, 10th Balkan Conference on Operational Research, Thessaloniki, Greece.
11. Jovetić, S., Stanišić, N., Semenčenko, D., Mosurović, M. (2013). Kvalitet nastavno-obrazovnog procesa na univerzitetima u regionu po mišljenju zaposlenih, Tehnologija, kultura i razvoj, Tehnologija i društvo, ISBN 978-86-915151-1-9, Tivat, 2013.
12. Jovetić, S. (2015.). Merenje performansi preduzeća, Ekonomski fakultet Univerzitet u Kragujevacu, Čačak: Univerzal, ISBN 978-86-6091-061-7, UDK 658, Kragujevac
13. Maksimović, R., Čosić, I. (2007). Standardi za akreditaciju visokoškolskih ustanova i studijskih programa i standardi ISO 9000, XIII skup trendovi razvoja: „Akreditacija bolonjskih studija“, Kopaonik..
14. Pallant, J. (2009.). SPSS: Priručnik za preživljavanje: postupni vodič kroz analizu podataka pomoću
15. Petković, M., Živaljević, A. (2006.). Indikatori kvaliteta kao osnov procene kvaliteta i procesa komparacije visokoobrazovnih insitucija, XII skup trendovi razvoja: „Bolonjski proces i primena novog zakona“, Kopaonik.SPSS-a za Windows, (Serbian translation of III edition). Mikro knjiga, Beograd.
16. Pulito, A., Donnelly, M., Plymale, M. (2007.). Factors in faculty evaluation of medical students' performance, Medical Education, Volume 41, Issue 7, DOI: 10.1111/j.1365-2923.2007.02787.x
17. SPSS Statistic 20.0, <https://www.ibm.com/support/knowledgecenter>
18. Stojković, M. (2001.). Statistika, Ekonomski fakultet, Subotica.
19. Tabachnick, B.G., Fidell, L.S. (2011.). *Using multivariate statistics*, Boston: Pearson Education

**FINANSIJSKI ASPEKTI EKONOMSKOG RAZVOJA
ŠUMADIJE I POMORAVJA**

OBLICI FINANSIRANJA REGIONALNOG EKONOMSKOG RASTA

Milena Jakšić* i Violeta Todorović**

Apstrakt: Podsticanje regionalnog rasta Republike Srbije je integralni deo ukupnog društveno-ekonomskog razvoja. Operacionalizacija ovog cilja podrazumeva podizanje regionalne konkurentnosti kroz definisanje razvojnih politika koje su u funkciji podsticanja regionalnog ekonomskog rasta. Primarni zadatak države je formiranje zdravog tržišnog ambijenta koji će svoje uporište nalaziti u stabilnim izvorima sredstava, kao i praćenju i vrednovanju rezultata. Finansiranje regionalnog rasta je značajni faktor koji determiniše rast i razvoj ekonomije kao celine. Finansiranje i kreditiranje infrastrukturnih projekata, odobravanje podsticajnih sredstava za osnivanje novih preduzeća, kao i proširenje već postojećih kapaciteta, podsticanje izvoza i zapošljavanja osnovne su mere za oživljavanje rasta i razvoja regiona. S tim u vezi, cilj rada je da ukaže na alternativne oblike finansiranja regionalnog ekonomskog rasta, kao i na načine za njihovu realizaciju. Imajući u vidu definisan cilj u radu su razmatrani interni i eksterni izvori finansiranja regionalnog ekonomskog rasta. Predstavljena analiza ukazuje da je potrebno inovirati postojeću i formulisati novu politiku regionalnog rasta i razvoja zasnovanu na znanju, inovacijama i alternativnim oblicima finansiranja ekonomskog rasta.

Ključne reči: ekonomski rast, regionalni razvoj, finansiranje, alternativni izvori finansiranja

Uvod

Porast regionalne neravnomernosti je prisutan u svim tranzicionim ekonomijama. Među brojnim uzrocima regionalnog dispariteta mogu se izdvojiti: nasleđena neravnomernost, loša privatizacija preduzeća, kao i nekordiniranost sektorske i razvojne politike (Izveštaj o privrednom razvoju Srbije, 2015, 10). Stoga je osnovni strateški pravac razvoja Republike Srbije brz i ravnomeran regionalni rast i razvoj. Rast i razvoj kako pojedinih regiona, tako i ekonomije kao celine nije moguć bez strukturnih promena i alternativnih oblika finansiranja ekonomskog rasta.

Oblici finansiranja ekonomskog rasta nacionalne ekonomije su uzročno-posledično povezani sa nivoom razvijenosti i strukturom posmatrane privrede. Ukoliko je nacionalna ekonomija na višem nivou ekonomskog razvoja to zahteva ne samo veći obim finansijskih sredstava, nego i brojne nove oblike finansiranja. Realna potreba svake ekonomije je da izvrši diversifikaciju izvora finansiranja, jer je na taj način moguće minimizirati rizik investicionog ulaganja.

U savremenim uslovima poslovanja, koje karakteriše globalizacija i internacionalizacija finansijskih tokova novi oblici finansiranja dobijaju na značaju. Iako je domaća štednja najvažniji izvor finansiranja investicija i ekonomskog rasta u zemljama u razvoju finansiranje ekonomskog rasta domaćom štednjom je otežano zbog nedovoljnog obima štednje. Stoga, razvoj nedovoljno razvijenih zemalja u velikoj meri zavisi od priliva štednje iz inostranstva. Imajući u vidu visoku spoljnu zaduženost, prostor za nastavak zaduživanja ovih zemalja je sužen. Umesto zaduživanja rešenje predstavlja privlačenje inostrane aktive kroz strane direktne investicije. Ravnomerni

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

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

priliv stranih direktnih investicija podstiče regionalnu konkurentnost i borbu protiv siromaštva, ublažavajući makroekonomske deblanse i makrofinansijske disproporcije.

Finansijska sredstva potrebna za finansiranje regionalnog ekonomskog rasta moguće je pribaviti i od brojnih depozitnih i nedepozitnih finansijskih institucija kroz kreditni oblik zaduživanja ili od investitora na tržištu kapitala - emisijom dužničkih i vlasničkih hartija od vrednosti. Nedovoljno razvijena struktura institucionalnih investitora i bankocentričnost finansijskih sistema su uticali da u zemljama u razvoju zaduživanje započne sa tržišta bankarskih kredita. S tim u vezi, cilj kreditne politike u Republici Srbiji je podsticanje regionalnog razvoja kroz povoljnije kreditne uslove od tržišnih.

U skladu sa napred navedenim predmet istraživanja su alternativni oblici finansiranja regionalnog ekonomskog rasta. Cilj rada je da ukaže na mogućnosti i značaj pojedinih oblika finansiranja regionalnog ekonomskog rasta. U skladu sa definisanim predmetom i ciljem istraživanja formulisana je naučna hipoteza da postoji uzročno-posledična povezanost između raspoloživih oblika finansiranja i regionalnog ekonomskog rasta. Uvažavajući složenost analizirane problematike u radu će biti primenjena kvalitativna metodologija koja se temelji na deskriptivnoj analizi istraživačkog problema.

Imajući u vidu postavljen predmet i cilj istraživanja i definisanu hipotezu nakon uvoda biće predstavljen regionalni disbalans u nivou ekonomske razvijenosti regiona u Republici Srbiji. Zatim će biti razmotreni mogući izvori finansiranja ekonomskog rasta nacionalne ekonomije. Pri tome, pored štednje, kao internog izvora, biće analizirani brojni eksterni izvori finansiranja. Na kraju, u formi zaključnih razmatranja, biće date preporuke i sugestije kreatorima ekonomske politike.

Regionalne nejednakosti i ekonomski rast

U cilju stvaranja uslova za primenu zajedničke regionalne politike EU primenjuje usklađeni sistem statističkih regiona (Nomenklatura statističkih teritorijalnih jedinica - NSTJ). Aktuelna regionalizacija Republike Srbije prema NSTJ metodologiji podrazumeva podelu Srbije na sever i jug (NSTJ-1). Pri tome, sever čine: region Vojvodine i region Beograda, a jug region Šumadije i Zapadne Srbije; region Južne i Istočne Srbije i region Kosova i Metohije (NSTJ-2) (Službeni glasnik RS, br. 30/2010, 109/2009 i 46/2010).

Regionalni bruto domaći proizvod (BDP) predstavlja primarni statistički indikator za merenje ekonomskih performansi regiona i efektivnosti regionalnih politika i programa usmerenih na redukciju jaza između regiona u pogledu društveno-ekonomske razvijenosti i distribucije nacionalnog bogatstva (Regionalni bruto domaći proizvod, regiona i oblasti Republike Srbije, 2014, 2016, 11).

Jedan od ključnih pokazatelja regionalne nejednakosti jeste učešće regiona u stvaranju bruto domaćeg proizvoda. S tim u vezi, razvrstavanje regiona vrši se na osnovu vrednosti regionalnog bruto-domaćeg proizvoda (BDP) po glavi stanovnika u regionu u odnosu na republički prosek, za referentni period. Razvijeni regiona su regiona koji ostvaruju vrednost bruto-domaćeg proizvoda iznad vrednosti republičkog proseka, i to: 1) Beogradski region i 2) Region Vojvodine. Nedovoljno razvijeni regiona su regiona u kojima je vrednost bruto-domaćeg proizvoda ispod vrednosti republičkog proseka, i to: 1) Region Šumadije i Zapadne Srbije i 2) Region Južne i Istočne Srbije. Pored regiona iz stava 3. ovog člana, status nedovoljno razvijenog regiona ima Region Kosova i Metohije (Službeni glasnik Republike Srbije, br. 104/2014). S obzirom da regiona Šumadije i Zapadne Srbije pripada grupi regiona čiji je BDP ispod vrednosti

republičkog proseka nameće se pitanje iz kojih izvora i kako obezbediti finansiranje ekonomskog rasta navedenog regiona.

Tabela 1 Regionalni BDP, učešće regiona u stvaranju BDP-a

Teritorija	BDP (mil. RSD)		BDP po stanov. (hilj. RSD)	
	2014	2013	2014	2013
Republika Srbija	100	100	548	541
Beogradski region	38,7	39,9	904	926
Region Šumadije i Zapadne Srbije	19,7	18,9	387	365
Region Južne i Istočne Srbije	14,1	13,9	352	342
Ekstra region	0,1	0,1	/	/
Region Kosova i Metohije	/	/	/	/

Izvor: Regionalni bruto domaći proizvod, regioni i oblasti Republike Srbije, 2014.

Izražena regionalna nejednakoost na teritoriji Republike Srbije prisutna je kako u ekonomskoj, tako i u brojnim drugim sferama, poput geografske, demokratske, socijalne, ekološke, institucionalne, infrastrukturne i drugih. S tim u vezi, ključni faktori regionalne nejednakosti Srbije su: kontinuirano nepovoljni demografski trendovi; visoka regionalna nezaposlenost; permanentna devastacija industrijskog kompleksa; infrastrukturna neizgrađenost; i nezaokružen i nefunkcionalan institucionalni okvir (Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020, 2010, 39). Stoga, primarni cilj treba da bude stvaranje ekonomski jakih regiona koji kroz jačanje konkurentnosti mogu da se uključe u globalne trgovinske i finansijske tokove. To podrazumeva usklađenu horizontalnu i vertikalnu saradnju svih institucija koje su uključene u različite sfere regionalnog razvoja. Horizontalna integracija institucija bi omogućila sprovođenje razvojne politike na regionalnom nivou, dok bi vertikalna integracija obezbedila sprovođenje i implementaciju sektorskih politika na nacionalnom nivou.

Potrebno je istaće da regionalna nejednakost nije karakteristična samo za Srbiju, već je to fenomen savremenog društva. S tim, što se regionalna nejednakost u brojnim ekonomijama smanjuje u korist razvoja nerazvijenih ili manje razvijenih regiona, a u domaćoj privredi se status nerazvijenih regiona nije decenijama menjao. Analizirajući Tabelu 1 može se zaključiti da procene regionalnog BDP - a u 2014. pokazuju malu promenu sa racionom BDP-a po glavi stanovnika od 2,6 između Beograda i Južne i Istočne Srbije u poređenju sa 2,7 u 2013. (Regionalni bruto domaći proizvod, regioni i oblasti Republike Srbije, 2014, 2016, 12).

Tabela 2 Učešće oblasti regiona Šumadije i Zapadne Srbije u stvaranju BDV

Region Šumadija i Zapadna Srbija	Učešće (%)		BDV po stanovniku (hilj. RSD)	
	2014	2013	2014	2013
Šumadijska oblast	3,8	3,5	427	394
Zlatiborska oblast	2,9	2,8	345	326
Kolubarska oblast	1,8	1,7	346	325
Mačvanska oblast	2,6	2,5	290	273
Moravička oblast	2,4	2,4	384	370
Pomoravska oblast	2,0	1,9	315	291
Rasinska oblast	1,9	1,9	263	264
Raška oblast	2,2	2,2	233	235

Izvor: Regionalni bruto domaći proizvod, regioni i oblasti Republike Srbije, 2014.

Razmatrajući Tabelu 2 može se konstatovati da je disbalans između pojedinih oblasti regiona Šumadija i Zapadna Srbija prisutan, ali nije značajno izražen. U okviru navedenog regiona vodeću poziciju u stvaranju BDV-a zauzima šumadijska oblast. Međutim u poređenju sa beogradskom oblašću čije je procentualno učešće u stvaranju BDV-a u 2014. iznosilo 38,7%, a BDV po stanovniku 753 hiljade dinara, šumadijska oblast pokazuje značajno zaostajanje. S tim u vezi, nameće se pitanje kako podstaći ekonomski razvoj regiona Šumadija i Zapadna Srbija? Iz Tabele 3 se može uočiti da region Šumadije i Pomoravlja ima malo učešće u stvaranju BDV-a kada su u pitanju relativno nove delatnosti. Jedan od načina za smanjenje regionalnog disbalansa je moguće realizovati kroz podsticanje investicionih ulaganja u nove sektore i modernizaciju tradicionalnih sektora (Vodič kroz Strategiju Evropa 2020).

Tabela 3 Učešće regiona u stvaranju BDV-a po pojedinim delatnostima

Delatnost	Republika Srbija (100%)	Beogradski region (%)	Region Vojvodine (%)	Region Šumadije i Zapadne Srbije (%)	Region Južne i Istočne Srbije (%)
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	315.656	7,8	43,3	29,9	19
Rudarstvo, Prerađivačka industrija, Snabdevanje električnom energijom, gasom i parom, Snabdevanje vodom i upravljanje otpadnim vodama	808.148	24,9	35,6	23,6	15,9
Građevinarstvo	129.049	51,2	19,4	18	11,4
Trgovina na veliko i malo i popravka motornih vozila, Saobraćaj i skladištenje, Usluge smeštaja i ishrane	642.713	46,7	25	17,2	11,1
Informisanje i komunikacije	179.751	80,1	10,3	5	4,6
Finansijska delatnost i delatnost osiguranja	119.337	63,3	17,1	12,1	7,5
Poslovanje nekretninama	345.214	38	24,4	22,4	15,2
Stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti, Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti	196.998	63,7	20,4	8,4	7,5
Državna uprava i obavezno socijalno osiguranje, Obrazovanje, Zdravstvena i socijalna zaštita	439.360	35,9	22,8	21	20,3
Umetnost, zabava i rekreacija, Ostale uslužne delatnosti, Delatnost domaćinstava kao poslodavca, Delatnost eksteritorijalnih organizacija i tela	78.775	47,6	23,4	16,6	12,4

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

U sklopu osnovnog modela privrednog rasta, regionalni model je uključio promene u regionalnim strukturama u svim regionima. Razvijeni regioni smanjuju svoje učešće, a manje razvijeni povećavaju svoje učešće (Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020). Promene je neophodno izvršiti u sektoru prerađivačke industrije, građevinarstva, informisanja i komunikacije, finansijske delatnosti i delatnosti osiguranja, kao i u okviru stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti

Analizirajući navedeno može se zaključiti da su u Republici Srbiji prisutne višedimenzionalne regionalne nejednkosti. Navedeno podrazumeva izraženu nejednakost ne samo između definisanih funkcionalnih celina (Srbije-sever i Srbije-jug), već i između oblasti, opština i gradova unutar regiona. U cilju smanjenja regionalne neefikasnosti regiona, oblasti i lokalne samouprave treba da baziraju razvoj na korišćenju nedovoljno korišćenih lokalnih resursa, uz podršku kako internih, tako i eksternih izvora finansiranja.

Štednja kao izvor finansiranja ekonomskog rasta

U ekonomskoj literaturi je opšteprihvaćen zaključak da su stopa štednje, investicija i ekonomskog rasta u pozitivnoj korelaciji, kao i da je granična sklonost štednji veća u razvijenim nego u nerezvijenim ekonomijama. Na nivou jedne ekonomije sklonost štednji je uslovljena brojnim faktorima, među kojima se mogu izdvojiti visina BDP-a, raspodela dohotka, razvijenost finansijskog sistema, raznovrsnost finansijskih institucija, makroekonomske politike kojima se stimuliše štednja i niz drugih faktora.

Stopa štednje zemalja sa nižim i srednjim nivoom dohotka u poslednjih trideset godina ima tendenciju rasta, međutim, stopa globalne štednje zadržava isti nivo kao posledica pada štednje u zemljama visokog dohotka. Najvišu stopu štednje imaju zemlje Južne Azije (32,58% BDP), a najnižu zemlje Severne amerike (11,40% BDP) (Rast privatne domaće štednje u cilju ubrzanja privrednog Srbije, 2012, 4).

U jednoj nacionalnoj ekonomiji svi mikrosubjekti (stanovništvo, preduzeća, javni sektor) svojom štednjom doprinose uvećanju proizvodnih fondova, tako da je stopa nacionalne štednje od primarnog značaja za dinamiku ekonomskog rasta (Dragutinović *et al*, 2012, 522).

Stanovništvo je nesumnjivo značajan segment ukupne ponude finansijskih sredstava, koja se dalje usmerava funkcionisanjem finansijskih institucija. Stanovništvo kao neto štediša, formira značajan izvor finansijskih sredstava za druge učesnike u finansijskim transakcijama. Obim finansijske štednje stanovništva je određen visinom novčanih primanja, neutrošenim dohocima, motivisanošću subjekata za štednju, očekivanim prihodima u budućnosti, razvijenošću instrumenata koji mobilišu štednju, likvidnošću hartija od vrednosti i drugim faktorima koji stimulišu štednju (Jakšić, 2016, 19).

S obzirom da je finansijski sistem Srbije asimetričan sa dominantnom zastupljenošću depozitnih finansijskih institucijasu, a da su svi ostali segmenti finansijskog sistema koji podstiču finansijsku štednju slabo razvijenim smanjen je podsticaj stanovništva za štednju. Imajući u vidu da je stopa bruto nacionalne štednje niska, sa stanovišta ekonomske politike prioritet treba da bude ubrzani razvoj nebankarskog dela finansijskog sistema i to u oblastima: životnog osiguranja, dobrovoljnog penzijskog osiguranja, investicionih fondova, tržišta obveznica i sl.

Preduzeća, za razliku od stanovništva, predstavljaju neto dužnike finansijskih sredstava. Ona ostvaruju deficit finansijskih sredstava, koji mora biti pokriven, bilo direktnim zaduživanjem kod finansijskih institucija (kreditu), bilo emisijom hartija od vrednosti na finansijskom tržištu. U cilju smanjenja deficita, kao i u cilju jačanja konkurentske sposobnosti i smanjenja finansijskog rizika, preduzetnik nastoji da u svom poslovanju što veći deo neto dobiti akumulira. Cilj preduzeća treba da bude da nađe optimalan odnos između sopstvenih i tuđih

izvora finansiranja.¹ Finansiranje ne podrazumeva samo pokriće kvantitativnih potreba za kapitalom, već i pažljivo kombinovanje iznosa kapitala različitog porekla i ročnosti. Potrebno je da preduzeće željeni nivo aktivnosti izbalansira sa ciljnim rentabilitetom, prihvatljivim stanjem likvidnosti i rizika, potrebnom finansijskom stabilnošću, razvojnim perspektivama i slično.

Javni sektor, pored stanovništva i preduzeća, pripada grupi nefinansijskih transaktora. Kada se posmatra štednja i potrošnja javnog sektora (državnih i lokalnih institucija), on je najčešće neto dužnik finansijskih sredstava. Ukupni javni rashodi ovog sektora prevazilaze ukupne javne prihode. Tako dolazi do preliivanja finansijskih viškova sektora stanovništva i sektora privrede u javni sektor. Država ima veliki značaj, ne samo za institucionalizaciju i pravnu sigurnost učesnika na finansijskom tržištu, nego i za kontrolu finansijskih transakcija.

Ukoliko finansijska preliivanja svih domaćih sektora nemaju nulti saldo, dolazi do preliivanja finansijskih sredstava između zemlje i inostranstva, odnosno *ex post* dolazi do uravnoteženja neto finansijskog preliivanja (Ćirović, 2007, 4). Osnovni oblici priliva kapitala iz inostranstva su: strane direktne investicije, portfolio investicije i zajmovni kapital.

Sa aspekta domaće ekonomije celishodniji je način pribavljanja kapitala na vlasničkoj osnovi, čime se povećava ponuda kapitala na domaćem tržištu i sprečavaju negativna dejstva zaduživanja u inostranstvu. Povoljni uslovi za inostrano investiranje su profitabilnost domaćih preduzeća, kao i sigurnost makroekonomskog ambijenta, odnosno nizak rizik zemlje i svakog pojedinačnog privrednog subjekta na njenoj teritoriji.

Pored navedenih izvora prisutni su i brojni alternativni sistemi finansijskog posredovanja sa osnovnim ciljem da se povećava ponuda finansijskih izvora sektoru preduzeća i javnom sektoru. Reč je o skupu institucionalnih mehanizama zasnovanih na razvoju dugovnih hartija od vrednosti javnog i privatnog sektora. Ovim rešenjima bi se omogućilo finansiranje investicija i uvećanje raspoložive štednje bez nepoželjnih monetarnih posledica (Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020, 22).

Izvori finansiranja infrastrukturnih projekata

Prilikom planiranja regionalnog razvoja neophodno je na bazi analize razvojnog potencijala, problema, potreba i prilika u regionu, kao i nacionalnih kapaciteta i kapaciteta eksternih finansijera definisati projekte u određenoj oblasti. Osnovni cilj je da infrastrukturni projekat bude usaglašen sa lokalnim/regionalnim potrebama i sa nacionalnim i evropskim prioritetima (Razvoj infrastrukturnih projekata - vodič za jedinice lokalne samouprave, 11).

Može se istaći da među razvijenim zemljama sveta Velika Britanija ima najbogatije i najduže iskustvo u finansiranju projekata od društveno-ekonomskog značaja. S obzirom da njeno iskustvo datira od tridesetih godina dvadesetog veka ona je u velikoj meri doprinela da vlade brojnih zemalja širom sveta prihvate i primene koncept projektnog finansiranja za unapređenje infrastrukture. Budući da je ulaganje u infrastrukturu u pozitivnoj korelaciji sa visinom bruto domaćeg proizvoda, odnosno da razvijena infrastruktura omogućuje ekonomski rast i smanjenje siromaštva, zemalje Zapadnog Balkana su pristupile značajnim reformama ulaganja u infrastrukturu. To je podrazumevalo reformu tarifa, komercijalizaciju, pravni i institucionalni razvoj pet segmenata infrastrukture (telekomunikacije, električna energija,

¹ To je onaj odnos koji za rezultat ima maksimiranje tržišne vrednosti preduzeća. Tradicionalno se smatra da će pomeranje strukture kapitala prema pozajmljenim izvorima koji, po pravilu, imaju niže troškove finansiranja od sopstvenog kapitala imati za posledicu rast tržišne vrednosti preduzeća.

železnica, putevi i vodovod) (Poznanić *et al*, 2011. 130). Reforma tarifa podrazumeva prilagođavanje tarifa nivou pokriva troškova. S obzirom da je učešće privatnog sektora u ekonomiji Republike Srbije ispod regionalnog standarda, komercijalizacija ima za cilj proširivanje saradnje sa privatnim sektorom, odnosno, uključivanje privatnog sektora u infrastrukturne projekte u skladu sa tržišnim mogućnostima. Pravni i institucionalni razvoj pojedinih segmenata infrastrukture podrazumeva jačanje kapaciteta regulatora koji će omogućiti unapređenje zakonske regulative u pravcu sprečavanja monopolske moći i jačanja zdrave konkurencije na srednji i duži rok.

Prilikom razmatranja mogućnosti za finansiranje kapitalnih investicionih rashoda nameće se pitanje koji finansijski izvori stoje na raspolaganju lokalnim samoupravama i regionima. S tim u vezi, moguće je identifikovati brojne izvore, među kojima se mogu izdvojiti: tekući prihodi, grantovi centralne vlade ili EU (ili drugih donatora²), investicije privatnog sektora (javno-privatno partnerstvo) i dugoročno zaduživanje (kredit i obveznice) (Vodič za zaduživanje lokalnih samouprava i najnovija dešavanja u zemljama NALASA, 2011). Tekući prihodi su, po pravilu nedovoljni za finansiranje kapitalnih investicionih rashoda. Stoga je neophodno obezbediti potrebna dodatna sredstva iz drugih izvora.

Sredstva evropskih fondova u kombinaciji sa kreditima Evropske investicione banke, Evropske banke za obnovu i razvoj, drugih međunarodnih finansijskih institucija i bilatelnih razvojnih banaka omogućila bi povećanje regionalne konkurentnosti i atraktivnosti za investitore. U cilju efikasnije upotrebe sredstava iz evropskih fondova za svaki projekat koji se finansira evropskim sredstvima neophodno je obezbediti određeni iznos sopstvenih sredstava. Pri tome, za grupu manje razvijenih regiona, učešće EU bi iznosilo maksimalno 85% sredstava od ukupne vrednosti projekta, za grupu razvijenih regiona 50% od vrednosti projekta, a za novu grupu tranzicionih regiona 60% sredstava konkretnog projekta (European Commission, 2011, 3).

Javno-privatno partnerstvo (JPP) predstavlja okvir zajedničkog delovanja javnog i privatnog sektora sa ciljem obezbeđenja uspešnog funkcionisanja delatnosti od opšteg interesa. U savremenim uslovima poslovanja prisutna su dva izvora finansiranja projekata JPP, i to: bankarski i nebankarski izvori. Učesnici u bankarskom obliku finansiranja su međunarodne finansijske institucije (Evropska investiciona banka, Evropska banka za obnovu i razvoj, Međunarodna finansijska korporacija i druge) i komercijalne banke, koje omogućavaju kreditiranje projektne kompanije na duži vremenski period. U slučaju nebankarskih izvora finansiranja projekata JPP do nedostajućih finansijskih sredstava se dolazi direktnim nastupom na tržištu kapitala, emisijom obveznica od strane društva za posebne namene i sekjuritizacijom.

Često se događa da se kofinansiranje projekta obezbeđuje putem bankarskih kredita ili emisijom obveznica. U modelu bankarskog kreditiranja finansijske institucije su podeljene u dve grupe. Prvu grupu čine lokalne banke kao specijalizovane finansijske institucije za finansiranje tačno određenih segmenata tržišta (gradova/opština), a drugu grupu čine komercijalne banke koje su uključene u širok spekter bankarskih aktivnosti za potrebe stanovništva i privrede. Ključna razlika između ove dve grupe banaka se sastoji u vrstama kreditnih proizvoda koje nude, načinu na kome razvijaju svoje odnose sa lokalnim samoupravama, kao i rasponu usluga podrške koju nude lokalnim samoupravama. U zemljama u razvoju, gde opštinske banke imaju malu ili nikakvu istoriju, finansijska deregulacija je dovela do kreditiranja opština od strane komercijalnih banaka.

² USAID, EAR, IPA fond i drugi se koriste za podsticanje realizacije projekata javnog i privatnog sektora, podsticanje domaćih banaka da se uključe u kreditiranje projekata i pokrivanje troškova konsultanata prilikom izrade projekata.

Pribavljanje sredstava za finansiranje dugoročnih investicija, moglo bi se intenzivnije realizovati na evrodolarskom tržištu. Preduslovi koji se lokalno moraju kreirati da bi se nastupilo ozbiljnije na međunarodnom tržištu kapitala, obuhvataju: nekoliko godina dobrih ekonomskih performansi i dobre makroekonomske prognoze za budući period; održivost ukupne strategije upravljanja javnim dugom; stabilan privredni rast, inflaciju koja je pod kontrolom i nesmetano finansiranje deficita tekućeg dela platnog bilansa; strukturne reforme; dobru informisanost; i političku stabilnost (Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020, 2010, 23).

Izvori finansiranja malih i srednjih preduzeća

U uslovima kada je priliv stranih direktnih investicija nizak, odnosno za trećinu niži u odnosu na period pre početka krize, i kada domaća ulaganja dolaze u prvi plan, razvoj lokalnog privatnog sektora, a posebno razvoj malih i srednjih preduzeća (MSP) postaje još važniji za rast zapošljavanja i produktivnosti.³ MSP je potreban lakši pristup izvorima finansiranja i strukturna unapređenja u poslovnom okruženju kao što su: povećanje transparentnosti pravnog okruženja, pojednostavljenje upravnih postupaka i povećanje kvaliteta radne snage unapređenjem obrazovanja.

Aktivnosti kojima se može podstaći razvoj preduzetništva u Republici Srbiji tiču se poboljšanja poslovnog ambijenta⁴ i primene direktnih i indirektnih državnih mera. Poboljšanje poslovnog ambijenta podrazumeva postojanje ekonomije koju karakteriše makroekonomska stabilnost, izgrađene institucije, infrastruktura, efikasnost finansijskog tržišta, tržišta rada i roba, inovativnost i sofisticiranost poslovanja. Indirektne državne mere se tiču garancija i osiguranja, tehničke pomoći podrške razvoju projekata, poslovnih inkubatora, klastera, tehnoloških parkova, fondova rizičnog kapitala, javno-privatnog partnerstva. Direktne mere se tiču kreditiranja privrede prema jasno postavljenim principima. Kreditna politika države treba da bude orijentisana na kredite za početnike u svim sektorima i za početnike u targetiranim sektorima, kredite za mala i srednja preduzeća u svim sektorima, kao i kredite za mala i srednja preduzeća u targetiranim sektorima, kredite za regionalni razvoj, kredite za izvoz i kredite za inovatore.

Mala i srednja preduzeća predstavljaju važan segment srpske privrede i imaju visoko učešće u formiranju osnovnih pokazatelja poslovanja nefinansijskog sektora privrede Srbije. Ona čine 99,8% ukupnog broja privrednih subjekata, generišu oko 2/3 zaposlenosti i prometa, 54,1% BDV i učestvuju sa 43,2% u izvozu nefinansijskog sektora. Posmatrano po veličini, u strukturi sektora najbrojnija su mikropreduzeća i preduzetnici, koji učestvuju sa 96,3% u ukupnom broju MSP. Na preveliku usitnjenost ovog sektora ukazuje i nizak prosečan broj od samo 2,4 zaposlenih po privrednom subjektu, što čini slabu polaznu osnovu za unapređenje konkurentnosti, dostizanje ekonomije obima i izlazak na nova tržišta. Od ukupnog broja MSP, samo 4,37% ostvarila su prihod od izvoza (Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2013. godinu).

³ Na MSP zemalja Centralne i Istočne Evrope (CIE) (uključujući mikropreduzeća) sa do 250 zaposlenih otpada do dve trećine ukupne dodate vrednosti koju stvara ekonomija i do tri četvrtine ukupnog zapošljavanja u celom regionu CIE.

⁴ U okviru mera za unapređenje poslovnog okruženja, u 2014. godini doneti su i sledeći zakoni: Zakon o izmenama i dopunama Zakona o stečaju („Službeni glasnik RS”, broj 83/14), Zakon o izmenama i dopunama Zakona o radu („Službeni glasnik RS”, broj 75/14), Zakon o privatizaciji („Službeni glasnik RS”, broj 83/14) i Zakon o izmenama i dopunama Zakona o planiranju i izgradnji („Službeni glasnik RS”, br. 132/14 i 145/14).

Dominantno okrenuta poslovanju na domaćem tržištu, gde se susreću sa padom tražnje i kupovne moći, kao i dugogodišnjim problemima nedovoljno podsticajnog poslovnog okruženja, sive ekonomije i obezbeđenja adekvatnih izvora finansiranja, MSP nisu dovoljno konkurentan da bi opstala na dugi rok. Usled nedostatka odgovarajućih kadrova, odsustva alternativnih izvora finansiranja, tehničke i operativne stručnosti, kao i nedostatka dobrog korporativnog upravljanja MSP su nedovoljno konkurentna i efikasna. Takođe, kao rezultat krize, određenom broju preduzeća je neophodno finansijsko restrukturiranje. MSP, iako čine osnovu srpskog privatnog sektora, suočavaju se sa ograničenim izvorima finansiranja i praktično da uopšte ne dobijaju strane direktne investicije (Dokument Evropske banke za obnovu i razvoj - Strategija za Srbiju, 4).

S obzirom da je razvoj malih i srednjih preduzeća preduslov održivog ekonomskog razvoja i jačanja konkurentnosti, koja nužno mora biti bazirana na privatnoj preduzetničkoj inicijativi, znanju, primeni novih tehnologija i inovativnosti, neophodno je stvoriti uslove za njihov razvoj. S tim u vezi, doneta je Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine (Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020.). Strategijom se, između ostalog, definiše unapređenje pristupa izvorima sredstava. Pri tome se naglašava kao potreba podizanje svesti kod preduzetnika o raspoloživosti i karakteristikama nebankarskih finansijskih proizvoda. Takođe se ističe značaj unapređenja pristupa izvorima sredstva.

Republika Srbija je u Izveštaju o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma za 2014/2015 na 98. mestu, od ukupno 144 zemlje, kada je reč o dostupnosti finansijskih usluga, na 110. mestu u pogledu njihove pristupačnosti i čak na 121. i 132. mestu u odnosu na pristup kreditima i raspoloživosti preduzetnog kapitala (Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020, 2014, 22). Ove ocene su lošije od ocena većine susednih zemalja i to je dugoročni trend.

Brojni izvori za finansiranje inovacija, istraživanja i razvoja su preduzećima, koja posluju u uslovima u kojima je značaj finansijskog tržišta marginalizovan, ograničena. To podrazumeva da se finansiranje razvoja bazira na sopstvenim sredstvima, odnosno da se dobit, naročito u početnoj fazi razvoja, u potpunosti reinvestira. Pored sopstvenih sredstava, koja su u većini slučajeva nedovoljna za postizanje željenih ciljeva, preduzećima su i pozajmljena sredstva ograničena zbog nemogućnosti da dobiju bankarski kredit zbog male vrednosti preduzeća i kapitala kojim raspolažu. Usled visoke izloženosti kreditora kreditnom riziku ovaj način finansiranja je za korisnike kredita skup. Stoga, za MSP od koristi mogu biti brojni programi domaće i međunarodne podrške i pomoći razvoju. Važnu ulogu u pogledu nacionalnih programa podrške imaju i krediti Fonda za razvoj, kratkoročni krediti, faktoring, lizing, garancije i osiguranja potraživanja po osnovu izvoznih poslova, kao i subvencionisani krediti za likvidnost, trajna obrtna sredstva i investicije.⁵ Njihova osnovna karakteristika je da su u pogledu roka dospeća i visine kamatne stope znatno povoljniji u odnosu na klasične bankarske kredite. Kada su u pitanju programi međunarodne podrške MSP mogu se istaći programi Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), Evropske investicione banke (EIB), različiti bilateralni programi, 7 okvirni program (*Framework Program 7 - FP7*), okvirni program EU za konkurentnost i inovativnost (CIP), program EUREKA, i drugi (Erić *et al*, 2012, 68).

⁵ U Republici Srbiji, osim sporadičnih ulaganja fondova preduzetnog kapitala registrovanih u inostranstvu, zabeleženo je i nekoliko ulaganja Evropske banke za obnovu i razvoj preko programa Linija za lokalna preduzeća (Local Enterprise Facility - LEF) kao i ulaganja Fonda za podršku malim preduzećima (SEAF).

Alternativu bankarskim kreditima predstavljaju emitovane kratkoročne (komercijalni zapisi) i dugoročne (obveznice) dužničke hartije od vrednosti. Međutim, ovi oblici finansiranja investicija su u pogledu zahtevanog prinosa od strane investitora skupi za investicione jedinice, odnosno, mala i srednja preduzeća.

Finansijski instrumenti zasnovani na ulaganju u kapital preduzeća su važni za inovativna i brzorastuća preduzeća visokog razvojnog potencijala. Tzv. poslovni anđeli⁶ ulažu sopstvena sredstva u one poslovne poduhvate u kojima zahvaljujući menadžment i marketing sposobnostima koriste u svetu poznate i aktuelne, metode, tehnike i alate. To im omogućuje adekvatno strateško i operativno planiranje razvoja kompanije, kontrolu performansi, adekvatno upravljanje ljudskim resursima, kvalitetom i promenama. S jedne strane, navedeno podstiče razvoj preduzeća, a s druge strane poslovni anđeli ostvaruju kontrolu nad investicijama.

Nezavijeno finansijsko tržište ograničava srpska MSP da koriste prednosti ne samo ovog, već i brojnih drugih novih oblika finansiranja, kao što su korišćenje kapitala visokog rizika koji obezbeđuju kompanije rizičnog kapitala (*Venture Capital Firms - VCF*), privatni investicioni fondovi (*Private Equity Funds - PEF*) i inicijalna javna ponuda (*Initial Public Offering - IPO*). Kao ključno ograničelje korišćelju sredstava iz navedenih izvora može se navesti odsustvo široke lepeze institucionalnih investitora koji obezbeđuju sredstva za VCF i PEF. Korišćenje ovog vida finansiranja, odnosno tržišta privatnog kapitala, se zasniva na vlasničkoj osnovi gde se vlasničkim udelima (akcijama) ne trguje na berzi sve dok se ne steknu uslovi za promenu pravne forme preduzeća, ali je moguće vršiti pripreme koje su neophodne za kasniji izlazak na tržište putem inicijalne javne ponude akcija. Međutim, iako je ovaj vid finansiranja zastupljen u razvijenim ekonomijama, zemlje u tranziciji, kao što je Srbija, kao izvor finansiranja MSP ne koriste tržište privatnog kapitala iz više razloga. S jedne strane, zahtevana stopa prinosa, zbog rizika zemlje, je izrazito visoka (preko 30%), a s druge strane mala i srednja preduzeća ne pripadaju propulzivnim granama ili granama visoke tehnologije, te je interesovanje potencijalnih ulagača nisko. Takođe, potrebno je istaći da nijedno preduzeće u Srbiji za sada nije izašlo na tržište putem inicijalne javne ponude, odnosno, nije promenilo pravnu formu iz društva sa ograničenom odgovornošću u akcionarsko društvo i putem javne ponude akcija došlo do nedostajućih sredstava.

Pored navedenih oblika finansiranja jedan od mogućih izvora je i mikrokreditiranje koje se zasniva na pružanju finansijskih usluga stanovništvu za nižim dohocima koje želi da se osamostali i započne sopstveni biznis. Pošto siromašni slojevi stanovništva pripadaju grupi *subprime* dužnika banke nisu zainteresovane da nebonitetnim dužnicama odobravaju kredite. Stoga se pojavljuju nebankarske nedepozitne kreditne institucije koje podržavaju porodice za niskim primanjima i mikro preduzetnike. S obzirom da u Republici Srbiji ne postoji institucionalni okvir za realizaciju mikrokreditiranja, aktivnosti ovog sektora se realizuju putem garantno depozitnih šema. Na ovaj način pristup sredstvima za male preduzetnike je složeniji i skuplji. Zato je potrebno uspostaviti regulatorni okvir za osnivanje i rad nebankarskih nedepozitnih kreditnih institucija, kojim bi se utvrdio postupak licenciranja i nadzora za sve vrste specijalizovanih kreditnih ustanova koje ne primaju depozite građana (Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine, 25).

⁶ U Republici Srbiji osnovana je prva mreža poslovnih anđela Serbian Business Angels Network (SBAN), koja tek treba da se razvije i započne sa ulaganjima, kao i Srpska asocijacija privatnih ulagača u kapital preduzeća (SPEA).

U ukupnim izvorima sredstava MSP u Srbiji dominiraju sopstveni izvori (preko 50%), a ukoliko se u razmatranje uključe eksterni izvori onda je u njihovoj strukturi dominantno zastupljeno finansiranje razvoja korišćenjem bankarskih kredita (58%), na drugom mestu je lizing (18%), zatim krediti državnih fondova i institucija (15%), pozajmice prijatelja (7%), garancijski fondovi (1%) (Erić *et al*, 2012, 71). Pošto u strukturi eksternih izvora dominiraju bankarski krediti mere kreditne politike su usmerene na: finansiranje i kreditiranje infrastrukturnih projekata; odobravanje podsticajnih kredita za osnivanje novih preduzeća, kao i za poboljšanje opremljenosti i proširenje postojećih kapaciteta; podsticajne kredite za novo zapošljavanje, podsticanje izvoza i propulzivne grane u posmatranom regionu.

Na osnovu navedenog, može se izvesti zaključak da MSP nedostaju brojni novi oblici finansiranja investicionih ulaganja karakteristični za razvijene ekonomije. Kako bi se u budućnosti povećalo njihovo učešće neophodno je stvarati uslove za intenzivniji razvoj finansijskog tržišta.

Zaključak

U savremenom poslovnom ambijentu finansijske institucije, kao ključni kreditori regionalnog ekonomskog rasta, primenjuju prošireni koncept upravljanja rizicima, koji pored izbegavanja uključuje i korišćenje rizika. S tim u vezi, institucionalni investitori su spremni da ulažu u tržišta u nastajanju, kakvo je i srpsko finansijsko tržište. Međutim, uzimajući u obzir rizike finansiranja putem zaduživanja, u narednom periodu je potrebno višegodišnje finansijsko planiranje kao preduslov za odgovorno korišćenje sredstava i upravljanje dugom u dužem vremenskom periodu.

Prethodna analiza je pokazala da srpskoj privredi nedostaju kako interni, tako i eksterni izvori finansiranja rasta. Ključni pokretači regionalnog ekonomskog rasta i regionalne konkurentnosti su razvijena infrastruktura i kreativnost i stvaralačka energija preduzetnika. Domaća privreda se, između ostalog, suočava sa problemima finansiranja infrastrukture i finansiranja rasta i razvoja malih i srednjih preduzeća. Stoga, kreativnost i stvaralačka energija preduzetnika u sektoru malog i srednjeg biznisa gube na značaju ukoliko nisu na raspolaganju raznovrsni izvori sredstava za finansiranje investicionih ulaganja.

Uzimajući u obzir navedeno, potrebno je stvoriti preduslove koji će omogućiti intenzivnije finansiranje regionalnog ekonomskog rasta. Makroekonomska stabilnost u dužem vremenskom periodu, koja uključuje pored stabilnosti cena i zdravu fiskalnu politiku, bi stvorila poslovni ambijent za priliv investicija, povećanje produktivnosti i postizanje efekata ekonomije obima. Takođe, potrebna je i politička podrška, koja podrazumeva kontinuirano izdvajanje sredstava za regionalni razvoj. Uz to, neophodna je dosledna primena zakona koji se tiču regionalnog razvoja i podsticanja regionalne konkurentnosti. S obzirom da globalna kretanja karakterišu brojne nove tendencije, inovativnost u kreiranju mera i instrumenta regionalne politike i fleksibilnost u njihovoj primeni bi omogućila da se regionalna politika prilagodi novim tendencijama uzrokovanim globalnim kretanjima. Pored navedenog, jake institucije i kvalitetni ljudski resursi bi omogućili da investicije u infrastrukturu, kao i ulaganja u mala i srednja preduzeća budu usmerena na povećanje efikasnosti raspoloživih resursa.

Na samom kraju, može se istaći da osnovne komparativne prednosti regiona treba da budu bazirane na izvlačenju maksimalnih efekata iz raspoloživih resursa uz stvaranje povoljne poslovne klime za privlačenje sredstava iz inostranstva, kako iz tradicionalnih, tako i iz novih izvora finansiranja.

Reference

1. Izveštaj o privrednom razvoju Srbije u 2014., Republika Srbija, Ministarstvo privrede, septembar 2015., Preuzeto 23.11.2016. sa: http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2015/10/IZVESTAJ-O-PRIVREDNOM-RAZVOJU-SRBIJE-U-2014-_SAJT.pdf
2. Zakon o izmenama i dopunama zakona o regionalnom razvoju (Službeni glasnik RS, br. 30/2010) i Uredba o nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica (Službeni glasnik RS, br. 109/2009 i 46/2010)
3. Regionalni bruto domaći proizvod, regioni i oblasti Republike Srbije, 2014. Republički zavod za statistiku - radni dokument, Beograd, 2016. Preuzeto 25.11.2016. sa: http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/02/02/85/093-REG_GDP_2014_Radni_dokument-SRB.pdf
4. Uredba o utvrđivanju jedinstvene liste razvijenosti regiona I JLS za 2014. Službeni glasnik Republike Srbije, broj 104/2014 od 1. oktobra 2014.
5. Poznanić, V., Benković, S., Jednak, S. (2011). Rizici projektnog finansiranja infrastrukturnih projekata, Industrija, broj 1, Ekonomski institut, Beograd, 111-142.
6. Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020, avgust, 2010, Preuzeto 1.12.2016. sa: http://www.kss.org.rs/doc/1102_makroekonomska_proj__razv_Srbije_2011-2020.pdf,
7. Vodič kroz Strategiju Evropa 2020. Preuzeto 25.11.2016. sa: <http://www.mpn.gov.rs/wp-content/uploads/2015/08/EU-2020.pdf>
8. Stančić P., (2006). Savremeno upravljanje finansijama preduzeća, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
9. Ćirović M., (2007). Finansijska tržišta - instrumenti, institucije, tehnologije, Naučno društvo Srbije, Beograd
10. Dragutinović, D., Filipović, M., Cvetanović, S. (2012). Teorija privrednog rasta i razvoja, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
11. Rast private domaće štednje u cilju ubrzanja privrednog Srbije, novembar 2012. Preuzeto 9.12.2016. sa: <http://www.clds.rs/newsite/CLDS-USAID-PREVOD-RAST-PRIVATNE-DOMACE-STEDNJE.pdf>
12. Jakšić, M. (2016). Finansijsko tržište - instrumenti i institucije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
13. Razvoj infrastrukturnih projekata – vodič za jedinice lokalne samouprave, Preuzeto 1.12.2016. sa sajta: http://www.slap.skgo.org/wp-content/uploads/2011/10/Razvoj_infrastrukturnih_projekata_SKGO.pdf
14. Vodič za zaduživanje lokalnih samouprava i najnovija dešavanja u zemljama NALASA, 2011. Preuzeto 2.12.2016. sa: http://lokalnirazvoj.rs/assets/files/Baza_znanja/ispravka/Vodic%20za%20zaduzivanje%20lokalnih%20samouprava.pdf
15. European Commission, „Q&A on the legislative package of EU regional, employment and social policy for 2014-2020“, Brussels, October 2011
16. Razvoj infrastrukturnih projekata – vodič za jedinice lokalne samouprave, Preuzeto 1.12.2016. sa sajta: http://www.slap.skgo.org/wp-content/uploads/2011/10/Razvoj_infrastrukturnih_projekata_SKGO.pdf
17. Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2013. godinu. Preuzeto 19.9.2016. sa sajta: <http://narr.gov.rs/index.php/Dokumenta/Prezentacije>
18. Dokument Evropske banke za obnovu i razvoj - Strategija za Srbiju. Preuzeto 16.11.2016 sa sajta: <http://www.ebrd.com/downloads/country/strategy/serbia-strategy-serbian.pdf>

19. Strategija za podršku razvoja malih i srednjih preduzeća, preduzetništva i konkurentnosti za period od 2015. do 2020. godine. Preuzeto 2.12.2016. sa sajta: <http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2015/06/Strategija-mala-i-srednja-preduzeca.pdf>
20. Dokument Evropske banke za obnovu i razvoj - Strategija za Srbiju. Preuzeto 16.11.2016. sa sajta: <http://www.ebrd.com/downloads/country/strategy/serbia-strategy-serbian.pdf>
21. Nacionalna alijansa sa lokalni ekonomski razvoj, Preuzeto 7.11.2016 sa sajta: <http://www.naled-serbia.org/investments/index/Baza+investicija>
22. Erić, D., Beraha, I., Đuričin, S., Kecman, N., Jakišić, B., (2012). Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji, Privredna komora Srbije i Institut ekonomskih nauka, Beograd.

FINANSIJSKI EFEKTI RESTRUKTURIRANJA PREDUZEĆA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU

Predrag Stančić* i Milan Čupić**

Apstrakt: Donošenjem aktuelnog Zakona o privatizaciji (Službeni glasnik RS, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016) svi postupci restrukturiranja subjekata privatizacije u Republici Srbiji su okončani, što omogućava precizniju naknadnu ocenu njihovih efekata. Ovim istraživanjem je ukazano na najvažnije činjenice u vezi sa procesom restrukturiranja preduzeća u devet opština regiona Šumadije i Pomoravlja, pri čemu je posebna pažnja posvećena analizi promena broja i produktivnosti zaposlenih, efikasnosti korišćenja imovine i stepena zaduženosti. Istraživanje je pokazalo da su se gubitak iznad visine kapitala i ratio zaduženosti preduzeća u restrukturiranju povećali, iako su se prosečna produktivnost zaposlenih i efikasnost korišćenja imovine povećali. Analiza uticaja mogućih determinanti procesa restrukturiranja nije otkrila veliki broj statistički značajnih relacija sa očekivanim efektima restrukturiranja, mada upućuje na to da su velika preduzeća, preduzeća u oblastima prerađivačke industrije i preduzeća sa značajnijim učešćem privatizovanog kapitala ostvarila manji procenat povećanja produktivnosti zaposlenih, veći procenat povećanja efikasnosti korišćenja poslovne imovine, kao i da su u manjoj meri dodatno narušila svoju finansijsku strukturu.

Ključne reči: restrukturiranje, privatizacija, struktura vlasništva, produktivnost zaposlenih, stepen zaduženosti.

Uvod

Restrukturiranje preduzeća je pojam koji se, u relevantnoj literaturi, koristi da označi značajne promene obima i diversifikovanosti poslovanja (portfolio restrukturiranje), strukture kapitala (finansijsko restrukturiranje) i organizacione strukture (organizaciono restrukturiranje) preduzeća (Bowman *et al*, 1999; Gibbs, 1993). Obično se sprovodi sa ciljem povećanja produktivnosti i poslovne efikasnosti, smanjenja troškova i povećanja vrednosti za akcionare (Bowman & Singh, 1993). Empirijska istraživanja u razvijenim privredama otkrivaju da je verovatnije da će restrukturiranje inicirati preduzeće sa većinskim vlasnikom (Bethel & Liebeskind, 1993), visokim učešćem autsajdera u upravnom odboru (Perry & Shivdasani, 2005), značajnim slobodnim novčanim tokom i visokim agencijskim troškovima (Gibbs, 1993). U tranzicionim privredama, restrukturiranje je uobičajeno nakon privatizacije preduzeća (Djankov & Murrell, 2002), osim u slučaju insajderske privatizacije, koju prati ukopavanje menadžera sa visokim vlasničkim udelom (Filalotchev *et al*, 2003).

U teoriji se često polazi od stava da razvoj privatnog sektora, zahvaljujući smanjenju troškova gubitka radnog mesta i povećanju mogućnosti zaposlenja, podsticajno utiče na menadžere u državnim preduzećima da iniciraju i uspešno sprovedu restrukturiranje. Karlin i Landesman (Carlin & Landesmann, 1997) ukazuju na to da razvoj privatnog sektora, napredak privatizacije, jačanje tržišne konkurencije, praćeni reformom bankarskog sistema i pooštavanjem budžetskih ograničenja, utiču na jasno razdvajanje dobrih od loših menadžera i povećanje napora u domenu restrukturiranja preduzeća od strane dobrih menadžera u

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

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

državnim preduzećima. Dobri menadžeri često smatraju da je povećanje verovatnoće restrukturiranja preduzeća značajna korist od privatizacije, kao i da će uspeti da sačuvaju posao u procesu privatizacije i restrukturiranja (Pinto & Van Wijnbergen, 1995).

Iako se može sprovesti u preduzećima svih pravnih formi i vlasničkih struktura, pod uticajem dugotrajnog procesa tranzicije, u Srbiji se restrukturiranje najčešće dovodi u vezu sa procesom pripreme državnih, društvenih, javnih i javno-komunalnih preduzeća za privatizaciju, dok se restrukturiranje nakon privatizacije gotovo ne pominje. U Uredbi o postupku i načinu restrukturiranja subjekata privatizacije (Službeni glasnik RS, br. 52/2005, 96/2008, 98/2009, 44/2013 i 59/2013) je bilo propisano da restrukturiranje obuhvata statusne promene, promene pravne forme i druge organizacione promene (npr. spajanje, podela, odvajanje, prodaja delova i prenos imovine subjekta privatizacije), kao i promene u finansijskoj strukturi subjekta privatizacije. Stupanjem na snagu aktuelnog Zakona o privatizaciji (Službeni glasnik RS, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016), ova Uredba je prestala da važi, dok su svi procesi restrukturiranja okončani septembra 2014. godine. Na snazi je ostao samo član 11. Uredbe kojim se propisuju odluke koje subjekti privatizacije ne mogu doneti bez saglasnosti Agencije za privatizaciju.

Cilj ovog rad je analiza mera i efekata restrukturiranja preduzeća u Šumadiji i Pomoravlju, koja su do septembra 2014. godine bila u restrukturiranju prema prethodnom Zakonu o privatizaciji (Službeni glasnik RS, br. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 123/2007 - dr. zakon, 30/2010 - dr. zakon, 93/2012 i 119/2012). Polazeći od ranijih istraživanja (Djankov, 1999; Pohl et al., 1997), analiziramo uticaj relevantnih determinanti na očekivane efekte procesa restrukturiranja. Kao moguće determinante restrukturiranja analiziramo strukturu vlasništva, stepen privatizacije, delatnost, pravnu formu i veličinu preduzeća. Kao moguće očekivane efekte procesa restrukturiranja analiziramo procentualne promene broja i produktivnosti zaposlenih, efikasnosti korišćenja imovine i stepena zaduženosti. Za analizu koristimo podatke iz godišnjih finansijskih izveštaja i izveštaja o poslovanju na kraju i tokom 2010. i 2014. godine, kao i podatke iz ličnih karata analiziranih preduzeća.

Efekti restrukturiranja preduzeća u Srbiji

Begović i Paunović (2011) ističu da su 2001, kada je započet proces tranzicije privrede Srbije, sva preduzeća mogla da budu svrstana u sledećih pet grupa: a) preduzeća u privatnom vlasništvu osnovana posle 1989; b) preduzeća delimično privatizovana u periodu od 1997-2000, u skladu sa Zakonom o svojinskoj transformaciji (Službeni glasnik RS, br. 32/97); c) državna i društvena preduzeća koja su mogla da budu privatizovana bez prethodnog restrukturiranja; d) državna i društvena preduzeća koja nisu mogla da budu privatizovana bez prethodnog restrukturiranja zbog visokog stepena zaduženosti (mnoga su imala vrednost dugova veću od vrednosti imovine) ili obezvređenih resursa, velikog broja zaposlenih, loše organizacione strukture i slabe tržišne pozicije; e) javna i javno-komunalna preduzeća. Iako je restrukturiranje u većini slučajeva prepušteno novom vlasniku (restrukturiranje nakon privatizacije), za određeni broj preduzeća od posebnog ekonomskog i javnog značaja, doneta je odluka o privatizaciji restrukturiranjem, najčešće sa ciljem njihove zaštite od prinudne naplate, odnosno blokade računa ili stečaja.

U Programu mera za reformu javnog sektora Vlade Republike Srbije je istaknuto da je restrukturiranje u cilju lakše privatizacije trebalo da bude vremenski ograničeno i sprovedeno u 10-20 velikih i složenih preduzeća (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2013). Umesto toga, tokom relativno dugog perioda od dvanaest godina, restrukturiranjem je bilo obuhvaćeno više

od dvesta preduzeća. Odlaganje završetka i širok obuhvat procesa restrukturiranja je za posledicu imao visoke direktne i indirektne gubitke za državni budžet, naročito u vezi sa subvencijama, programima podrške i propuštenom naplatom javnih prihoda. Tako su samo tokom 2012. nastali gubici u vezi sa direktnim subvencijama od 3 milijarde dinara, programima podrške od 4,5 milijardi dinara i propuštenom naplatom javnih prihoda od 12 milijardi dinara (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2013). Ovim iznosima treba dodati gubitke u vezi sa propuštenom naplatom potrošnje struje, gasa, vode i ostalih komunalnih obaveza, kao i gubitke usled negativnog uticaja procesa restrukturiranja na poslovno okruženje (pre svega, urušavanje kredibiliteta Vladinih mera usmerenih na jačanje finansijske discipline).

S obzirom na neplanirano dugo trajanje, proces restrukturiranja preduzeća je Zakonom o izmeni i dopuni Zakona o privatizaciji (Službeni glasnik RS, br. 119/2012) donetim 17. decembra 2012. oročen na 30. jun 2014. U cilju okončanja procesa restrukturiranja u 179 preduzeća (koliko ih je bilo krajem 2012. godine), Programom mera je utvrđena sledeća dinamika okončanja svih postupaka restrukturiranja: a) pokretanje stečaja u 27 preduzeća, b) ponuda za prodaju imovine 66 preduzeća (u slučaju neuspeha prodaje, pokrenuće se stečaj), c) reorganizacija prema unapred pripremljenom planu u 16 preduzeća, d) podržavljenje 29 velikih sistema i e) rešavanje statusa 41 preduzeća u prvoj polovini 2014. (Ministarstvo finansija Republike Srbije, 2013). Do avgusta 2014, privatizacija nije bila okončana u 556 preduzeća, od kojih je 161 bilo u postupku restrukturiranja.

Avgusta 2014. je usvojen aktuelni Zakon o privatizaciji (Službeni glasnik RS, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016) kojim je propisano okončanje svih postupaka restrukturiranja subjekata privatizacije. Istim Zakonom je propisano da se društveni kapital subjekata privatizacije mora privatizovati najkasnije do 31. decembra 2015, osim u slučaju subjekata privatizacije od strateškog značaja i onih koji imaju imovinu, sedište ili obavljaju pretežnu delatnost na teritoriji Autonomne pokrajine Kosovo i Metohija. Odlukom o određivanju subjekata privatizacije od strateškog značaja (Službeni glasnik RS, br. 47/2015) od 29. maja 2015, Vlada Republike Srbije je utvrdila spisak od 17 preduzeća sa oko 22.000 zaposlenih (Ministarstvo privrede Republike Srbije, 2015). Ovim preduzećima je rok za zaštitu od prinudne naplate produžen do 28. maja 2016, što je trebalo da omogući njihovu uspešniju revitalizaciju. Do kraja 2016, privatizacija preduzeća u Srbiji još nije bila završena, a na evidenciji Ministarstva privrede Republike Srbije se nalazilo ukupno 332 preduzeća u različitim fazama procesa privatizacije.

Metodologija i rezultati prethodnih istraživanja restrukturiranja preduzeća u tranzicionim privredama

Dankov i Marel (Djankov & Murrel, 2002) ističu da empirijska istraživanja restrukturiranja preduzeća u tranzicionim privredama obično analiziraju strukturu vlasništva, karakteristike menadžmenta, tržišnu konkurenciju, budžetska ograničenja i institucionalne promene u privredi, kao relevantne determinante procesa restrukturiranja preduzeća. Takođe, oni ističu da se, kao očekivani efekti restrukturiranja, u empirijskim istraživanjima najčešće analiziraju promene strukture vlasništva i korporativnog upravljanja, modernizacija postrojenja, stopa ulaganja i performanse preduzeća (produktivnost i profitabilnost). Najčešće se veza determinanti i efekata restrukturiranja analizira primenom sledećeg regresionog modela:

$$Y = \alpha + X\beta + \gamma P + \varepsilon \quad (1)$$

gde je Y izraz efekata restrukturiranja, P je determinanta restrukturiranja, X predstavlja ostale karakteristike preduzeća (npr. vrednost imovine, pretežna delatnost), ε je izraz greške modela, dok je γ parametar koji se želi proceniti.

Tako su Pol i saradnici (Pohl *et al.*, 1997) analizirali uticaj brzine i načina privatizacije, politike rasta zarada, budžetskih ograničenja i finansijskih odnosa sa bankama (kreditna politika banaka) na profitabilnost, produktivnost, poslovni novčani tok i izvoz preduzeća. Oni su otkrili da je za uspeh restrukturiranja važno da privatizacija bude brza, vlasništvo koncentrisano u rukama autsajdera, rast plata ograničen, a kreditna politika banaka rigidna. Takođe su otkrili da restrukturiranje nakon privatizacije doprinosi rastu profitabilnosti preduzeća, rastu produktivnosti zaposlenih i jačanju bankarskog sektora. Bornštajn (Bornstein, 2000) ističe da restrukturiranje obično obuhvata promene u korporativnom upravljanju i menadžmentu, broju i strukturi zaposlenih, vrednosti stalne imovine, kao i asortimanu, kvalitetu i promociji proizvoda, koje se sprovode sa ciljem povećanja prihoda od prodaje, izvoza, produktivnosti i profitabilnosti. Ovaj autor zaključuje da je prodaja imovine stranim strateškim investitorima bolje rešenje od prodaje domaćim investitorima, budući da doprinosi razvoju i otvaranju nacionalne privrede. Nešto je drugačiji nalaz Fridmana i saradnika (Frydman *et al.*, 1999) da privatizacija autsajderima (domaćim i stranim), za razliku od privatizacije insajderima, doprinosi unapređenju performansi preduzeća zahvaljujući, pre svega, povećanju prihoda, a ne toliko smanjenju troškova.

Empirijska istraživanja restrukturiranja državnih (neprivatizovanih) preduzeća su ređa, a izdvajaju se dva. Prvo su sproveli Agion i saradnici (Aghion *et al.*, 1994) koji su otkrili da mogućnosti jačanja sopstvene reputacije i sticanja akcija u postupku privatizacije podstiču menadžere da restrukturiraju preduzeće. Oni su, takođe, otkrili da ekonomske politike koje podrazumevaju čvrsta budžetska ograničenja, isplate otpremnina i selektivno otpisivanje dugova daju podsticaj restrukturiranju, dok centralizovano upravljanje, prisustvo poslovnih jedinica sa slabim performansama i funkcionalna organizacija preduzeća ograničavaju restrukturiranje preduzeća. Drugo istraživanje su sproveli Karlin i saradnici (Carlin *et al.*, 1994), koji ističu da su primeri suštinskog restrukturiranja državnih preduzeća retki, pre svega, zbog protivljenja zaposlenih i ograničenog pristupa tržišnim izvorima finansiranja. Država može podstaći restrukturiranje ukoliko obezbedi odgovarajuće otpremnine za otpuštene radnike i odgovarajuću budžetsku politiku - ne previše meku, kako bi promovisala finansijsku odgovornost, ni previše čvrstu, kako ne bi usporila otvaranje novih radnih mesta.

Erić i saradnici (2011) ističu da restrukturiranje preduzeća u postupku privatizacije nije donelo zadovoljavajuće rezultate u Srbiji, pre svega, zbog nedovoljno jasnog koncepta privatizacije i jakog uticaja političkih elita. Sličnog stava su Stošić i saradnici (2012), koji ističu da su privatizacija i restrukturiranje preduzeća, uz neodgovarajuće socijalne programe, u Srbiji izazvali značajno povećanje nezaposlenosti i smanjenje zaposlenosti. Begović i Paunović (2011) ističu da nije bilo *ex ante* političkih ograničenja (protivljenja glasača) sprovođenju ekonomskih reformi i restrukturiranja preduzeća u Srbiji, mada je *ex post* politička podrška izostala uslovljavajući podršku antireformskim političkim strankama. Stančić i saradnici (2014) ističu da restrukturiranje zaposlenih (smanjenje broja zaposlenih i kontrola rasta zarada) i opšte privredno okruženje nemaju značajan uticaj na performanse preduzeća u restrukturiranju. Takođe, otkrivaju da povoljniju profitabilnost i finansijsku strukturu imaju preduzeća sa isključivo državnim ili društvenim kapitalom, dok su zaposleni produktivniji u delimično privatizovanim preduzećima.

Uzorak, varijable i metodologija istraživanja

Uzorak

Predmet empirijske analize u ovom radu su preduzeća koja su do septembra 2014. godine, tj. do donošenja aktuelnog Zakona o privatizaciji, bila u postupku restrukturiranja u devet opština geografskog regiona Šumadije i Pomoravlja. Analizom je obuhvaćeno 41 preduzeće, različitih pravnih formi i osnovnih delatnosti. Iz Tabele 1 se može videti da su u istraživanje uključena preduzeća iz osam sektora privrede (19 privrednih delatnosti), pretežno prerađivačke industrije. Najveći broj preduzeća ima pravnu formu akcionarskog ili društva sa ograničenom odgovornošću, dok je samo jedno preduzeće društveno. Najviše preduzeća je iz Kraljeva, Kragujevca i Čačka – ukupno 27. Postupak restrukturiranja je najranije pokrenut u DP 21. oktobar iz Kragujevca (20.02.2003. godine), a najkasnije u Trayal korporaciji iz Kruševca (23.04.2014. godine). U 28 preduzeća je postupak restrukturiranja pokrenut tokom 2010. godine. U 29 preduzeća je već pokrenut stečajni postupak, mada je u dva obustavljen nakon usvajanja unapred pripremljenog plana reorganizacije (Trayal korporacija i 21. oktobar).

Tabela 1 Struktura uzorka preduzeća u restrukturiranju

Opština	Sektor privrede	Pravna forma
Aranđelovac 1	C – Prerađivačka industrija 29	Akcionarsko društvo 21
Vrnjačka Banja 1	D – Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija 1	Društvo sa ograničenom odgovornošću 19
Jagodina 2		Društveno preduzeće 1
Kragujevac 8	G – Trgovina na veliko i trgovina na malo; popravka motornih vozila i motocikala 2	Ukupno 41
Kraljevo 11	H – Saobraćaj i skladištenje 2	
Kruševac 5	I – Usluge smeštaja i ishrane 2	
Topola 1	K – Finansijske delatnosti i delatnosti osiguranja 2	
Trstenik 4	N – Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti 2	
Čačak 8	Q – Zdravstvena i socijalna zaštita 1	
Ukupno 41	Ukupno 41	

Izvor: Autori

Varijable

Prilikom izbora determinanti i očekivanih efekata restrukturiranja preduzeća u uzorku, oslanjamo se na studije Betela i Libeskinda (Bethel & Liebeskind 1993), Pola i saradnika (Pohl et al., 1997) i Đankova (Djankov, 1999). Istraživanje ima za cilj da oceni razlike u performansama analiziranih preduzeća 2014. u odnosu na 2010. godinu. Ovakav period analize je izabran s obzirom na to da je u najvećem broju preduzeća proces restrukturiranja pokrenut tokom 2010. godine, dok je u svim preduzećima ovaj proces okončan 2014. godine. Kao determinante uspeha procesa restrukturiranja smo identifikovali strukturu vlasništva, proces privatizacije, delatnost, pravnu formu i broj zaposlenih, dok smo očekivane efekte procesa restrukturiranja izrazili promenama broja i performansi zaposlenih, efikasnosti korišćenja imovine i zaduženosti. S tim u vezi smo u analizu uključili varijable predstavljene Tabelom 2. Vrednosti determinanti restrukturiranja su utvrđene prema stanju na kraju 2010. godine, dok su vrednosti očekivanih efekata utvrđene poređenjem vrednosti inputa za njihovo izračunavanje 2014. u odnosu na 2010. godinu.

Tabela 2 Determinante i očekivani efekti procesa restrukturiranja

Determinante	Vrednost, prema stanju na kraju 2010.
Vlasništvo	1 za dominantno državno, 2 za dominantno društveno i 3 za dominantno privatno vlasništvo; dominantnim se smatra učešće od preko 50% u ukupnom kapitalu;
Privatizacija	1 ako je učešće privatnog kapitala manje od 5% i 2 ako je vrednost privatnog kapitala veće od 5%;
Delatnost	1 za prerađivačku industriju i 2 za ostale sektore privrede koji se odnose na usluge;
Pravna forma	1 za akcionarska društva, 2 za društva sa ograničenom odgovornošću i 3 za društveno preduzeće
Veličina	1 ako preduzeće ima prirodni logaritam broja zaposlenih manji od medijane uzorka, odnosno 2 ako preduzeće ima prirodni logaritam broja zaposlenih veći od medijane uzorka
Očekivani efekti	Način izračunavanja
Zaposleni	Procenat promene broja zaposlenih 2014. u odnosu na 2010. godinu;
Produktivnost	Procenat promene produktivnosti zaposlenih, tj. prihoda od prodaje po zaposlenom 2014. u odnosu na 2010. godinu;
Imovina	Procenat promene efikasnosti korišćenja ukupne poslovne imovine, tj. količnika prihoda od prodaje i ukupne poslovne imovine 2014. u odnosu na 2010. godinu;
Gubitak	Procenat promene količnika vrednosti pozicije gubitak iznad visine kapitala i pozicije poslovna imovina 2014. u odnosu na 2010. godinu;
Zaduženost	Procenat promene količnika ukupnog duga (dugoročne i kratkoročne obaveze) i ukupne poslovne imovine 2014. u odnosu na 2010. godinu;

U Tabeli 3 su predstavljene deskriptivne statistike za osnovne podatke o analiziranim preduzećima i očekivane efekte procesa restrukturiranja. Vrednosti očekivanih efekata su utvrđene nakon preračunavanja vrednosti u 2014. godini korišćenjem deflatora bruto domaćeg proizvoda za Republiku Srbiju (bazna je 2010. godina), koje objavljuje Svetska banka (World Bank). Preračunavanjem se iz analize isključuje efekat inflacije u posmatranom periodu. Deskriptivne statistike nisu utvrđene za determinante procesa restrukturiranja budući da dogovarajuće varijable imaju samo dve ili tri moguće vrednosti.

Tabela 3 Deskriptivne statistike za preduzeća u uzorku

Varijabla	Ops.	Srednja vrednost	Standardna devijacija	Minimum	Medijana	Maksimum
Ukupna imovina (u 000 din.)	41	2.826.231	7.097.371	33.387	745.015	41.699.152
Broj zaposlenih	41	366,46	559,09	0	150	2.296
Udeo gubitka iznad visine kapitala u ukupnoj poslovnoj imovini	41	0,69	1,05	0,00	0,25	5,53
Racio duga	41	1,52	1,14	0,25	1,13	6,53
Zaposleni (%)	36	-27,09	34,87	-100,00	-20,52	32,00
Produktivnost (%)	34	162,18	481,30	-92,68	4,11	2.004,74
Imovina (%)	39	42,58	364,11	-100,00	-40,31	2.175,91
Gubitak (%)	32	338,18	774,79	-100,00	119,73	4.100,75
Zaduženost (%)	41	140,03	612,07	-48,14	38,08	3.935,38

Napomene: Ukupna imovina, Broj zaposlenih, Udeo gubitka iznad visine kapitala u ukupnoj poslovnoj imovini i Racio duga se odnose na 2010. godinu. Ops. označava broj opservacija (preduzeća). Vrednosti za Zaposlene, Produktivnost, Imovinu, Gubitak i Zaduzenost su utvrđene nakon preračunavanja inputa za njihovo izračunavanje korišćenjem deflatora bruto društvenog proizvoda za Republiku Srbiju, koje objavljuje Svetska banka (bazna godina je 2010.). Racio duga je utvrđen iz odnosa ukupnih obaveza i ukupne poslovne imovine.

Iz Tabele 3 se može videti da je prosečno preduzeće u uzorku bilo prezaduženo s obzirom na postojanje gubitka iznad visine kapitala čiji je udeo u ukupnoj poslovnoj imovini bio gotovo 70% i visok ratio duga od preko 1,5 (ukupni dugovi su bili jedan i po put veći od ukupne poslovne imovine). Najviši udeo gubitka iznad visine kapitala u ukupnoj poslovnoj imovini i najviši ratio duga su zabeleženi u preduzeću Vagonogradnja (zavisno preduzeće Fabrike vagona iz Kraljeva), mada su najveći gubitak iznad visine kapitala (39.066.095.000 dinara) i ukupni dug (41.659.020 dinara) zabeleženi u preduzeću Zastava automobili iz Kragujevca. Devet preduzeća nije bilo prezaduženo na kraju 2010. godine, a među njima je jedno preduzeće koje nije imalo zaposlenih – FVK Turs (zavisno preduzeće Fabrike vagona iz Kraljeva). Pet preduzeća nije imalo zaposlenih tokom 2010. godine, a nastavila su da postoje do kraja 2014. godine. Do kraja 2014. godine, ovaj broj je porastao na sedam preduzeća. Tri preduzeća u uzorku su imala više od hiljadu zaposlenih - Trayal korporacija iz Kruševca (2.296), Industrija kablova iz Jagodine (2.143) i IMK 14. oktobar iz Kruševca (1.683).

Iz Tabele 3 se, takođe, može videti da se u prosečnom preduzeću smanjio broj (za 27.09%), a povećala produktivnost zaposlenih (za 162,18%). Efikasnost korišćenja imovine se povećala (za 42,58%), što nije zaustavilo povećanje udela gubitka iznad visine kapitala u ukupnoj poslovnoj imovini (za 338,18%) i racija zaduženosti (za 140,03%). Svi zaposleni su otpušteni u dva preduzeća (Autosaobraćaj iz Kragujevca i Fabrika ulja iz Kruševca). Broj zaposlenih je ostao nepromenjen samo u Holding preduzeću Prva petoletka iz Trstenika (ukupno 12), a povećao se u pet preduzeća, od kog broja su četiri iz grupacije Fabrike reznog alata iz Čačka. Produktivnost zaposlenih se najviše povećala u preduzeću Zastava Automobili iz Kragujevca, pre svega, zbog smanjenja broja zaposlenih sa 1.563 na 3, i preduzeću Livnica iz Topole, zbog istovremenog smanjenja broja zaposlenih (za 24,75%) i povećanja prihoda od prodaje (za oko 13 puta). Uprkos povećanju broja zaposlenih, produktivnost se povećala u četiri od pet preduzeća. Produktivnost zaposlenih se najviše smanjila u preduzeću Vagonogradnja iz Kraljeva. Efikasnost korišćenja imovine se najviše povećala u preduzeću Livnica iz Topole, a višestruko se povećala još u tri preduzeća. U dva preduzeća se ovaj pokazatelj smanjio budući da su potpuno izostali prihodi od prodaje. Samo dva preduzeća su uspela da u procesu restrukturiranja potpuno reše problem prezaduženosti – preduzeće Spiralne burgije (zavisno preduzeće Fabrike reznog alata) i Kočna tehnika (zavisno preduzeće Prve petoletke). Nasuprot tome, udeo gubitka iznad visine kapitala u ukupnoj poslovnoj imovini se povećao u 20 preduzeća. Ratio duga se povećao u 28 preduzeća. Oba pokazatelja zaduženosti su se najviše povećala u preduzeću Zastava automobili.

Metodologija

Budući da je broj preduzeća u uzorku relativno mali, statistička analiza neće biti sprovedena primenom regresione analize, tj. primenom modela predstavljenog formulom 1. Umesto toga, za analizu uticaja privatizacije, delatnosti, pravne forme i veličine preduzeća na očekivane efekte restrukturiranja koristimo parametarske i neparametarske testove značajnosti razlika u srednjim vrednostima. Za analizu razlika u srednjim vrednostima efekata restrukturiranja u zavisnosti od tipa dominantnog vlasnika koristimo parametarski ANOVA i neparametarski Kruškal-Valisov (*Kruskal-Wallis*) test. Za ostale determinante procesa restrukturiranja koristimo parametarski t-test nezavisnih uzoraka (*independent sample t-test*) i neparametarski Man-Vitnjev U test (*Mann-Whitney U test*). Pri tome, prilikom analize uticaja pravne forme na očekivane efekte restrukturiranja, poredimo samo razliku u uticaju formi akcionarskog i društva sa ograničenom odgovornošću, dok ćemo iz analize isključiti jedino društveno preduzeće (21. oktobar iz Kragujevca). Kako bismo ispitali ispunjenost uslova za korišćenje parametarskih testova, tj. pretpostavke o normalnosti raspodele u uzorcima koje poredimo, koristimo Šapiro-Vilkov

(*Shapiro-Wilk*) test. Ako Šapiro-Vilkov test pokaže da analizirani uzorci nemaju normalnu raspodelu, primarno ćemo se osloniti na rezultate neparametarskih testova.

Rezultati istraživanja

Rezultati testiranja statističke značajnosti razlika u srednjim vrednostima očekivanih efekata procesa restrukturiranja u zavisnosti od tipa dominantnog vlasništva su predstavljeni u Tabeli 4. Uticaj Vlasništva na varijablu Gubitak nije analiziran ANOVA testom zato što je od četiri preduzeća u privatnom vlasništvu, samo jedno imalo gubitak iznad visine kapitala na kraju 2010. godine. Zato je za Gubitak sproveden *MWU* test (raspodela uzoraka nije normalna), koji je pokazao da su preduzeća sa dominantno društvenim vlasništvom ostvarila veće povećanje udela gubitka iznad visine kapitala u ukupnoj poslovnoj imovini, mada razlika u procentualnim promenama ovog efekta nije statistički značajna.

Tabela 4 Analiza uticaja vlasništva na očekivane efekte procesa restrukturiranja

Očekivani efekat	Tip vlasništva	Ops.	Srednja vrednost	ANOVA test	Kruškal-Valisov H test
Zaposleni	Državno	22	-23,03	0.451	1.277
	Društveno	10	-31,12		
	Privatno	4	-39,41		
Produktivnost	Državno	21	161,17	0.328	1.980
	Društveno	10	224,29		
	Privatno	3	-37,73		
Imovina	Državno	25	63,72	0.134	3.500
	Društveno	10	80,64		
	Privatno	4	66,10		
Zaduženost	Državno	27	35,30	1.460	3.872
	Društveno	10	417,96		
	Privatno	4	152,20		

Napomene: Za ANOVA test su date vrednosti F statistike, a za Kruškal-Valisov H test vrednosti hi-kvadrat statistike. Ops. označava broj opservacija (preduzeća).

Što se rezultata u Tabeli 4 tiče, pretpostavka o normalnosti raspodele je ispunjena samo za efekat Zaposlenosti, tako da se u slučaju ove determinante možemo osloniti na rezultate ANOVA testa. Za analizu uticaja vlasništva na ostale očekivane efekte restrukturiranja oslanjamo se na rezultate Kruškal-Valisovog H testa. Nijedna razlika u očekivanim efektima nije statistički značajna, mada treba primetiti da su preduzeća sa dominantno privatnim vlasništvom u najvećoj meri smanjila broj zaposlenih, dok su preduzeća sa dominantno društvenim vlasništvom ostvarila najveće povećanje produktivnosti zaposlenih, efikasnosti korišćenja imovine i stepena zaduženosti. Produktivnost zaposlenih se smanjila jedino u preduzećima sa dominantno privatnim vlasništvom.

U Tabeli 5 su predstavljeni rezultati analize uticaja privatizacije, delatnosti, pravne forme i veličine preduzeća na očekivane efekte procesa restrukturiranja. Budući da je Šapiro-Vilkov test otkrio normalnu raspodelu uzoraka jedino u slučaju Zaposlenosti za sve determinante restrukturiranja, jedino u slučaju ove determinante se možemo osloniti na rezultate t-testa nezavisnih uzoraka. Za sve ostale očekivane efekte ćemo se osloniti na rezultate *MWU* testa. Može se uočiti mali broj statistički značajnih razlika u očekivanim efektima u zavisnosti od vrednosti relevantnih determinanti. Tako, treba uočiti da su preduzeća sa višim učešćem privatnog kapitala uspela da ostvare značajno veće povećanje efikasnosti korišćenja imovine od preduzeća sa manjim učešćem privatnog kapitala.

Tabela 5 Analiza uticaja privatizacije, delatnosti, pravne forme i veličine preduzeća na očekivane efekte procesa restrukturiranja

Očekivani efekat	Privatizacija	Ops.	Srednja vrednost	Medijana	t-test	Mann-Whitney U test
Zaposleni	Učešće PK manje od 5%	15	-32,67	-23,33	-0,807	-1,107
	Učešće PK veće od 5%	21	-23,11	-12,42		
Produktivnost	Učešće PK manje od 5%	15	173,77	5,34	0,123	-0,884
	Učešće PK veće od 5%	19	153,04	-5,28		
Imovina	Učešće PK manje od 5%	15	20,70	17,77	-0,293	-2,656*
	Učešće PK veće od 5%	24	56,25	-56,98		
Gubitak	Učešće PK manje od 5%	12	602,77	129,41	1,207	-0,759
	Učešće PK veće od 5%	20	179,43	95,39		
Zaduženost	Učešće PK manje od 5%	15	307,89	51,98	1,018	-0,839
	Učešće PK veće od 5%	26	43,19	29,88		
Očekivani efekat	Delatnost	Ops.	Srednja vrednost	Medijana	t-test	Mann-Whitney U test
Zaposleni	Prerađivačka	28	-22,15	-14,26	1,628	-1,808
	Uslužna	8	-44,39	-34,19		
Produktivnost	Prerađivačka	27	126,52	5,34	-0,845	-0,362
	Uslužna	7	299,76	2,89		
Imovina	Prerađivačka	31	52,77	-43,06	0,340	-0,783
	Uslužna	8	3,08	26,63		
Gubitak	Prerađivačka	25	176,96	44,03	-1,315	-1,710
	Uslužna	7	913,98	172,66		
Zaduženost	Prerađivačka	32	40,66	29,47	-1,051	-1,606
	Uslužna	9	493,36	79,78		
Očekivani efekat	Pravna forma	Ops.	Srednja vrednost	Medijana	t-test	Mann-Whitney U test
Zaposleni	AD	22	-40,68	-29,59	-3,720*	-2,986*
	DOO	14	-5,75	-3,06		
Produktivnost	AD	20	274,22	-6,29	1,995	-0,035
	DOO	14	2,14	6,79		
Imovina	AD	22	98,27	-37,07	1,089	-0,552
	DOO	17	-29,50	-43,06		
Gubitak	AD	14	577,48	197,44	1,405	-1,045
	DOO	18	152,06	78,26		
Zaduženost	AD	22	234,24	48,82	1,062	-1,150
	DOO	19	30,96	34,42		
Očekivani efekat	Veličina	Ops.	Srednja vrednost	Medijana	t-test	Mann-Whitney U test
Zaposleni	Malo	16	-9,83	-3,90	2,931*	-3,088*
	Veliko	20	-40,90	-30,06		
Produktivnost	Malo	16	86,82	9,30	-0,898	-1,242
	Veliko	18	229,18	-8,13		
Imovina	Malo	16	9,69	-38,02	-0,621	-0,828
	Veliko	20	88,97	-42,37		
Gubitak	Malo	13	22,80	-37,94	-2,133*	-2,442*
	Veliko	15	615,21	228,77		
Zaduženost	Malo	16	26,66	0,61	-1,067	-1,815
	Veliko	20	259,69	60,72		

Napomene: Sve vrednosti u kolonama srednja vrednost i medijana su u procentima. U koloni t-test su date vrednosti t statistike, a u koloni Mann-Whitney U test vrednosti Z statistike. Statistički značajni ($p < 0,05$) rezultati su obeleženi zvezdicom (*). Ops. označava broj opservacija (preduzeća).

Iako ostali rezultati u vezi sa uticajem učešća privatnog kapitala nisu statistički značajni, treba primetiti da su preduzeća sa višim učešćem privatnog kapitala ostvarila manji procenat

povećanja produktivnosti zaposlenih, ali su, istovremeno u manjoj meri narušila svoju finansijsku strukturu. Delatnost preduzeća nema statistički značajan uticaj na očekivane efekte restrukturiranja, mada se može uočiti, slično kao u prethodnom slučaju, da su preduzeća koja se bave proizvodnjom u manjoj meri povećala produktivnost zaposlenih i stepen zaduženosti.

Akcionarska preduzeća su značajno više smanjila broj zaposlenih nego društva sa ograničenom odgovornošću. Iako ostali rezultati nisu statistički značajni, može se uočiti da su društva sa ograničenom odgovornošću u manjem procentu unapredila produktivnost zaposlenih i u manjoj meri narušila finansijsku strukturu. Konačno, velika preduzeća su ostvarila značajno veće smanjenje broja zaposlenih i povećanje udela gubitka iznad visine kapitala u poslovnoj imovini. Mala preduzeća su ostvarila manji procenat povećanja produktivnosti zaposlenih i manje povećanje stepena zaduženosti. Sa druge strane, velika preduzeća su u proseku ostvarila veće povećanje udela gubitka iznad visine kapitala u ukupnoj poslovnoj imovini, ali manje povećanje stepena zaduženosti.

Zaključak

Restrukturiranje u cilju lakše privatizacije u Srbiji je trebalo da bude vremenski ograničeno i sprovedeno u nekoliko velikih i složenih preduzeća sa ciljem olakšavanja procesa privatizacije njihovog kapitala. Umesto toga, tokom perioda od trinaest godina, restrukturiranjem je bilo obuhvaćeno više od dvesta preduzeća. Donošenjem aktuelnog Zakona o privatizaciji su svi postupci restrukturiranja okončani, što omogućava precizniju naknadnu ocenu njihovih efekata. Ovim istraživanjem je ukazano na najvažnije činjenice u vezi sa procesom restrukturiranja preduzeća u devet opština geografskog regiona Šumadije i Pomoravlja, dok je posebna pažnja posvećena analizi promena broja i produktivnosti zaposlenih, efikasnosti korišćenja imovine i stepena zaduženosti. Iako se prosečna produktivnost zaposlenih i efikasnost korišćenja imovine povećala, gubitak iznad visine kapitala i racio zaduženosti preduzeća u restrukturiranju su se povećali. Istraživanje je pokazalo da povećanje broja zaposlenih češće vodi povećanju, nego smanjenju produktivnosti zaposlenih (u četiri od pet slučajeva), što znači da otpuštanje zaposlenih nije uvek nužno rešenje problema preduzeća u restrukturiranju.

Analiza uticaja mogućih determinanti procesa restrukturiranja nije otkrila veliki broj statistički značajnih relacija sa očekivanim efektima restrukturiranja. Nalaz prethodnih istraživanja o značajnom uticaju vlasničke strukture na efekte restrukturiranja (Pohl *et al*, 2014; Bornstein, 2000; Frydman *et al*, 1999) nije potvrđen na uzorku preduzeća iz Šumadije i Pomoravlja. Iako je u vezi sa uticajem učešća privatizovanog kapitala, delatnosti, pravne forme i veličine preduzeća otkriveno nekoliko statistički značajnih relacija sa očekivanim efektima restrukturiranja, ne može se zaključiti da je ovo istraživanje identifikovalo relevantne determinante procesa restrukturiranja. Međutim, treba primetiti da su velika preduzeća, preduzeća u oblastima prerađivačke industrije i preduzeća sa značajnijim učešćem privatizovanog kapitala ostvarila manji procenat povećanja produktivnosti zaposlenih, veći procenat povećanja efikasnosti korišćenja poslovne imovine, kao i da su u manjoj meri dodatno narušila svoju finansijsku strukturu. S tim u vezi se može zaključiti da proces restrukturiranja treba da bude usmeren više na povećanje efikasnosti korišćenja poslovne imovine, nego na povećanje produktivnosti zaposlenih.

Osnovni doprinos ovog rada je analiza ostvarenih efekata procesa restrukturiranja preduzeća u regionu Šumadije i Pomoravlja. Buduća istraživanja postupaka restrukturiranja koji su vođeni u kontekstu privatizacije preduzeća u Republici Srbiji treba da pokušaju da identifikuju značajnije determinante procesa restrukturiranja, s obzirom na to da ovaj rad u tom

delu nije dao očekivani doprinos. S tim u vezi bi bila korisna istraživanja neekonomskih determinanti, pre svega, u socijalnoj i političkoj sferi. Naime, procesi restrukturiranja u Republici Srbiji su često bili inicirani sa ciljem rešavanja akutnih socijalnih problema (npr. štrajkovi), naročito u vreme izbora za republičke, pokrajinske i lokalne organe vlasti. Moguće je, onda, da rezultati istraživanja u ovom radu ne ukazuju na jasne ekonomske posledice, budući da restrukturiranje preduzeća nije za cilj ni imalo unapređenje ekonomskih i finansijskih performansi preduzeća. Osnovna ograničenja istraživanja sprovedenog u ovom radu potiču od činjenica da u istraživanje nisu uključena sva preduzeća u geografskom regionu Šumadije i Pomoravlja, kao i da podaci u vezi sa nekim determinantama i očekivanim efektima nedostaju kao rezultat nedovoljno detaljnog izveštavanja preduzeća u uzorku.

Reference

1. Aghion, P., Blanchard, O., Burgess, R. (1994). The behaviour of state firms in eastern Europe, pre-privatisation. *European Economic Review* 38(6), 1327-1349.
2. Begović, B., Paunović, M. (2011). Political support for enterprise restructuring and voting in Serbia. *European Journal of Political Economy* 27(1), 171-180.
3. Bethel, J.E., Liebeskind, J. (1993). The effects of ownership structure on corporate restructuring. *Strategic Management Journal* 14(S1), 15-31.
4. Bornstein, M. (2000). Post-privatization enterprise restructuring. *Post-Communist Economies* 13(2), 189-203.
5. Bowman, E.H., Singh, H. (1993). Corporate Restructuring: Reconfiguring the Firm. *Strategic Management Journal* 14(S1), 5-14.
6. Bowman, E.H., Singh, H., Useem, M., Bhadury, R. (1999). When does restructuring improve economic performance. *California Management Review* 41(2), 33-54.
7. Carlin, W., Landesmann, M. (1997). From theory into practice? Restructuring and dynamism in transition economies. *Oxford Review of Economic Policy* 13(2), 77-105.
8. Carlin, W., van Reenen, J., Wolfe, T. (1994). Enterprise restructuring in the transition: An analytical survey of the case study evidence from Central and Eastern Europe. *European Bank for Reconstruction and Development Working Paper* No. 14.
9. Djankov, S. (1999). The restructuring of insider-dominated firms: A comparative analysis. *Economics of Transition* 7(2), 467-479.
10. Djankov, S., Murrel, P. (2002). Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey. *Journal of Economic Literature* 40(3), 739-792.
11. Erić, D., Stošić, I., Redžepagić, S. (2011). Restructuring of Public Enterprises as Source of Increasing Competitiveness in Serbia and South-Eastern Europe Region. In: *Economic Integration, Growth Prospects and Enlargement*. University of Rijeka, Faculty of Economics, Rijeka, pp. 608-623.
12. Filalotchev, I., Wright, M., Uhlenbruck, K., Tihanyi, L., Hoskisson, R.E. (2003). Governance, organizational capabilities, and restructuring in transition economies. *Journal of World Business* 38(4), 331-347.
13. Frydman, R., Gray, C., Hessel, M., Rapaczynski, A. (1999). When Does Privatization Work? The Impact of Private Ownership on Corporate Performance in the Transition Economies. *Quarterly Journal of Economics* 114(4), 1153-1191.
14. Gibbs, P.A. (1993). Determinants of corporate restructuring: The relative importance of corporate governance, takeover threat, and free cash flow. *Strategic Management Journal* 14(S1), 51-68.
15. Ministarstvo finansija Republike Srbije, Program mera za reformu javnog sektora, 2013.

16. Ministarstvo privrede Republike Srbije (2015), *Obrazloženje Odluke Vlade Republike Srbije o određivanju subjekata privatizacije od strateškog značaja*. Dostupno na <http://www.privreda.gov.rs/wp-content/uploads/2015/06/Obrazlozenje-17-strateskih-preduzeca.pdf> [16.12.2016.]
17. Odluka o određivanju subjekata privatizacije od strateškog značaja, Službeni glasnik RS, br. 47/2015
18. Pinto, B., van Wijnbergen, S. (1995). Ownership and Corporate Control in Poland: Why State Firms Defied the Odds. *CEPR Discussion Papers No. 1273*.
19. Perry, T., Shivdasani, A. (2005) Do boards affect performance? Evidence from corporate restructuring, *Journal of Business* 78(4): 1403-1432.
20. Pohl, G., Anderson, R.E., Claessens, S., Djankov, S. (1997). Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe. *World Bank Technical Paper No. 368*.
21. Stančić, P., Čupić, M., Dimitrijević, D. (2015). Finansijski efekti prestrukturiranja preduzeća u Kragujevcu. U: Maksimović, Lj. i Stanišić, N. (ur.) *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca*. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, pp. 469-484.
22. Stošić, I., Redžepagić, S., Brnjaš, Z. (2012). Privatization, restructuring and unemployment: the case of Serbia. In: *New challenges in changing labour markets*. Institute of Economic Sciences, Belgrade, pp. 355-372.
23. World Bank, GDP Deflator. Dostupno na: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.ZS?end=2015&locations=RS&start=1995&view=chart> [26.12.2016.]
24. Uredba o postupku i načinu prestrukturiranja subjekta privatizacije, Službeni glasnik RS, br. 52/2005, 96/2008, 98/2009, 44/2013 i 59/2013.
25. Zakon o privatizaciji, Službeni glasnik RS, br. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007, 123/2007 - dr. zakon, 30/2010 - dr. zakon, 93/2012 i 119/2012.
26. Zakona o privatizaciji, Službeni glasnik RS, br. 83/2014, 46/2015, 112/2015 i 20/2016
27. Zakon o svojojinskoj transformaciji, Službeni glasnik RS, br. 32/97.
28. Internet sajтови
29. Agencija za privatizaciju, www.priv.rs
30. Agencija za privredne registre, www.apr.gov.rs
31. Centralni registar hartija od vrednosti, www.crhov.rs

ANALIZA FINANSIJSKOG POLOŽAJA I RENTABILNOSTI PRIVREDNIH SUBJEKATA IZ ŠUMADIJE I POMORAVLJA

Vladimir Obradović* i Nemanja Karapavlović**

Apstrakt: Cilj istraživanja u radu jeste da se otkriju ključne tendencije u razvoju finansijskog položaja i rentabilnosti privrednih subjekata iz Šumadije i Pomoravlja. Analiza je sprovedena na uzorku od 80 privrednih društava različitih delatnosti, obuhvata period od kraja 2012. do kraja 2015. godine i zasniva se na podacima iz redovnih godišnjih finansijskih izveštaja. Utvrđeno je da su, tokom čitavog posmatanog perioda, pokazatelji likvidnosti i solventnosti većine posmatranih privrednih subjekata nepovoljni. Pored toga, značajan je broj privrednih subjekata koji imaju nepovoljan odnos dugoročnog kapitala i dugoročnih sredstava. Ali, većina posmatranih privrednih subjekata ostvaruje neto dobitak i neto ukupan dobitak, čime sebi stvara uslove za poboljšanje finansijskog položaja. Naznake tog poboljšanja uočavaju se u 2015. godini, u vidu blagog jačanja sopstvenog kapitala na nivou uzorka. Otkrivene su pozitivne promene u solventnosti, stepenu finansiranja dugoročne imovine sopstvenim kapitalom, visini neto obrtnog fonda i rentabilnosti i negativne promene u stepenu likvidnosti tokom posmatranog perioda. Ipak, utvrđeno je da ove promene nisu statistički značajne, tako da se ne može tvrditi da je, tokom posmatranog perioda, došlo do poboljšanja, ali ni do pogoršanja, finansijskog položaja i rentabilnosti čitave privrede Šumadije i Pomoravlja.

Ključne reči: finansijska struktura, likvidnost, solventnost, neto obrtni fond, rentabilnost

Uvod

Ako se pođe od konstatacije da je opšti cilj jednog preduzeća da kreira vrednost za svoje vlasnike i da, pri tome, održava zdrav finansijski položaj (Anthony, Hawkins & Merchant, 2007), jasno je zašto stalno praćenje rentabilnosti (profitabilnosti), kao ključnog indikatora sposobnosti preduzeća da kreira vrednost, i finansijskog položaja ima veliki značaj. Brojni interesenti su zainteresovani za uvid u stanje i kretanje finansijskog položaja i rentabilnosti preduzeća, jer na osnovu toga donose svoje ekonomske odluke.

Za praćenje, tj. analiziranje, finansijskog položaja i rentabilnosti, od ključnog značaja, naročito u slučaju eksternih interesenata (među kojima se, po svom značaju, ističu investitori i kreditori), jesu finansijski izveštaji. Oni su adekvatna osnova za analizu finansijskog položaja i rentabilnosti preduzeća zbog svoje kompletnosti, u smislu kvantitativnih i kvalitativnih informacija koje pružaju (Kothari & Barone, 2006). Mada se ciljevi analize finansijskih izveštaja razlikuju u zavisnosti od perspektive korisnika finansijskih izveštaja (Fraser & Ormiston, 2004), nesporno je da ispitivanje finansijskog položaja i merenje rentabilnosti predstavljaju dva opšta cilja (Ranković, 1999). S obzirom na to da ne postoje opšteprihvaćeni standardi za ocenu finansijskog položaja i rentabilnosti, analiza finansijskih izveštaja jednog ili više preduzeća dobija svoj puni smisao samo ukoliko ima dinamički karakter, tj. ako obuhvata više uzastopnih izveštajnih perioda (poslovnih godina), čime se otkrivaju tendencije u kretanju finansijskog položaja i rentabilnosti.

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

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

Cilj analize u ovom radu jeste da se otkriju tendencije u kretanju finansijskog položaja i rentabilnosti preduzeća u području Šumadije i Pomoravlja. Analiza je sprovedena na uzorku koji čine preduzeća različite veličine, delatnosti i pravne forme sa sedištem u pomenutom području, a zasniva se na redovnim godišnjim finansijskim izveštajima. Zaključci u vezi sa tendencijama u kretanju finansijskog položaja izvešće se na bazi analize likvidnosti, sigurnosti, finansiranja stalne imovine i neto obrtnog fonda, dok će se tendencije u kretanju rentabilnosti uočiti na bazi pokazatelja kojima se meri rentabilnost ukupnog i sopstvenog kapitala. U nastavku će najpre biti prezentovani podaci o uzorku i periodu posmatranja. Nakon ukazivanja na ograničenja analize koja su u vezi sa kvalitetom raspoloživih ulaznih podataka (podataka u finansijskim izveštajima), ukazaće se na rezultate primene konkretnih instrumenata analize.

Podaci o uzorku

Analiza kretanja finansijskog položaja i rentabilnosti izvršena je na uzorku od 80 aktivnih preduzeća sa sedištem u području Šumadije i Pomoravlja. Preduzeća kod kojih nije ispunjen going-concern princip, tj. preduzeća u procesu likvidacije ili stečaja, nisu uključena u uzorak. U analizu nisu uključene ni finansijske institucije, zbog značajne različitosti zvaničnih obrazaca finansijskih izveštaja koji za njih važe u odnosu na obrasce koji važe za nefinansijske privredne subjekte, što otežava upoređenje. Struktura uzorka prezentovana je u Tabeli 1.

Tabela 1 Struktura uzorka

<i>Grad / opština</i>	Broj	Procenat
Kragujevac	34	42,50
Arandjelovac	9	11,25
Topola	3	3,75
Knić	2	2,50
Lapovo	2	2,50
Batočina	1	1,25
Rača	1	1,25
Svega Šumadijski okrug	52	65,00
Jagodina	11	13,75
Paraćin	7	8,75
Svilajnac	6	7,50
Ćuprija	3	3,75
Rekovac	1	1,25
Svega Pomoravski okrug	28	35,00
<i>Veličina*</i>		
mikro	7	8,75
malo	44	55,00
srednje	22	27,50
veliko	7	8,75
<i>Pravna forma</i>		
društvo sa ograničenom odgovornošću	57	71,25
akcionarsko društvo	10	12,50
javno preduzeće	13	16,25
<i>Osnovna delatnost</i>		
proizvodnja	39	48,75
trgovina	21	26,25
usluge	20	25,00

* klasifikacija prema Zakonu o računovodstvu (2013), na bazi podataka za 2015.

Izvor: Autori

Osnova za analizu su redovni pojedinačni finansijski izveštaji (bilans stanja, bilans uspeha i izveštaj o ostalom rezultatu) preduzeća iz uzorka za 2014. i 2015. godinu, koji su raspoloživi na zvaničnom internet sajtu Agencije za privredne registre Republike Srbije (www.apr.gov.rs). Podaci o stanju pozicija sredstava i izvora sredstava na kraju 2012. i 2013. godine preuzeti su iz bilansa stanja na kraju 2014. godine, gde su prezentovani kao komparativni podaci, dok su podaci o pozicijama uspeha u 2013. godini preuzeti iz bilansa uspeha i izveštaja o ostalom rezultatu za 2014. godinu.

Na kraju 2012, bilansna vrednost sredstava preduzeća koja čine uzorak iznosila je 224,6 milijardi dinara. Do kraja 2013, ona je porasla na 231,3 milijarde dinara, ali zatim blago opada, tako da je na kraju 2014. na nivou od 215,5 milijardi dinara, a na kraju 2015. na nivou od 209,8 milijardi dinara. Prihodi od prodaje svih preduzeća u uzorku su u 2013. bili 233,6 milijardi dinara, u 2014. 219,4 milijarde dinara, a u 2015, 209,4 milijarde dinara. Kretanje ukupnih sredstava i ukupnih prihoda ukazuje na blagi pad poslovne aktivnosti preduzeća koja čine uzorak u 2014. i 2015. Ipak, prosečan broj zaposlenih tokom godine preduzeća obuhvaćenih uzorkom porastao je sa 14.069 u 2014, na 14.263 u 2015.

Upotrebljivost podataka za analizu

Kvalitet svake analize uslovljen je kvalitetom ulaznih podataka, a to su u našoj analizi podaci iz finansijskih izveštaja. Upotrebljivost podataka iz finansijskih izveštaja može da bude ugrožena neadekvatnim postupcima priznavanja i merenja (procenjivanja) pozicija finansijskih izveštaja (sredstava, obaveza, sopstvenog kapitala, prihoda i rashoda), čime se otežava ili čak onemogućava izvođenje ispravnih zaključaka o finansijskom položaju i rentabilnosti (Ranković, 1999). Da bi finansijski izveštaji bili kvalitetni i, samim tim, upotrebljivi za analizu, neophodno je da preduzeća koja su predmet analize prilikom priznavanja i merenja njihovih pozicija striktno poštuju kvalitetne standarde finansijskog izveštavanja. Dakle, adekvatno priznavanje i merenje, kao pretpostavka kvalitetne analize finansijskog položaja i rentabilnosti, počiva na ispunjenju dvaju uslova: (1) usvajanja kvalitetnih standarda finansijskog izveštavanja i (2) striktno primene tih standarda. Iz tog razloga, ispitivanje upotrebljivosti podataka za analizu treba zasnivati na ispitivanju (a) kvaliteta standarda koje preduzeća koriste kada sastavljaju finansijske izveštaje i (b) stepena u kojem preduzeća te standarde zaista poštuju.

Analiza napomena uz finansijske izveštaje pokazuje da je, od 160 setova finansijskih izveštaja koji su predmet analize (finansijski izveštaji 80 preduzeća za 2 godine), za sastavljanje 103 seta (57,22%) korišćena puna verzija Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja (IFRS), za sastavljanje 52 seta (28,89%) Međunarodni standard finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete, kao skraćena verzija IFRS, a u 5 slučajeva (2,78%) osnova za sastavljanje finansijskih izveštaja nije jasno istaknuta (obelodanjena). Ako se ima u vidu da se IFRS, u punoj i skraćenoj verziji, širom sveta doživljavaju kao kvalitetna osnova finansijskog izveštavanja, jasno je da analizirana preduzeća imaju dobre predispozicije da sastave kvalitetne i za analizu upotrebljive finansijske izveštaje.

Od 80 posmatranih preduzeća, 12 je promenilo osnovu finansijskog izveštavanja u 2015. godini, pri čemu je 7 preduzeća prešlo sa Međunarodnog standarda za male i srednje entitete na punu verziju IFRS, dok je 5 preduzeća učinilo suprotno. Promene osnove finansijskog izveštavanja nisu iznenađujuće ako se ima u vidu da je izbor osnove finansijskog izveštavanja, prema aktuelnom Zakonu o računovodstvu iz 2013. godine, uslovljen faktorima promenljivog karaktera, a to su: veličina preduzeća, stepen njegove javne odgovornosti i vrsta finansijskih

izveštaja – pojedinačni ili konsolidovani (Obradović & Karapavlović, 2015). Bez obzira na to da li je opravdana ili ne, svaka promena osnove finansijskog izveštavanja ugrožava uporedivost finansijskih izveštaja, što je bitna pretpostavka dinamičke finansijske analize, kakva je upravo analiza u ovom radu, posebno ako se ima u vidu činjenica da puna i skraćena verzija IFRS nisu sasvim podudarne u pogledu smernica za procenjivanje pozicija finansijskih izveštaja. Između ostalog, razlike se javljaju u vezi sa procenjivanjem nematerijalnih ulaganja (uključujući goodwill), nekretnina, postrojenja i opreme i računovodstvenim tretmanom troškova razvoja i pozajmljivanja (Obradović, 2016). Prelazak sa pune na skraćenu verziju IFRS i obrnuto ugrožava uporedivost u vremenu, a primena različitih osnova finansijskog izveštavanja (pune i skraćene verzije IFRS) od strane različitih preduzeća uključenih u uzorak ugrožava prostornu uporedivost.

Predstava o tome u kojoj meri se preduzeća koja čine uzorak dosledno pridržavaju merodavne osnove finansijskog izveštavanja može se steći na bazi (a) uvida u prethodna empirijska istraživanja posvećena doslednosti preduzeća u primeni IFRS i (b) uvida u izveštaje eksternih revizora u vezi sa finansijskim izveštajima preduzeća koja čine uzorak.

Prethodna empirijska istraživanja pokazuju da preduzeća u Republici Srbiji nisu uvek dovoljno motivisana ili prinuđena da se dosledno pridržavaju IFRS. Analiza revizorskih izveštaja, izvršena u cilju ispitivanja upotrebljivosti finansijskih izveštaja za 2010, 2011. i 2012. godinu za analizu finansijskog položaja i rentabilnosti preduzeća iz Kragujevca, ukazuje na brojne propuste koje prave sastavljači finansijskih izveštaja kada procenjuju pozicije finansijskih izveštaja (Obradović i Karapavlović, 2014). Istraživanja posvećena obelodanjivanjima o povezanim stranama (Jakšić, 2010), segmentima (Obradović i Karapavlović, 2016) i biološkim sredstvima (Mijić, Spahić i Vuković, 2011) pokazuju da se preduzeća ne pridržavaju dosledno odredaba merodavnih standarda (IAS 24, IFRS 8, IAS 41, respektivno). Analiza praksi finansijskog izveštavanja o nekretninama, postrojenjima i opremi pokazala je da neka preduzeća, suprotno odredbama IFRS, ne obelodanjuju osnovu za merenje pomenutih pozicija i/ili metodu njihovog otpisivanja (Obradović i Karapavlović, 2014a), dok je analiza praksi finansijskog izveštavanja o zalihama pokazala da neka preduzeća ne obelodanjuju metodu njihovog obračuna (Obradović i Karapavlović, 2016a). Presentovani rezultati istraživanja ne govore direktno o kvalitetu finansijskih izveštaja koji su predmet analize u ovom radu. Istraživanja se uglavnom ne odnose na period koji je pokriven analizom, niti striktno na područje Šumadije i Pomoravlja, već na čitavu Republiku Srbiju, kao širi pojam, odnosno na grad Kragujevac, kao užu pojam. Većina istraživanja tangira pitanja obelodanjivanja u napomenama uz finansijske izveštaje, a ne pitanja priznavanja i merenja pozicija finansijskih izveštaja kao pitanja od ključnog značaja za prikazani finansijski položaj i uspešnost. Ipak, navedeni rezultati istraživanja nisu bez značaja, jer ukazuju na ambijent u kojem se odvija finansijsko izveštavanje u Republici Srbiji i, time, na moguće probleme u vezi sa kvalitetom finansijskih izveštaja preduzeća iz uzorka. Naime, istraživanja otkrivaju da sastavljači finansijskih izveštaja ne posvećuju uvek punu pažnju odredbama važećih standarda, a da eksterni revizori ne reaguju uvek na odstupanja od standarda.

Konkretan i neposredan utisak o kvalitetu ulaznih podataka za analizu može se steći uvidom u izveštaje nezavisnih revizora, jer oni sadrže mišljenje o usaglašenosti finansijskih izveštaja sa merodavnom osnovom finansijskog izveštavanja, tj. sa IFRS u punoj ili skraćenoj verziji. Od 160 setova finansijskih izveštaja koji su predmet analize, 102 (64%) je podvrgnuto reviziji, a 58 (36%) nije, jer preduzeća ne ispunjavaju minimalne uslove predviđene Zakonom o reviziji iz 2013. godine. Struktura mišljenja revizora prikazana je u Tabeli 2.

Tabela 2 Struktura mišljenja revizora

Vrsta mišljenja revizora	2014.		2015.	
	broj	%	broj	%
pozitivno mišljenje	17	21,25	22	27,50
pozitivno mišljenje sa skretanjem pažnje	12	15,00	8	10,00
mišljenje sa rezervom	9	11,25	10	12,50
mišljenje sa rezervom i sa skretanjem pažnje	10	12,50	10	12,50
uzdržavanje od mišljenja	2	2,50	1	1,25
negativno mišljenje	0	0,00	0	0,00
revizija nije izvršena	29	36,25	29	36,25
Ukupno	80		80	

Izvor: Autori

U revizorskim izveštajima, pored opšteg stava, iznete su brojne konkretne napomene. Jednu grupu napomena revizora čine one koje se odnose na raspoloživost revizijskih dokaza. Među takvim napomenama najčešće su one koje ukazuju na nedovoljnu pouzdanost prikazanih iznosa potraživanja i obaveza, zbog toga što ih drugi učesnici u transakcijama (kupci odnosno dobavljači i kreditori) nisu potvrdili. U nekim slučajevima, revizori ukazuju na to da nisu imali dovoljno podataka da bi zaključili da li je procena nenaplativih potraživanja adekvatna, a nije uvek bilo dovoljno dokaza ni o vlasništvu nad sredstvima koja su priznata u bilansu stanja, formiranim rezervisanjima za naknade zaposlenima i obračunu zaliha. Ove i slične napomene revizora ne znače da su iznosi u finansijskim izveštajima pogrešni, ali ukazuju na to da te iznose treba prihvatiti sa rezervom. Drugu grupu napomena revizora čine one koje tangiraju finansijski položaj i uspešnost preduzeća i njegovo poslovanje uopšte. Tako, revizori dovode u pitanje dalju egzistenciju nekih preduzeća iz uzorka, polazeći pri tome od nesklada kratkoročnih obaveza i obrtnih sredstava, prezaduženosti ili činjenice da preduzeće posluje sa gubitkom. Ukazuje se i na probleme u vezi sa likvidnošću (kašnjenja u plaćanju ili blokada tekućeg računa), nepovoljan odnos dugoročnih sredstava i dugoročnog kapitala i nizak nivo sopstvenog kapitala. Takođe, u značajnom broju slučajeva, revizori ukazuju na to da su sredstva pod hipotekom ili da na drugi način služe kao garancija za izmirenje obaveza. Treću grupu napomena čine one koje direktno govore o nedostacima finansijskih izveštaja, tj. o propustima koji su, po mišljenju revizora, načinjeni prilikom njihovog sastavljanja. Relativno mali broj takvih napomena je u vezi sa obelodanjivanjima, dok se većina odnosi na probleme priznavanja i merenja (procenjivanja) pozicija bilansa stanja i bilansa uspeha. Najučestaliji i najznačajniji propusti nastali prilikom sastavljanja bilansa stanja i bilansa uspeha na koje su revizori ukazali u svojim izveštajima jesu: propuštanje da se priznaju rezervisanja (uglavnom rezervisanja za naknade zaposlenima) i druge obaveze iako postoji osnov za to ili njihovo nekorektno merenje; nepravilan obračun odloženih poreskih sredstava i obaveza i sa njima povezanih odloženih poreskih prihoda i rashoda ili neopravdan izostanak takvog obračuna; izostanak procene i otpisa nenaplativih potraživanja (uključujući nenaplativa potraživanja po osnovu datih avansa), kao i finansijskih plasmana koji se ne mogu povratiti, ili njihov neadekvatan otpis; propuštanje da se ispita obezvređenje nekretnina, postrojenja i opreme; izostanak blagovremene procene vrednosti fiksnih sredstava iako je odabran model revalorizacije (u slučaju nekretnina, postrojenja i opreme) odnosno model fer vrednosti (u slučaju investicionih nekretnina); priznavanje sredstava kojima preduzeće ne raspolaže; neadekvatno razvrstavanje obaveza u dugoročne i

kratkoročne; nejednakost osnovnog kapitala u finansijskim izveštajima sa osnovnim kapitalom upisanim u registar.

Na osnovu prethodnog, može se konstatovati da postoji značajan prostor za unapređenje kvaliteta finansijskog izveštavanja preduzeća u Šumadiji i Pomoravlju. Finansijski izveštaji preduzeća koja čine uzorak, posmatrani u celini, ne predstavljaju potpuno pouzdanu osnovu za analizu i ocenu finansijskog položaja i rentabilnosti privrede Šumadije i Pomoravlja. Nedostatak potpunog poverenja u ulazne podatke predstavlja najvažnije ograničenje analize koja sledi.

Pored adekvatnog priznavanja i merenja pozicija finansijskih izveštaja, pretpostavka kvalitetne analize je adekvatno prikazivanje tih pozicija, pri čemu je najvažnije da veličine neophodne za analizu budu jasno istaknute. U zvaničnim obrascima finansijskih izveštaja, koje slede posmatrana preduzeća, uglavnom su jasno istaknuti potrebni podaci. Obrazac bilansa stanja je koncipiran na bazi principa rastuće likvidnosti (aktiva) i rastuće dospelosti (pasiva), mada se ne može reći da su ovi principi dosledno ispoštovani. Za analizu je, takođe, od velikog značaja da se ukupna sredstva i ukupne obaveze podvoje na dugoročne i kratkoročne komponente, što važeći obrazac bilansa stanja ne obezbeđuje u potpunosti. Naime, pored stalnih, tj. dugoročnih, i obrtnih, tj. kratkoročnih, sredstava, na strani aktive prikazuju se pozicije neuplaćenog upisanog kapitala i odloženih poreskih sredstava, koje nisu jasno označene niti kao kratkoročne niti kao dugoročne, niti su dublje raščlanjene prema ročnosti. U pasivi, pored sopstvenog kapitala i dugoročnih i kratkoročnih obaveza, prikazuju se odložene poreske obaveze, koje nisu jasno označene niti kao kratkoročne niti kao dugoročne, niti su dublje raščlanjene prema ročnosti. S obzirom na prethodno istaknute odlike zvaničnog bilansa stanja, s jedne strane, i potreba analize, s druge strane, neophodno je da se ulazni podaci koriguju. Pošto neuplaćeni upisani kapital (koji se, inače, javlja u malom broju preduzeća iz uzorka, i to u relativno niskim iznosima) predstavlja korekturu sopstvenog kapitala, on će u analizi koja sledi biti oduzet od sopstvenog kapitala. Međunarodni računovodstveni standard 1: Prikazivanje finansijskih izveštaja (paragraf 56) zabranjuje da se odložena poreska sredstva prikažu kao kratkoročna sredstva, a odložene poreske obaveze kao kratkoročne obaveze. Međunarodni standard finansijskog izveštavanja za male i srednje entitete (paragraf 4.2) je eksplicitniji, jer zahteva da se odložena poreska sredstva i obaveze prikažu kao deo dugoročnih sredstava odnosno obaveza. Stoga će u analizi koja sledi odložena poreska sredstva biti uključena u sastav dugoročnih (stalnih) sredstava, a odložene poreske obaveze u sastav dugoročnih obaveza.

Analiza razvoja finansijskog položaja

Analiza razvoja finansijskog položaja zasniva se na podacima koji su prezentovani u bilansima stanja preduzeća koja čine uzorak, na dan 31.12. svake od četiri posmatrane godine (2012, 2013, 2014. i 2015). Kao osnova za otkrivanje tendencija u razvoju finansijskog položaja poslužiće kretanja pokazatelja likvidnosti, solventnosti i finansiranja stalne (dugoročne) imovine, kao i kretanje neto obrtnog fonda, i to na dva nivoa: (1) nivou pojedinačnih preduzeća koja čine uzorak i (2) nivou uzorka u celini.

Analiza razvoja likvidnosti

Ključni pokazatelji kojima se, na osnovu podataka iz bilansa stanja, meri likvidnost, kao sposobnost preduzeća da zadovolji svoje potrebe za gotovinom čim one nastanu (Schoenebeck, 2007), tj. kao njegova sposobnost da bezuslovno ispunji dospele obaveze (Ranković, 1999), jesu: (a) racio opšte likvidnosti i (b) racio reducirane likvidnosti.

Racio opšte likvidnosti se izražava odnosom

$$\frac{\text{obrotna sredstva}}{\text{kratkoročne obaveze}}$$

i pokazuje sa koliko dinara obrtnih sredstava je pokriven svaki dinar kratkoročnih obaveza. On pokazuje da li na dan bilansa stanja, tj. na kraju poslovne godine, preduzeće raspolaže sredstvima u obliku gotovine i sredstvima koja će se konvertovati u gotovinu tokom naredne poslovne godine dovoljnim za pokriće obaveza koje dospevaju u toku istog perioda (Robinson, Munter & Grant, 2004). U literaturi i, naročito, bankarskoj praksi se može sresti stav da racio treba da bude najmanje 2, ali takav stav nije naišao na opšte prihvatanje. Ipak, postoji saglasnost da racio manji od 1 označava nezadovoljavajuću likvidnost, pri čemu je posebno važno da se prati kretanje ovog pokazatelja u nizu godina (Ranković, 1999). Kretanje racija opšte likvidnosti analiziranih preduzeća tokom posmatranog perioda prikazano je u Tabeli 3.

Tabela 3 Kretanje racija opšte likvidnosti

	2012.	2013.	2014.	2015.
ukupna obrtna sredstva (u milionima dinara)	68.235	68.316	60.186	59.587
ukupne kratkoročne obaveze (u milionima dinara)	116.513	127.660	116.733	114.058
racio opšte likvidnosti na nivou uzorka	0,59	0,54	0,52	0,52
broj preduzeća sa raciom iznad 2	19	16	17	14
broj preduzeća sa raciom između 1 i 2	28	29	29	35
broj preduzeća sa raciom ispod 1	33	35	34	31

Izvor: Autori

Racio opšte likvidnosti uzorka u celini, utvrđen kao količnik ukupnih obrtnih sredstava posmatranih preduzeća i njihovih ukupnih kratkoročnih obaveza, blago opada u posmatranom periodu. Na kraju 2015. godine svaki dinar kratkoročnih obaveza pokriven je sa samo 0,52 dinara obrtnih sredstava, što govori da je deo kratkoročnog kapitala uložen u dugoročna sredstva. Kod 38 preduzeća ovaj racio je veći na kraju 2015. godine nego na kraju 2012. godine, dok je kod 42 preduzeća suprotno. Rezultati jednofaktorske analize varijanse ponovljenih merenja (Vilks lambda = 0,970; p = 0,501), kao parametarskog testa, i Fridmanovog testa ($\chi^2(3, n = 80) = 3,263, p = 0,353$), kao njegove neparametarske alternative, pokazuju da promene racija opšte likvidnosti tokom posmatranog perioda nisu statistički značajne.

Racio reducirane likvidnosti je rigorozniji test likvidnosti od racija opšte likvidnosti i predstavlja njegovu modifikovanu verziju nastalu izuzimanjem iz brojioca obrtnih sredstava sa najmanjim stepenom likvidnosti (tj. najdužim vremenom potrebnim za pretvaranje u novčani oblik), kao što su zalihe i unapred plaćeni rashodi (Robinson, Munter & Grant, 2004). Izražava se odnosom:

$$\frac{\text{kratkoročna potraživanja} + \text{kratkoročni plasmani} + \text{gotovina}}{\text{kratkoročne obaveze}}$$

i pokazuje sa koliko dinara relativno likvidnih sredstava je pokriven svaki dinar kratkoročnih obaveza. Postoji načelni stav da se stanje likvidnosti preduzeća može smatrati zadovoljavajućim ako je racio reducirane likvidnosti jednak jedinici. Ipak, racio veći od jedan ne mora da označava da je preduzeće likvidno, kao što ni racio manji od jedan ne mora da označava da je preduzeće nelikvidno (Ranković, 1999). Za potrebe utvrđivanja racija reducirane likvidnosti u našoj analizi,

iz sastava obrtnih sredstava isključene su pozicije zaliha i aktivnih vremenskih razgraničenja (AVR). U Tabeli 4 prikazano je kretanje racija reducirane likvidnosti analiziranih preduzeća u posmatranom periodu.

Tabela 4 Kretanje racija reducirane likvidnosti

	2012.	2013.	2014.	2015.
ukupna obrtna sredstva bez zaliha i AVR (u milionima dinara)	40.938	37.410	31.828	29.579
ukupne kratkoročne obaveze (u milionima dinara)	116.513	127.660	116.733	114.058
racio reducirane likvidnosti na nivou uzorka	0,35	0,29	0,27	0,26
broj preduzeća sa raciom iznad 1	24	19	22	24
broj preduzeća sa raciom između 0,5 i 1	24	24	24	26
broj preduzeća sa raciom ispod 0,5	32	37	34	30

Izvor: Autori

Racio reducirane likvidnosti uzorka u celini, utvrđen kao količnik obrtnih sredstava bez zaliha i AVR svih posmatranih preduzeća i njihovih ukupnih kratkoročnih obaveza, nizak je i opada tokom posmatranog perioda. U svakoj godini, racio na nivou uzorka je daleko ispod 1, pri čemu najmanje 70% preduzeća ima racio ispod 1. Kod 43 preduzeća ovaj racio je niži na kraju 2015. godine u odnosu na kraj 2012. godine, dok je kod preostalih 37 preduzeća porastao u istom intervalu. Pozitivno je to što je tokom poslednje dve posmatrane godine porastao broj preduzeća sa raciom iznad 1. Rezultati jednofaktorske analize varijanse ponovljenih merenja (Vilks lambda = 0,935; p = 0,157) i Fridmanovog testa ($\chi^2(3, n = 80) = 2,820$; p = 0,420) pokazuju da promene racija reducirane likvidnosti tokom posmatranog perioda nisu statistički značajne.

Predstavu o likvidnosti preduzeća koja čine uzorak u posmatranom periodu upotpunjuju podaci o postupcima prinudne naplate pokrenutim nad njima, koji su prikazani u Tabeli 5. Za razliku od pokazatelja likvidnosti, koji samo nagoveštavaju probleme sa likvidnošću, pomenuti podaci, koji se publikuju na sajtu Narodne banke Srbije (www.nbs.rs), govore o problemima sa likvidnošću sa kojima se preduzeća zaista suočavaju. Duže prosečno trajanje blokade računa u 2015. i (okrnjenoj) 2016. godini nego u 2014. godini, uz relativno konstantan broj preduzeća sa računom u blokadi, pokazuje da se stvarna likvidnost pogoršava.

Tabela 5 Postupci prinudne naplate

	2014.	2015.	2016. (zaključno sa oktobrom)
broj preduzeća kojima je tokom godine bio blokiran tekući račun	14 (17,50%)	12 (15,00%)	13 (16,25%)
prosečno trajanje blokade računa na nivou uzorka (u danima)	12	23	19

Izvor: Autori

Analiza razvoja solventnosti

Analiza solventnosti ili sigurnosti preduzeća, kao njegove dugoročne vitalnosti (Wild, Subramanyam & Halsey, 2007), u smislu mogućnosti da prebrodi eventualnu ekonomsku krizu, a da ne ugrozi sigurnost poverilaca i njihovo poverenje u preduzeće (Ranković, 1999), razlikuje se od analize likvidnosti po vremenskom horizontu. Dok analiza likvidnosti tangira sposobnost preduzeća da izmiri obaveze u kratkom roku, dotle analiza solventnosti tangira mogućnost izmirenja obaveza na dugi rok.

Ključni pokazatelj solventnosti, ratio solventnosti, izražava se sledećim odnosom:

$$\frac{\text{sopstveni kapital}}{\text{pozajmljeni kapital}}$$

Upotreba ovog pokazatelja zasniva se na značaju sopstvenog kapitala za sigurnost preduzeća. U literaturi se može sresti stav da ratio manji od 1 pokazuje nedovoljnu sigurnost, dok ratio iznad 1 označava sigurnost iznad normale. Ipak, ovaj stav treba prihvatiti sa rezervom, jer je normala individualno uslovljena, u smislu da preduzeća izložena većem riziku treba da imaju veće učešće sopstvenog kapitala (Ranković, 1999). U Tabeli 6 prikazan je broj preduzeća u uzorku koja su bila u stanju prezaduženosti na kraju svake posmatrane godine. Reč je o stanju u kojem imovina nije dovoljna da pokrije dugove. Takvo stanje govori da je egzistencija preduzeća dovedena u pitanje, jer su interesi poverilaca ugroženi i postoji osnov za pokretanje stečajnog postupka. Ipak, prezaduženost ne označava konačan krah preduzeća, jer je nju moguće prevazići, što potvrđuju slučajevi dvaju preduzeća iz uzorka koja su na kraju 2014. odnosno na kraju 2012. i 2013. godine bila prezadužena, ali su to stanje prevazišla. Šest posmatranih preduzeća (7,5%) je prezaduženo na kraju svake posmatrane godine, pri čemu se kod četiri preduzeća prezaduženost pogoršala tokom posmatranog perioda i jasno je da su ona ozbiljni kandidati za stečaj. Tri preduzeća su postala prezadužena tokom 2015. godine, što je činjenica koja posebno zabrinjava.

Tabela 6 Kretanje prezaduženosti

	2012.	2013.	2014.	2015.
broj prezaduženih preduzeća u uzorku	9	7	7	9
učešće u uzorku	8,75%	8,75%	8,75%	11,25%

Izvor: Autori

Ratio solventnosti uzorka u celini, kao što pokazuje Tabela 7, veoma je nizak tokom čitavog posmatranog perioda, pri čemu većina preduzeća ima ratio ispod 1. Ipak, u poslednjoj posmatranoj godini, usled porasta sopstvenog i smanjenja pozajmljenog kapitala, ovaj ratio raste, a porastao je i broj preduzeća sa raciom iznad 1. Kod 39 preduzeća zabeležen je pad racija solventnosti tokom posmatranog perioda, dok je kod 41 preduzeća ovaj pokazatelj porastao. Rezultati jednofaktorske analize varijanse ponovljenih merenja (Wilks lambda = 0,975; p = 0,585) i Fridmanovog testa ($\chi^2(3, n = 80) = 2,655$; p = 0,448) pokazuju da promene racija solventnosti tokom posmatranog perioda nisu statistički značajne.

Korisnu dopunu prethodne analize predstavlja analiza strukture dugoročnog kapitala, koja se zasniva na sagledavanju učešća sopstvenog i dugoročnog pozajmljenog kapitala u ukupnom dugoročnom kapitalu (kao zbiru sopstvenog i dugoročnog pozajmljenog kapitala). Ta analiza otkriva da pozajmljeni kapital značajno učestvuje u ukupnom dugoročnom kapitalu, ali i da raste učešće sopstvenog kapitala. Naime, na kraju 2012. godine, učešće sopstvenog kapitala bilo

je 41,36%, na kraju 2013. godine 42,26%, na kraju 2014. godine 43,54%, da bi do kraja 2015. godine poraslo na 53,31%. Kod 43 preduzeća učešće sopstvenog kapitala je poraslo između kraja 2012. i kraja 2015. godine, kod 29 preduzeća to učešće je opalo, dok je kod 8 preduzeća ostalo nepromenjeno (reč je o preduzećima koja ni na početku ni na kraju analiziranog perioda nisu koristila dugoročni pozajmljeni kapital niti su imala dugoročna rezervisanja). Prema rezultatima jednofaktorske analize varijanse ponovljenih merenja (Wilks lambda = 0,956; p = 0,322) i Fridmanovog testa ($\chi^2(3, n = 80) = 4,739$; p = 0,192), promene učešća sopstvenog kapitala u ukupnom dugoročnom kapitalu tokom posmatranog perioda nisu statistički značajne.

Tabela 7 Kretanje racija solventnosti

	2012.	2013.	2014.	2015.
ukupan sopstveni kapital (u milionima din.)	44.718	43.814	43.016	51.037
ukupan pozajmljeni kapital (u milionima din.)	179.902	187.518	172.524	158.755
racio solventnosti na nivou uzorka	0,25	0,23	0,25	0,32
broj preduzeća sa raciom iznad 1	28	29	29	34
broj preduzeća sa raciom između 0,5 i 1	39	32	35	31
broj preduzeća sa raciom ispod 0,5	13	19	16	15

Izvor: Autori

Analiza razvoja finansiranja stalne imovine

Analiza finansiranja stalne (dugoročne) imovine treba da otkrije u kojoj meri je ona finansirana (a) sopstvenim kapitalom i (b) ukupnim dugoročnim kapitalom. Stoga, kao osnova analize finansiranja stalne imovine služe sledeći pokazatelji: (a) racio finansiranja stalne imovine sopstvenim kapitalom i (b) racio finansiranja stalne imovine dugoročnim kapitalom.

Prvi racio izražava se sledećim odnosom:

$$\frac{\text{sopstveni kapital}}{\text{stalna imovina}} .$$

Drugi racio izražava se sledećim odnosom:

$$\frac{\text{dugoročni kapital}}{\text{stalna imovina}} .$$

Racio finansiranja stalne imovine sopstvenim kapitalom uzorka u celini bio je na veoma niskom nivou tokom čitavog posmatranog perioda (Tabela 8). Ukupna stalna imovina preduzeća koja čine uzorak, nakon blagog rasta u 2013. godini, opada u 2014. i 2015. godini, što potvrđuje raniji utisak o smanjenoj poslovnoj aktivnosti posmatranih preduzeća. Sopstveni kapital blago opada u 2013. i 2014. godini, ali u 2015. godini osetno raste. Krajnji efekat kretanja stalne imovine i sopstvenog kapitala je osetniji rast racija finansiranja stalne imovine u 2015. godini, mada je on i dalje nizak. Tokom posmatranog perioda, racio je porastao kod 39 preduzeća, a opao kod 41 preduzeća. Rezultati jednofaktorske analize varijanse ponovljenih merenja (Wilks lambda = 0,965; p = 0,425) i Fridmanovog testa ($\chi^2(3, n = 80) = 2,121$; p = 0,548) pokazuju da promene u nivou finansiranja stalne imovine sopstvenim kapitalom tokom posmatranog perioda nisu statistički značajne.

Tabela 8 Kretanje racija finansiranja stalne imovine sopstvenim kapitalom

	2012.	2013.	2014.	2015.
ukupan sopstveni kapital (u milionima din.)	44.718	43.814	43.016	51.037
ukupna stalna imovina (u milionima din.)	156.385	163.016	155.353	150.205
racio finansiranja stalne imovine sopstvenim kapitalom na nivou uzorka	0,29	0,27	0,28	0,34
broj preduzeća sa raciom iznad 1	30	27	27	32
broj preduzeća sa raciom između 0,5 i 1	20	30	28	25
broj preduzeća sa raciom ispod 0,5	30	23	25	23

Izvor: Autori

Tabela 9 pokazuje da racio finansiranja stalne imovine dugoročnim kapitalom opada u 2013. godini, a zatim ostaje nepromenjen do kraja posmatranog perioda. Tokom čitavog perioda, preko 30% bilansne vrednosti dugoročne imovine finansirano je kratkoročnim kapitalom, što govori o lošoj strukturi izvora finansiranja. Kod 44 preduzeća odnos dugoročnog kapitala i stalne imovine pogoršao se tokom posmatranog perioda, dok je u 36 slučajeva taj odnos poboljšao. Pozitivno je to što u 2014. i 2015. godini raste broj preduzeća koja celokupnu stalnu imovinu pokrivaju dugoročnim kapitalom. Jednofaktorska analize varijanse ponovljenih merenja (Wilks lambda = 0,965; p = 0,426) i Fridmanov test ($\chi^2(3, n = 80) = 3,360$; p = 0,339) otkrivaju da promene racija finansiranja stalne imovine dugoročnim kapitalom tokom posmatranog perioda nisu statistički značajne.

Tabela 9 Kretanje racija finansiranja stalne imovine dugoročnim kapitalom

	2012.	2013.	2014.	2015.
ukupan dugoročni kapital (u milionima din.)	108.107	103.672	98.806	95.734
ukupna stalna imovina (u milionima din.)	156.385	163.016	155.353	150.205
racio finansiranja stalne imovine dugoročnim kapitalom na nivou uzorka	0,69	0,64	0,64	0,64
broj preduzeća sa raciom iznad 1	47	45	46	49
broj preduzeća sa raciom između 0,5 i 1	19	25	19	19
broj preduzeća sa raciom ispod 0,5	14	10	15	12

Izvor: Autori

Analiza razvoja neto obrtnog fonda

Neto obrtni fond predstavlja razliku dugoročnog kapitala i stalne (dugoročne) imovine i pokazuje deo dugoročnog kapitala koji služi za finansiranje obrtne imovine. Jednak je neto obrtnim sredstvima, kao razlici obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza, koja označavaju deo obrtnih sredstava finansiranih iz dugoročnih izvora.

Neto obrtni fond je blisko povezan sa raciom finansiranja stalne imovine dugoročnim kapitalom, jer se oba pokazatelja zasnivaju na istim veličinama. Na isti način, neto obrtna sredstva su povezana sa raciom opšte likvidnosti. U literaturi se može sresti stav da je racio opšte likvidnosti bolji pokazatelj sposobnosti izmirenja kratkoročnih obaveza od neto obrtnih sredstava (Gibson, 2009), koji se pravda time da je racio opšte likvidnosti odnos, dok su neto obrtna sredstva apsolutna razlika obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza, zbog čega postoji

mogućnost da dva preduzeća imaju ista neto obrtna sredstva, ali različit racio. Po istoj logici, racio finansiranja stalne imovine dugoročnim kapitalom ima prednost nad neto obrtnim fondom. Ipak, ne može se reći da su neto obrtni fond i neto obrtna sredstva bez značaja za finansijsku analizu, naročito dinamičku. Varijacije (promene) neto obrtnog fonda (a time i neto obrtnih sredstava) iz godine u godinu pomažu da se otkriju tendencije u razvoju finansijske strukture, rekonstruiše istorija finansiranja i donesu zaključci o kretanju solventnosti (Ranković, 1999).

Razvoj ukupnog neto obrtnog fonda (a samim tim i neto obrtnih sredstava) posmatranih preduzeća u periodu od kraja 2012. do kraja 2015. godine prikazan je u Tabeli 10. Tokom čitavog perioda, neto obrtni fond uzorka u celini je negativan, mada je broj preduzeća koja imaju neto obrtni fond u svakoj godini veći od broja onih koja ga nemaju. Na kraju 2013. godine neto obrtni fond je najniži. U naredne dve godine blago se smanjuje negativan raspon dugoročnog kapitala i stalne imovine, tj. iznos kratkoročnog kapitala uloženog u stalnu imovinu. U 2014. i 2015. godini je porastao broj preduzeća koja imaju neto obrtni fond. Od posmatranih preduzeća, 36 je na kraju 2015. godine imalo viši neto obrtni fond nego na kraju 2012. godine, dok je u 44 slučaja obrnuto.

Tabela 10 Kretanje neto obrtnog fonda (neto obrtnih sredstava)

	2012.	2013.	2014.	2015.
ukupan dugoročni kapital (u milionima dinara)	108.107	103.672	98.806	95.734
ukupna stalna imovina (u milionima dinara)	156.385	163.016	155.353	150.205
neto obrtni fond (neto obrtna sredstva) uzorka u celini (u milionima dinara)	-48.278	-59.344	-56.547	-54.471
broj preduzeća koja imaju neto obrtni fond (neto obrtna sredstva)	47	45	46	49
broj preduzeća koja nemaju neto obrtni fond (neto obrtna sredstva)	33	35	34	31

Izvor: proračun autora

Analiza razvoja rentabilnosti

Sušтина analize rentabilnosti (profitabilnosti) je u merenju prinosa na uložena sredstva, a najznačajniji pokazatelji rentabilnosti, koji će biti korišćeni u nastavku, su: (a) stopa prinosa na ukupna sredstva, tj. ukupan kapital (return on assets – ROA) i (b) stopa prinosa na sopstvena sredstva, tj. sopstveni kapital (return on equity – ROE). Analiza rentabilnosti sa aspekta ovih pokazatelja, poput analize finansijskog položaja, sprovedena je na nivou pojedinačnih preduzeća i na nivou uzorka u celini.

Stopa prinosa na ukupna sredstva

Stopa prinosa na ukupna sredstva utvrđuje se na sledeći način (Ivanišević, 2008):

$$\frac{\text{poslovni rezultat}}{\text{prosečna ukupna sredstva}} \times 100.$$

Ona pokazuje koliko dinara poslovnog rezultata je preduzeće ostvarilo na svakih 100 dinara sredstava angažovanih u toku godine. Kao aproksimacija prosečnih ukupnih sredstava

korišćenih u toku poslovne godine može da posluži aritmetička sredina ukupnih sredstava na početku godine (tj. na kraju prethodne godine) i ukupnih sredstava na kraju godine.

Stopa prinosa na ukupna sredstva može da se dekomponuje na sledeći način:

$$\frac{\text{poslovni rezultat}}{\text{prihodi od prodaje}} \times \frac{\text{prihodi od prodaje}}{\text{prosečna ukupna sredstva}} \times 100.$$

Iz toga sledi da stopu prinosa na ukupna sredstva određuju dva faktora, tj. dve analitičke determinante: (a) stopa poslovnog rezultata, kao odnos poslovnog rezultata i prihoda od prodaje, i (b) koeficijent obrta ukupnih sredstava, kao odnos prihoda od prodaje i prosečnih ukupnih sredstava.

Tabela 11 Kretanja poslovnog rezultata i stope prinosa na ukupna sredstva

	2013.	2014.	2015.
ukupan poslovni rezultat (u milionima dinara)	3.986	5.734	5.814
prosečna ukupna sredstva (u milionima dinara)	227.976	223.436	212.665
prihodi od prodaje (u milionima dinara)	233.659	219.468	209.444
stopa prinosa na ukupna sredstva na nivou uzorka	1,75%	2,57%	2,73%
stopa poslovnog rezultata na nivou uzorka	1,71%	2,61%	2,78%
koeficijent obrta ukupnih sredstava na nivou uzorka	1,02	0,98	0,98
broj preduzeća koja su ostvarila poslovni dobitak	57	53	57
broj preduzeća koja su ostvarila poslovni gubitak	23	27	23

Izvor: Autori

Zbir poslovnih rezultata preduzeća u uzorku pozitivan je u sve tri posmatrane godine i raste (Tabela 11). Rast ukupnog poslovnog rezultata i opadanje prosečno angažovanih sredstava dovode do porasta stope prinosa na ukupna sredstva. Porast stope prinosa na ukupna sredstva prevashodno je uslovljen povećanjem stope poslovnog rezultata, s obzirom na to da je koeficijent obrta ukupnih sredstava relativno konstantan. U svakoj od posmatranih godina, većina preduzeća je ostvarila poslovni dobitak, pri čemu 41 preduzeće ima višu stopu prinosa na ukupna sredstva u 2015. nego u 2013. godini, dok je kod 39 preduzeća obrnuto. Rezultati jednofaktorske analize varijanse ponovljenih merenja (Wilks lambda = 0,991; p = 0,783) i Fridmanovog testa ($\chi^2(2, n = 80) = 0,300$; p = 0,861) pokazuju da promene stope prinosa na ukupna sredstva u posmatranom periodu nisu statistički značajne.

Stopa prinosa na sopstveni kapital

Stopa prinosa na sopstveni kapital, tj. sopstvena sredstva, tradicionalno se utvrđuje se na sledeći način:

$$\frac{\text{neto rezultat}}{\text{prosečan sopstveni kapital}} \times 100.$$

Ona pokazuje koliko dinara neto rezultata (dobitka ili gubitka) je preduzeće ostvarilo na svakih 100 dinara sopstvenog kapitala korišćenog u toku godine. Kao aproksimacija prosečnog sopstvenog kapitala može da posluži aritmetička sredina sopstvenog kapitala na početku godine i sopstvenog kapitala na kraju godine.

Sa uvođenjem koncepta neto ukupnog rezultata, pojavila se mogućnost da se utvrdi još jedna stopa prinosa na sopstveni kapital, i to na sledeći način:

$$\frac{\text{neto ukupan rezultat}}{\text{prosečan sopstveni kapital}} \times 100.$$

Tabela 12 Kretanja neto rezultata i stope prinosa na sopstveni kapital

	2013.	2014.	2015.
neto rezultat uzorka (u milionima dinara)	-12.221	955	2.618
neto ukupan rezultat uzorka (u milionima dinara)	-12.680	-3.746	8.227
Pirsonov koeficijent korelacije neto rezultata i neto ukupnog rezultata	0,999**	0,747**	0,684**
prosečan sopstveni kapital (u milionima dinara)	44.266	43.415	47.026
broj preduzeća sa jednakim neto rezultatom i neto ukupnim rezultatom	68	64	63
stopa prinosa na sopstveni kapital na bazi neto rezultata na nivou uzorka	-27,61%	2,20%	5,57%
stopa prinosa na sopstveni kapital na bazi neto ukupnog rezultata na nivou uzorka	-28,65%	-8,63%	17,49%
broj preduzeća koja su ostvarila neto dobitak	63	60	60
broj preduzeća koja su ostvarila neto gubitak	17	20	19
broj preduzeća koja su ostvarila neto ukupan dobitak	63	57	60
broj preduzeća koja su ostvarila neto ukupan gubitak	17	23	19

** Korelacija je značajna na nivou od 0,01.

Tabela 12 pokazuje da je, u svakoj godini analiziranog perioda, većina preduzeća ostvarila pozitivan i neto rezultat i neto ukupan rezultat, pri čemu veliki (mada opadajući) broj preduzeća iskazuje neto ukupan rezultat jednak neto rezultatu, što znači da ta preduzeća nemaju nijednu komponentu neto ostalog ukupnog rezultata. Interesantno je da je jedno preduzeće u 2015. godini iskazalo i neto rezultat i neto ukupan rezultat jednak nuli. U 2013. godini ukupan neto gubitak preduzeća koja su ostvarila neto gubitak veći je od ukupnog neto dobitka preduzeća koja su ostvarila neto dobitak, zbog čega je stopa prinosa na sopstveni kapital na nivou uzorka negativna. U istoj godini, neto ukupan rezultat na nivou uzorka je skoro podudaran sa neto rezultatom na nivou uzorka, zbog čega se javlja mala razlika između stope prinosa na sopstveni kapital izračunate na osnovu neto ukupnog rezultata i stope prinosa na sopstveni kapital izračunate na osnovu neto rezultata. Korelaciona analiza otkriva skoro potpunu podudarnost neto rezultata i neto ukupnog rezultata u 2013. godini. Ipak, u 2014. i 2015. godini povećava se razlika između neto rezultata i neto ukupnog rezultata, o čemu svedoči opadajući koeficijent korelacije. Usled toga, dolazi do povećanja razlike između stope prinosa utvrđene na bazi neto ukupnog rezultata i stope prinosa utvrđene na bazi neto rezultata. U 2014. godini neto rezultat na nivou uzorka postaje pozitivan, dok neto ukupan rezultat na nivou uzorka ostaje negativan. U 2015. godini neto rezultat na nivou uzorka raste, a neto ukupan rezultat postaje pozitivan i znatno prevazilazi neto rezultat. U slučaju 36 preduzeća, stopa prinosa utvrđena na bazi neto rezultata veća je u 2015. nego u 2013. godini, dok je kod 35 preduzeća suprotno. Stopa prinosa utvrđena na bazi neto ukupnog rezultata je kod 37 preduzeća veća u 2015. nego u 2013. godini, dok je kod 34 preduzeća suprotno. Kod 9 preduzeća nije moguće utvrditi da li se poboljšala rentabilnost, jer ona u 2013. i/ili 2015. godini nemaju sopstveni kapital (tačnije, reč je o stanju prezaduženosti), pa nije moguće izračunati pomenute stope prinosa. Rezultati jednofaktorske

analize varijanse ponovljenih merenja (Vilks lambda = 0,971; p = 0,365) i Fridmanovog testa ($\chi^2(2, n = 70) = 0,343$; p = 0,842) pokazuju da promene stope prinosa na sopstveni kapital izračunate na bazi neto rezultata tokom posmatranog perioda nisu statistički značajne. Isti testovi (Vilks lambda = 0,956; p = 0,218; $\chi^2(2, n = 70) = 0,600$; p = 0,741) pokazuju da nisu statistički značajne ni promene stope prinosa na sopstveni kapital izračunate na bazi neto ukupnog rezultata.

Zaključak

Analiza sprovedena na uzorku od 80 preduzeća sa sedištem u Šumadiji i Pomoravlju otkrila je da postoje značajne varijacije u individualnom finansijskom položaju. Neka preduzeća iz uzorka imaju zdravu i poboljšavajuću finansijsku strukturu, ali neka druga preduzeća pokazuju simptome veoma ozbiljnih finansijskih oboljenja. Većina posmatranih preduzeća ostvaruje neto dobitak i neto ukupan dobitak, ali se ne može zanemariti broj preduzeća koja ostvaruju gubitke, naročito ako se uzme u obzir ukupna visina tih gubitaka.

Veoma niski pokazatelji likvidnosti dopunjeni podacima o postupcima prinudne naplate govore o problemima u izmirivanju dospelih obaveza nemalog broja posmatranih preduzeća. Analiza solventnosti dopunjena analizom strukture dugoročnog kapitala indicira da se preduzeća u Šumadiji i Pomoravlju generalno ne mogu smatrati dovoljno sigurnim, a time ni dovoljno atraktivnim sa aspekta poverilaca. Tek nešto više od polovine posmatranih preduzeća u celini finansira dugoročnu imovinu dugoročnim kapitalom, tj. ima pozitivan neto obrtni fond, a nešto više od trećine preduzeća pokriva dugoročnu imovinu sopstvenim kapitalom.

Statistička analiza pokazuje da se ne može tvrditi sa dovoljnim stepenom pouzdanosti da su se finansijski položaj i rentabilnost preduzeća u području Šumadije i Pomoravlju značajno promenili tokom posmatranog perioda. To znači da se negativne promene u stepenu likvidnosti i pozitivne promene u nivou solventnosti, finansiranja dugoročne imovine sopstvenim kapitalom i rentabilnosti (sa aspekata ukamaćenja ukupnog sopstvenog kapitala), koje su otkrivene u uzorku, ne mogu generalizovati sa dovoljnom pouzdanošću, tj. da se ne može dovoljno osnovano tvrditi da se odnose i na čitavu populaciju privrednih subjekata u Šumadiji i Pomoravlju.

Ispitivanje kvaliteta ulaznih podataka za analizu, koje je indirektnog karaktera, jer se zasniva na uvidu u izveštaje revizora, otkrilo je da postoji značajan prostor za unapređenje kvaliteta finansijskog izveštavanja privrednih subjekata u Šumadiji i Pomoravlju. Istovremeno, nedostatak potpunog poverenja u ulazne podatke je bitno ograničenje sprovedene analize.

Reference

1. Anthony, R.N., Hawkins, D.F. & Merchant, K.A (2007). *Accounting: Text & Cases*, Twelfth Edition. New York: McGraw Hill.
2. Fraser, L.M. & Ormiston, A. (2004). *Understanding Financial Statements*, Seventh Edition. New Jersey: Pearson Education International.
3. IFRS Foundation (2012). *International Accounting Standard 1: Presentation of Financial Statements*. <http://www.ifrs.org>.
4. Gibson, C.H. (2009). *Financial Reporting & Analysis: Using Financial Accounting Information*. Mason: South-Western Cengage Learning.
5. Ivanišević, M. (2008). *Poslovne finansije*. Prvo izdanje. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.

6. International Accounting Standards Board (2015). *International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs)*, IFRS Foundation.
7. International Accounting Standards Board (2016). *IAS 1: Presentation of Financial Statements*. IFRS Foundation.
8. Jakšić, D. (2010). Regulatorna i praksa obelodanjivanja povezanih strana u finansijskim izveštajima u Republici Srbiji, U: Čanak, J. (ur.), *Mogućnosti i ograničenja razvoja računovodstvene profesije u Srbiji*, XLI simpozijum Računovodstvo i poslovne finansije u savremenim uslovima poslovanja (str. 96-109). Zlatibor: Savez računovođa i revizora Srbije.
9. Kothari, J. & Barone, E. (2006). *Financial Accounting: An International Approach*. Harlow: Prentice Hall.
10. Mijić, K., Spahić, N. & Vuković, B. (2011). Regulatorna i praksa finansijskog izveštavanja o biološkim sredstvima u Republici Srbiji, *Ekonomika poljoprivrede*, 58(4), 647-659.
11. Obradović, V. (2016). *Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja – globalni jezik računovođa*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
12. Obradović, V. & Karapavlović, N. (2014). Analiza finansijskog položaja i rentabilnosti privrednih subjekata iz Kragujevca, U: Maksimović, Lj. & Stanišić, N. (ur.), *Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca* (str. 445-457). Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu – Ekonomski fakultet.
13. Obradović, V. & Karapavlović, N. (2014a). Finansijsko izveštavanje o nekretninama, postrojenjima i opremi u Srbiji, *Računovodstvo*, 58(11-12), 38-50.
14. Obradović, V. & Karapavlović, N. (2015). Standardi finansijskog izveštavanja u Evropskoj uniji i Srbiji – komparativna analiza, U: Jakšić, M., Stojanović Aleksić, V. & Mimović, P. (ur.), *Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji* (str. 415-425). Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu – Ekonomski fakultet.
15. Obradović, V. & Karapavlović, N. (2016). Eksterno izveštavanje po segmentima u Republici Srbiji, *Ekonomske teme*, 54(1), 155-176.
16. Obradović, V. & Karapavlović, N. (2016a). Finansijsko izveštavanje o zalihama u Republici Srbiji", *Računovodstvo*, 60(2), 47-65.
17. Ranković, J. (1999). *Upravljanje finansijama preduzeća*. Beograd: Ekonomski fakultet.
18. Robinson, T.R., Munter, P. & Grant, J. (2004). *Financial Statement Analysis: A Global Perspective*. New Jersey: Pearson Education.
19. Schoenebeck, K.P. (2007). *Understanding and Analyzing Financial Statements: A Project-Based Approach*. Fourth Edition. New Jersey: Prentice Hall.
20. Wild, J.J., Subramanyam, K.R. & Halsey, R.F. (2007). *Financial Statement Analysis*. Ninth Edition. New York: McGraw-Hill/Irwin.

ANALIZA FINANSIJSKOG POLOŽAJA I RENTABILNOSTI POSLOVANJA JAVNO KOMUNALNIH PREDUZEĆA IZ KRAGUJEVCA

Jasmina Bogićević* i Dragan Stojanović**

Apstrakt: Svrha istraživanja u ovom radu je da se pomoću instrumentarija finansijske analize ispita razvoj finansijskog položaja i rentabilnosti poslovanja javno komunalnih preduzeća sa sedištem u Kragujevcu. Za potrebe identifikovanja ključnih tendencija u razvoju finansijskog i prinosnog položaja ovih preduzeća u periodu od početka 2013. do kraja 2015. godine korišćeni su njihovi finansijski izveštaji koji su objavljeni na internet sajtu Agencije za privredne registre Republike Srbije. Na bazi publikovanih finansijsko-izveštajnih sadržaja identifikovani su pokazatelji likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti. Kako je kod najvećeg broja ovih lokalnih poslovnih aktera otkrivena opšta tendencija pogoršanja finansijskog i prinosnog položaja, neophodno je preduzeti odgovarajuće mere koje će dovesti do poboljšanja njihovih finansijskih performansi.

Ključne reči: likvidnost, solventnost, rentabilnost, finansijska analiza, finansijska ravnoteža

Uvod

Neosporno je da javno komunalna preduzeća, obavljajući širok spektar delatnosti od opšteg značaja, imaju ključnu ulogu u društveno-ekonomskom životu Kragujevca. Veliki broj ovih aktivnosti su od vitalnog značaja za društveno-ekonomski život lokalnih jedinica. Stoga je neophodno da se obezbedi kontinuitet u pružanju njihovih egzistencijalnih usluga. Samo kontinuiranim poslovanjem javno komunalnih preduzeća mogu se zadovoljiti kako zajedničke, tako i pojedinačne potrebe na lokalnom nivou.

Najveći broj javno komunalnih preduzeća ne samo u Kragujevcu, već i u Republici Srbiji se suočava sa problemom nemogućnosti blagovremenog izmirenja tekućih obaveza usled loše naplate ispostavljenih računa za realizovane proizvode ili pružene usluge. Takodje, veliki broj ovih preduzeća se suočava i sa nerentabilnim poslovanjem. Stoga je neophodno kontinuirano pratiti stanje i kretanje ključnih pokazatelja finansijskog i prinosnog položaja ovih preduzeća. Samo na taj način se mogu blagovremeno preduzeti odgovarajuće mere, koje će omogućiti prevazilaženje nezadovoljavajućeg finansijskog statusa i zaradivačke sposobnosti ovih javno komunalnih preduzeća.

Analiza bilansa, koja se bavi ispitivanjem, numeričkim izražavanjem i tumačenjem odnosa i veza između pojedinih finansijsko-izveštajnih stavki i agregata, predstavlja uporište za ocenu finansijskog i prinosnog položaja preduzeća. Upotrebljivost podataka iz finansijskih izveštaja za potrebe analize i ocene finansijskog prinosnog položaja preduzeća uslovljena je ispunjenjem formalnih i materijalnih pretpostavki analize bilansa (Obradović, Karapavlović, 2014). Korisnost ovih informacionih sadržaja za potrebe analize i ocene finansijskog položaja preduzeća se obrazlaže činjenicom da ovi finalni proizvodi finansijskog računovodstva pružaju komplementarne i integralne numeričke i kvalitativne podatke o svim poslovno, finansijskim i investicionim aktivnostima preduzeća (Kothari & Barone, 2006). Pošto se za analizu finansijskog

* Vanredni profesor, e-mail: jasminabogic@ptt.rs

** Vanredni profesor

položaja koriste informacioni sadržaji bilansa stanja, ovaj osnovni finansijski izveštaj se javlja pod nazivom izveštaj o finansijskom položaju. Takođe, za ocenu likvidnosti, koja predstavlja relevantan aspekt finansijskog položaja preduzeća, mogu se koristiti i informacije iz izvedenog izveštaja o novčanim tokovima. Analiza prinostnog položaja preduzeća se može zasnivati samo na informacijama iz bilansa uspeha ili na komplementarnom korišćenju informacija iz bilansa stanja i bilansa useha. Pri tome, ako se za ocenu rentabilnosti koriste samo podaci iz bilansa uspeha, radi se o parcijalnim indikatorima (stopa poslovnog dobitka i stopa neto dobitka). Medjutim, ako se u te svrhe koriste podaci iz oba osnovna finansijska izveštaja, reč je o globalnim pokazateljima rentabilnosti (stopa prinosa na ukupna sredstva i stopa prinosa na sopstvena sredstva).

Cilj finansijske analize sprovedene u ovom radu jeste otkrivanje tendencija u razvoju finansijskog položaja i zaradjivačke sposobnosti javno komunalnih preduzeća sa sedištem u Kragujevcu. U cilju sticanja potpune slike o razvoju finansijskog i prinostnog položaja ovih lokalnih aktera u periodu od početka 2013. do kraja 2015. godine predmet analize su finansijski izveštaji svih šest javno komunalnih preduzeća. Shodno tome, ovaj rad predstavlja svojevrsnu ekstenziju istraživanja finansijskih performansi ovih preduzeća u periodu od 2010. do 2012. godine (Bogićević, Stojanović, 2014).

U nastavku će najpre biti sažeto izložena geneza poimanja finansijskog položaja preduzeća. Nakon ukazivanja na značaj savremenog shvatanja finansijskog statusa, uslediće razmatranja ključnih aspekata ravnotežnog finansijskog položaja. Na kraju će biti prikazani rezultati analize razvoja finansijskog i prinostnog položaja javno komunalnih preduzeća u Kragujevcu u periodu 2013-2015.

Shvatanja finansijskog položaja preduzeća

U nedostatku opšteprihvaćene definicije finansijskog položaja preduzeća, a pod uticajem razvoja nauke o ekonomiji preduzeća, u teoriji i praksi izdiferencirala su se različita poimanja ovog relevantnog aspekta opšte ekonomske pozicije entiteta, koja se mogu sistematizovati u dve grupe, i to:

- tradicionalno shvatanje finansijskog položaja preduzeća i
- savremeno shvatanje finansijskog položaja preduzeća.

Tradicionalno shvatanje finansijskog položaja preduzeća

Nastojanje da se identifikuju opšteprihvaćeni kriterijumi za ocenu kreditne sposobnosti preduzeća rezultirala su u razvijanju pravila za finansiranje sredstava. U cilju ocene tradicionalnog shvatanja finansijskog statusa preduzeća biće, u najkraćim crtama, ukazano na limitiranu primenljivost ovih pravila za ocenu kreditne sposobnosti i finansijskog položaja preduzeća uopšte. U teoriji i praksi proklamovan je veliki broj pravila finansiranja koja se označavaju kao principi za izbor sredstava finansiranja radi zadovoljenja neke date potrebe za kapitalom, kao norme za pribavljanje kapitala. Inspirisani tom namerom, teorija i praksa su identifikovale veliki broj pravila koja tangiraju kompoziciju strukture finansiranja i sredstava privrednih subjekata. Isticanje njihovog značaja i pretendovanje na njihovu univerzalnu primenljivost usloveli su da ove regule steknu kvalifikaciju „zlatnih“. U stvari, pravila finansiranja sredstava su rezultat nastojanja računovodstvene i finansijske teorije i privredne prakse da odrede univerzalne standarde, odnosno norme koje bi bile opštevažeće za sve privredne subjekte. Naravno, usled normativnosti i neelastičnosti određenih aspekata pravila

finansiranja, odmah treba istaći limitiranu mogućnost njihove primene. Polazeći od zajedničke karakteristike pravila finansiranja da tangiraju finansijsku strukturu entiteta, ista su sistematizovana u dve kategorije, i to: (1) vertikalna pravila finansiranja koja se odnose na strukturu kapitala prema poreklu i ročnosti i (2) horizontalna pravila finansiranja koja tangiraju relacije između delova imovine i kapitala.

Vertikalana pravila finansiranja bave se isključivo strukturom kapitala, odnosno kompozicijom pasive. Radi se, u stvari, o pravilima koja tangiraju: (a) odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala, (b) odnos rezervi prema nominalnom kapitalu i (c) odnos između dugoročnog i kratkoročnog kapitala. Kada je reč o odnosu sopstvenog i pozajmljenog kapitala, pored uglavnom sugerisane jednakosti ova dva dela, predlagane su i neke druge rigoroznije relacije. Razmatrajući osnovanost upotrebljivosti ovog pravila, može se konstatovati da ono predstavlja svojevrsan refleks uticaja tradicionalnog shvatanja u finansijskoj teoriji, prema kojem, sopstveni kapital entiteta igra ulogu obezbeđenja njegove likvidnosti. Međutim, savremena ekonomska teorija i praksa ističu da nikakva fiksirana relacija između sopstvenog i pozajmljenog kapitala ne predstavlja garant obezbeđenja likvidnosti i sigurnosti preduzeća. Ovo, pre svega, zbog činjenice da likvidnost i sigurnost preduzeća ne zavise od konfiguracije pasive, već od kongruencije monetarnih tokova (primanja i izdavanja) preduzeća. Takođe, na relaciju između sopstvenog i pozajmljenog kapitala ne utiče samo princip sigurnosti, već i princip rentabilnosti, koji implicira orijentisanje preduzeća na upotrebu tuđeg kapitala sve dok su troškovi njegovog korišćenja ispod prosečnog ukamaćenja ukupno angažovanog kapitala preduzeća. Princip sigurnosti za nominalni kapital preduzeća je u osnovi pravila za odnos rezervi prema nominalnom kapitalu. Što se tiče ovog odnosa, sugerisane proporcije su prihvaćene samo kao načelne preporuke. Za određivanje odnosa između dugoročnog i kratkoročnog kapitala u preduzeću u literaturi nisu sugerisani nikakvi normativni principi, već se smatra da ključnu ulogu u tom smislu ima delatnošću uslovljena struktura njegovih sredstava.

Literatura je mnogo više pažnje poklanjala horizontalnim pravilima finansiranja koja se bave odnosima između delova imovine i kapitala. Ovde treba naročito pomenuti: (a) bankarsko pravilo finansiranja, (b) bilansna pravila i (c) pravila finansiranja „1:1“ i „2:1“. Za potrebe ovog rada dovoljno je pomenuti samo njihovo suštinsko određenje. Despektovanje bankarskog pravila, koje podrazumeva postojanje podudarnosti perioda angažovanja sredstava entiteta i trajanja tokom kojeg mu je raspoloživ pribavljeni kapital, ne mora da dovede u pitanje njegovu likvidnost. Stoga se navedeno pravilo može prihvatiti samo kao jedna načelna preporuka. Osnovni postulat bilansnog pravila u užem smislu predstavljen je generalnim zahtevom za finansiranjem fiksne imovine sopstvenim kapitalom ili barem permanentnim kapitalom, a obrtne imovine kratkoročnim kapitalom. Evidentno je da je u osnovi ovog pravila princip sigurnosti. Međutim, neprihvatljivo je mišljenje da je rizičnije ulaganje u fiksnu imovinu. Takođe, primena ovog pravila nije u funkciji održavanja likvidnosti, koja se, kao što je istaknuto, ne zasniva na konstelaciji aktive i pasive, već izvire iz harmoničnih novčanih tokova. Bilansno pravilo u širem smislu, u čijoj osnovi je stav da osnovna sredstva i deo obrtnih sredstava trajno vezanih za preduzeće treba finansirati permanentnim kapitalom, naišlo je na opštu podršku u ekonomskoj teoriji. Pored ovih pravila koja se bave odnosima između delova aktive i kapitala, u literaturi o ekonomiji preduzeća nalazimo i na pravilo finansiranja 1:1 i pravilo finansiranja 2:1. Dok horizontalno pravilo finansiranja 1:1 protežira jednakost obrtne imovine i kratkoročnih obaveza, u osnovi pravila 2:1 je zahtev da odnos između ovih kategorija bude barem 2:1.

Jedan kraći osvrt na sažeto prikazane bilansne relacije upućuje na nemogućnost njihovog prihvatanja kao opštevažećih kriterijuma za ocenu finansijskog položaja preduzeća. Upravo nemogućnost ovih regula da na bilansu baziranom dekomponovanju imovine i kapitala

odredi kriterijume za objektivnu ocenu finansijske pozicije preduzeća uslovlila je nastavljanje traganja za prihvatljivijim rešenjima. U osnovi ovih prihvatljivijih rešenja su sledeći zahtevi da analizom bilansa: "(1) treba, pored zahteva za održanjem likvidnosti i sigurnosti, razmotriti i rentabilitet preduzeća, (2) treba postaviti zahteve za održanjem dinamičke likvidnosti i (3) finansiranje sredstava treba povezati sa oblicima i rizikom ulaganja sredstava" (Pejić, Radovanović, Stanišić, 1991, 84). Upravo uvažavanje ovih zahteva dovelo je do modifikovanja tradicionalnog shvatanja kreditne sposobnosti i favorizovanja savremenog shvatanja finansijskog položaja preduzeća.

Savremeno shvatanje finansijskog položaja preduzeća

Nesporno je da finansijski status preduzeća predstavlja najbitniji aspekt njegove opšte ekonomske pozicije. Ideal čijem dostizanju treba da teži svako preduzeće jeste ravnotežni finansijski položaj. Imajući u vidu značaj ove dimenzije sa aspekta opšte ekonomske pozicije preduzeća, „jedan od najvažnijih ciljeva finansijskog poslovanja jeste stalno traženje finansijske ravnoteže“ (Ranković, 1971, 1).

Dok o neophodnosti održavanja finansijskog ekvilibrijuma postoji visok stepen saglasnosti, dotle se stavovi pojedinih autora razlikuju po pitanju šta je to ravnotežni finansijski položaj (Bogićević, 1995). Uticaj prakse finansijskih institucija bio je presudan za formiranje mišljenja, koje je dugo bilo predominantno, po kome se finansijska ravnoteža tretira isključivo sa aspekta vremenske usklađenosti upotrebe i izvora kapitala. Kao što je istaknuto, sučeljavanjem aktivnih pozicija, klasifikovanih prema stepenu likvidnosti, i pasivnih pozicija, grupisanih prema rokovima dospelosti, proklamovana su i odgovarajuća pravila finansiranja sračunata na obezbeđenje likvidnosti, a samim tim i na uspostavljanje finansijske ravnoteže preduzeća. Međutim, razvoj nauke o ekonomiji preduzeća uslovio je modifikovanje takvog poimanja finansijske ravnoteže preduzeća. S tim u vezi, savremeno shvatanje finansijskog ekvilibrijuma preduzeća polazi od toga da se isti ne može zasnivati na izolovanom posmatranju likvidnosti, koja je samo jedan od principa finansijske politike. Pored ovog relevantnog postulata, finansijska ravnoteža pretpostavlja uvažavanje i ostalih principa finansijske politike, a pre svega principa rentabilnosti poslovanja.

U savremenoj teoriji finansiranja je opšteprihvaćeno mišljenje da opstanak preduzeća pretpostavlja zadovoljenje uslova pokrića rashoda i uslova elasticiteta. Pošto uslov pokrića rashoda sadrži u sebi cilj maksimiranja rentabilnosti dugoročno posmatrano, a elasticitet u oblasti finansija predstavlja svojevrsni refleks zahteva za obezbeđenjem dinamičke likvidnosti, finansijsku ravnotežu treba posmatrati u kontekstu ispunjenja ova dva pomenuta uslova, odnosno dva principa. Samo na taj način preduzeće će moći da odgovori na dospele obaveze, a da pri tom ne postavi barijere šansama maksimalne rentabilnosti.

S tim u vezi, najvažniji elementi ravnotežnog finansijskog statusa preduzeća, koji se nalaze u uzročno-posledičnim relacijama su njegova finansijska struktura, likvidnost i rentabilnost poslovanja.

Ključni elementi finansijske ravnoteže preduzeća

Finansijska struktura preduzeća, prezentirana u pasivi bilansa (stanja), predstavlja najvažniji aspekt finansijskog statusa preduzeća dinamički posmatrano. Determinisana je relativnim odnosom pozajmljenog kapitala prema sopstvenom kapitalu. Dizajniranje ili komponovanje finansijske strukture sa aspekta vlasništva ne može se bazirati isključivo na

principu sigurnosti, koji predstavlja, pre svega, zahtev poverilaca. Posmatrano sa ekonomsko-finansijskog aspekta, sopstveni kapital ima prednost nad pozajmljenim kapitalom, jer tuđi kapital, čak i ako je dugoročno dobijen mora biti vraćen, što nameće i razmatranje problema likvidnosti. Činjenica da je, i pored nesumnjivih prednosti sopstvenih izvora finansiranja, prisustvo pozajmljenih izvora uobičajena i regularna pojava u preduzećima, može se objasniti stavom da isključivo favorizovanje sopstvenog kapitala pri aranžiranju finansijske strukture ne treba, *a priori*, tretirati kao najbolju metodu finansiranja. Nesporo je da proporcionalno veći udeo sopstvenih izvora u strukturi kapitala unosi više sigurnosti u dugoročno finansijsko stanje preduzeća. Međutim, insistiranje na srazmerno većem učešću sopstvenog kapitala u strukturi izvora finansiranja preduzeća ne mora da predstavlja istovremeno i najrentabilniju metodu finansiranja. U stvari, najrentabilnija metoda finansiranja je uslovljena i određenom kombinacijom pozajmljenih i sopstvenih izvora finansiranja, što pretpostavlja analizu finansijskog „Leverage“-a (leveridža) pri komponovanju strukture izvora finansiranja.

Navedeni stav eksplicite ukazuje da je relevantna determinanta kompozicije izvora finansiranja, to jest relacije sopstvenog i pozajmljenog kapitala ne samo princip likvidnosti, već i princip rentabilnosti. U skladu sa tim principom preduzeću odgovara ona struktura izvora finansiranja koja doprinosi povećanju ukamaćenja sopstvenog kapitala. Naime, smatra se da je preduzeće zainteresovano za privlačenje pozajmljenih izvora finansiranja u situaciji kada je plaćena kamata na kredite niža od stope prinosa na ukupna sredstva preduzeća. Radi se, u stvari, o pozitivnom dejstvu finansijskog „Leverage“-a ili pozitivnim efektima finansiranja iz pozajmljenih izvora finansiranja. Međutim, mora se imati u vidu da taj efekat može da bude i negativan, s obzirom da finansijski „Leverage“ dejstvuje u oba smera. Naime, ukoliko je plaćena kamata na kredite viša od stope prinosa na ukupna sredstva preduzeća, finansiranje iz pozajmljenih izvora postaje nepovoljno sa aspekta preduzeća, pošto ima za posledicu smanjenje stope prinosa na sopstvena sredstva. Korišćenje faktora finansijskog „Leverage“-a pri odlučivanju u kojoj će meri preduzeće da koristi pozajmljene izvore mora se vršiti uz uvažavanje i faktora poslovnog rizika, koji odražava prisutnu neizvesnost u pogledu očekivanog poslovnog dobitka. Neophodnost maksimalnog uzimanja u obzir faktora poslovnog i finansijskog „Leverage“-a se može objasniti činjenicom da se neadekvatnim tretmanom poslovnog i finansijskog rizika pri komponovanju finansijske strukture dovode u pitanje elementarne pretpostavke kontinuirane egzistencije preduzeća, koje su sadržane u dugoročnom zahtevu za maksimiranjem rentabilnosti poslovanja uz očuvanje neophodnog nivoa tekuće likvidnosti. Osim vlasničke konfiguracije, relevantan aspekt finansijske strukture se odnosi na strukturiranje izvora finansiranja prema ročnosti. U tom smislu, može se konstatovati da ne postoje univerzalno primenljiva pravila koja se odnose na sastav pozajmljenih izvora finansiranja sa aspekta njihove ročnosti. Istraživanja optimalnih relacija između dugoročnih i kratkoročnih izvora finansiranja impliciraju zaključak da navedeni odnosi nisu motivisani prevashodno zahtevom za održavanjem optimalne likvidnosti, već i drugim momentima, a pre svega principom rentabilnosti. Značaj komponovanja finansijske strukture proizlazi iz činjenice da je ista premisa dugoročne finansijske ravnoteže, likvidnosti i sigurnosti, kao i rentabiliteta. Obrnuto, neadekvatna finansijska struktura otežava, čak i onemogućava održavanje finansijske ravnoteže, likvidnosti i na taj način limitira šanse za postizanje optimalnih rezultata.

Imajući u vidu činjenicu da su oba ova faktora – likvidnost i rentabilnost uslovljena individualnim okolnostima, odnosno specifičnostima u poslovanju preduzeća, ne mogu se prihvatiti ni pravila finansiranja sredstava koja bi imala univerzalan karakter. Drugim rečima, pravila finansiranja sredstava koja uslovljavaju finansijsku strukturu morala bi da se prilagode individualnim prilikama preduzeća. Takođe, ona treba da budu u skladu sa principima finansijske politike, od kojih su najznačajniji princip sigurnosti, likvidnosti i rentabilnost

poslovanja. Polazeći od savremenog shvatanja finansijskog položaja preduzeća, neophodno je prihvatiti stav da nasuprot tradicionalnim pravilima finansiranja sredstava koja su, pre svega, fokusirana na zahtev za obezbeđenjem likvidnosti i sigurnosti, savremena nauka o ekonomiji preduzeća stoji na stanovištu da pravila koja uslovljavaju finansijsku strukturu moraju biti kompatibilna sa ciljem preduzeća (maksimiranje dobitka na dugi rok) i principima politike finansiranja (principi likvidnosti, sigurnosti, fleksibilnosti, nezavisnosti i princip optimalnog akvizicionog dejstva slike finansiranja).

U stručnoj literaturi se pravi razlika između statičkog i dinamičkog pristupa likvidnosti. Dok statička likvidnost podrazumeva platežnu sposobnost preduzeća na određeni dan, dinamička likvidnost označava sposobnost preduzeća da u svakom trenutku izvršava plaćanja obaveza koje dospevaju određenog dana. Nemogućnost ispunjenja zahteva kontinuirane sposobnosti za bezuslovno servisiranje dospelih obaveza dovodi preduzeće do okončanja preduzetničkih aktivnosti i do bankrotstva. Pošto likvidnost označava minimalni preduslov za opstanak preduzeća, ovoj komponenti finansijskog položaja se u finansijskoj analizi pridaje značajna pažnja.

Statička likvidnost se svodi na utvrđivanje platežnog potencijala preduzeća na određeni dan. Ovaj pristup likvidnosti se operacionalizuje korišćenjem širokog spektra instrumenata finansijske analize, među kojima su najpoznatiji racio analiza likvidnosti i analiza neto obrtnog fonda (Ljubisavljević, 1995). Racio indikatori se ne mogu upotrebljavati izolovano, već se moraju koristiti u određenom kontekstu. Taj kontekst podrazumeva poređenje identifikovanih indikatora preduzeća koje je objekat analize sa njegovim prethodnim vrednostima ili granskim normama. Bez konkretnog komparativnog pristupa racio analiza je skopčana sa opasnošću (Jones, 2014) Racio likvidnosti imaju za cilj da na bazi istraživanja i kvantifikovanja odnosa koji postoje između pozicija bilansa stanja i pozicija izveštaja o novčanim tokovima ukažu na sposobnost preduzeća da plaća obaveze o roku dospeća. Najvažniji racio indikatori likvidnosti su opšti racio likvidnosti, racio reducirane likvidnosti i racio likvidnosti novčanih tokova iz poslovnih aktivnosti (Fraser, Ormiston, 2004). Način utvrđivanja opšteg racia likvidnosti (stavljajući u odnos obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza) nedvosmisleno potvrđuje stav da je ovaj racio broj svojevrsan refleks konkretizacije bilansnog pravila u užem smislu, u čijoj osnovi je zahtev za finansiranjem obrtne imovine kratkoročnim kapitalom. Ovaj racio indikator pokazuje sa koliko novčanih jedinica obrtne imovine je pokrivena svaka novčana jedinica kratkoročne obaveze. Analitičko tumačenje ovog racia za potrebe ocene finansijskih performansi preduzeća znatno je otežano zbog nemogućnosti identifikovanja optimalne, standardne relacije između relevantnih bilansnih agregata za njegov obračun. Na adekvatnost ove relacije utiču kako mogućnost unovčenja pojedinih delova obrtnih sredstava, tako i ročna kompozicija kratkoročnih obaveza. Racio reducirane likvidnosti, kao rigorozniji test ove finansijske performanse preduzeća, za identifikovanje likvidnosti kao relevantne agregate koristi nominalnu aktivnu i kratkoročne obaveze. Iz brojitelja ovog pokazatelja likvidnosti, zbog vremenske i vrednosne neizvesnosti njihove konverzije u gotovinu, eliminisane su zalihe. Pošto su prema stepenu likvidnosti aktivna vremenska razgraničenja uglavnom približnija zalihama nego kratkoročnim potraživanjima, i ovaj deo obrtne imovine treba isključiti iz brojitelja racia reducirane likvidnosti (Obradović, Karapavlović, 2014). Iako u literaturi nailazimo na mišljenje da iznos ovog racia veći od 1 predstavlja zadovoljavajuću likvidnost, zbog različitog dospeća potraživanja i mogućnosti da neka potraživanja budu relativno nelikvidna, ovaj pokazatelj likvidnosti treba krajnje oprezno tumačiti (Krasulja, Ivanišević, 2000). I autori White, Sondhe i Fried (1993) dovode u pitanje upotrebnu vrednost racia reducirane likvidnosti ističući da nenaplativa potraživanja ne mogu predstavljati izvor likvidnosti. Upravo defektnost svih racio indikatora likvidnosti, koja se utvrđuju na bazi bilansa stanja, potvrđuje i značaj praćenja racia

likvidnosti novčanih tokova iz poslovnih aktivnosti (Fraser, Ormiston, 2013) i varijacija neto obrtnog fonda, odnosno neto obrtnih sredstava. Shodno tome, za analizu likvidnosti nije relevantan samo relativni odnos, već i apsolutna razlika obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza. Varijacije neto obrtnih sredstava u nizu uzastopnih obračunskih perioda "otkrivaju tendencije u razvoju finansijske strukture, obezbeđuje rekonstrukciju istorije finansiranja u prošlosti i snabdevaju rukovodstvo preduzeća indikacijama solventnosti na dugi rok" (Ranković, 1992).

U literaturi se mogu sresti brojni pokazatelji rentabilnosti. Pored brojnih primedbi koji se upućuju na adresu bilansa uspeha zbog neprihvatljivog stepena subjektivnosti pri njegovom sastavljanju (Davies & Pain, 2002.), svi pokazatelji rentabilnost se identifikuju na bazi ovog finansijskog izveštaja. Pri tome se ističe da je za potrebe analize i ocene rentabilnosti poslovanja neophodno, ali ne i dovoljno uzeti u obzir apsolutni iznos rezultata (Jones, 2014.). U stvari, podatak o nivou dobitka potpuni informacioni smisao dobija njegovim dovodjenjem u vezu sa poslovnim prihodima ili ulaganjima.

U zavisnosti od izabranog imenitelja za identifikovanje stope rentabilnosti razlikuju se parcijalni i globalni racio indikatori zarađivačke sposobnosti, kao što su stopa poslovnog dobitka, stopa neto dobitka, stopa prinosa na ukupna poslovna sredstva i stopa prinosa na sopstvena sredstva. Dok se prva dva parcijalna pokazatelja utvrđuju isključivo na bazi bilansa uspeha, za identifikovanje poslednja dva navedena globalna indikatora koriste se oba osnovna finansijska izveštaja. Peterson-Drake i Fabozzi (2012) ističu da je najreprezentativniji pokazatelj rentabilnosti prinos na ulaganja (Return on investment - ROI), koji se može posmatrati kao prinos na ukupna sredstva (Return on Assets - ROA) i prinos na sopstveni kapital (Return on equity - ROE). Stopa prinosa na ukupna sredstva se utvrđuje stavljanjem u odnos poslovnog rezultata i prosečnih ukupnih sredstava (Ivanišević, 2008). Ova stopa se može alternativno utvrditi kao proizvod stope poslovnog dobitka (odnos poslovnog rezultata i prihoda od prodaje) i koeficijenta obrta ukupnih sredstava (odnos prihoda od prodaje i prosečnih ukupnih sredstava). Alternativno dekomponovano prikazivanje faktora koji opredeljuju stopu prinosa na ukupna sredstva sračunato je na sagledavanje smernica za povećanje ovog indikatora rentabilnosti poslovanja preduzeća. Rasčlanjavanjem ovih varijabli može se pouzdano konstatovati da li je promena stope prinosa na ukupna sredstva posledica promene stope poslovnog dobitka ili je uzrokovana promenom efektivnosti korišćenja ukupnih sredstava. Rasčlanjavanje stope prinosa na sopstvena sredstva na stopu neto dobitka i koeficijent obrta sopstvenih sredstava implicira da se ovaj indikator može poboljšati povećanjem učešća neto dobitka u prihodima od prodaje i/ili smanjenjem vremena obrta sopstvenih sredstava.

Dinamička analiza finansijskog položaja i rentabilnosti poslovanja javno komunalnih preduzeća u Kragujevcu

Da bi se stekla potpuna predstava o finansijskom položaju i rentabilnosti javno komunalnih preduzeća u Kragujevcu, biće korišćeni finansijsko-izveštajni sadržaji JKP „Vodovod i kanalizacija“, JKP „Gradska groblja“, JKP „Zelenilo“, JKP „Parking servis“, JKP „Čistoća“ i JKP „Gradske tržnice“. U cilju otkrivanja tendencija u razvoju finansijskog i prinostnog položaja ovih lokalnih poslovnih aktera biće sprovedena dinamička analiza bilansa. Ova analiza razvoja će se zasnivati na ispitivanju bilansa stanja, bilansa uspeha i izveštaja o tokovima gotovine u nizu sukcesivnih obračunskih perioda. Pri tome, analiza je sprovedena na bazi redovnih godišnjih finansijskih izveštaja koji su objavljeni na zvaničnom internet sajtu Agencije za privredne registre Republike Srbije. Na navedenom internet sajtu dostupni su

finansijski izveštaji od 2010. godine. Pošto su rezultati analize seta finasijskih izveštaja kragujevačkih javno komunalnih preduzeća za 2010, 2011. i 2012. godinu već publikovani (Bogićević, Stojanović, 2014), u ovom radu biće izloženi rezultati racio analize i analize kretanja neto obrtnih sredstava za 2013, 2014. i 2015. godinu. Zbog objektivne nemogućnosti da se u jednom radu izvrši minuciozna analiza svih pokazatelja finansijskog i prinostnog položaja ovih preduzeća, biće identifikovani uobičajeni indikatori likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti za svako preduzeće. Konkretno, za potrebe dinamičke analize finansijskog položaja biće identifikovani sledeći relevantni indikatori: opšti racio likvidnosti, rigorozni racio likvidnosti, racio likvidnosti novčanih tokova iz poslovnih aktivnosti, iznos neto obrtnih sredstava, racio strukture izvora finansiranja i racio doprinosa pozajmljenih izvora finansiranja pokriću aktive. Kao osnova za otkrivanje tendencija u razvoju prinostnog položaja, biće identifikovano i interpretirano kretanje stope prinosa na poslovna sredstva, stope prinosa na sopstvena sredstva, stope poslovnog dobitka i stope neto dobitka na nivou svakog javno komunalnog preduzeća u Kragujevcu. U cilju sticanja jasnije, bolje slike o finansijskom i prinostnom položaju ovih preduzeća, pored deskriptivnog tumačenja, navedeni indikatori biće tabelarno prikazani separatno za svaki entitet.

Na osnovu oficijelnih finansijskih izveštaja JKP "Čistoća" primenjena je racio analiza i analiza neto obrtnih sredstava. U cilju sagledavanja finansijskog i prinostnog položaja Javno komunalnog preduzeće „Čistoća“ u Tabeli 1 su prikazani iznosi konstatovanih pokazatelja likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti u tri uzastopna obračunska perioda.

Tabela 1 Pokazatelji finansijskog i prinostnog položaja JKP "Čistoća" Kragujevac

Pokazatelji	2013.	2014.	2015.
Opšti racio likvidnosti	1,52	1,09	1,22
Racio reducirane likvidnosti	1,45	1,03	1,08
Rac. lik. nov. tok. iz posl. aktivnosti	0,31	0,53	0,28
Neto obrtna sredstva (u 000 din.)	135.703	31807	67.738
Racio strukture izvora finansiranja	0,32	0,11	0,99
Racio doprinosa pozajmljenih izvora pokriću aktive	90,6%	89,94%	50%
Prinos na poslovna sredstva	5,4%	5,81%	23,57%
Prinos na sopstveni kapital	3,15%	-116,67%	48,58%
Stopa poslovnog dobitka	3,26%	6,34%	25,16%
Stopa neto dobitka	1,10%	-2,95%	17,43%

Na osnovu iznosa identifikovanih racio analizom i kretanja neto obrtnih sredstava u JKP "Čistoća" Kragujevac u periodu 2013-2015, može se konstatovati sledeće:

- kretanje racio pokazatelja opšte i reducirane likvidnosti u 2015. godini u odnosu na inicijalno posmatranu 2013. godinu indicira zaključak prema kome stanje likvidnosti ovog preduzeća postepeno slabi; podatke da je neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti, kao najrealniji indikator likvidnost, bio pozitivan u 2014. godini i 2015. godini treba krajnje oprezno tumačiti zbog znatno većeg povećanja iznosa kratkoročnih obaveza; osim toga, treba imati u vidu činjenicu da je njegov iznos bio znatno ispod poželjne vrednosti ovog indikatora sa aspekta očuvanja likvidnosti od 0,40; mada je u sva tri posmatrana sukcesivna obračunska perioda zabeležen pozitivan iznos neto obrtnih sredstava, a u 2015. godini je evidentno njihovo povećanje za 36 miliona dinara u odnosu na prethodnu godinu, iznos neto obrtnih sredstava u 2015. godini predstavlja samo polovinu iznosa neto obrtnih sredstava u 2013. godini; ipak, treba konstatovati da je ovo jedino javno komunalno preduzeće u Kragujevcu koje karakteriše pozitivna vrednost neto obrtnih

sredstava u sva tri sukcesivna obračunska perioda; činjenicu da je ratio reducirane likvidnosti iznad 1 u svim posmatranim godinama treba u kontekstu ocene likvidnosti s rezervom prihvatiti zbog visokog nivoa potraživanja od kojih su mnoga u pogledu naplate neizvesna.

- struktura finansiranja u prve dve godine nije povoljna zbog izrazito nedovoljnog iznosa sopstvenog kapitala; međutim, u 2015. godini, zbog znatnog smanjenja relativnog učešća pozajmljenog kapitala (posebno dugoročnih obaveza), ova struktura se znatno popravlja.
- u svim posmatranim godinama preduzeće je ostvarilo poslovni dobitak zbog čega su i stope prinosa na poslovna sredstva i stope poslovnog dobitka pozitivne veličine; za razliku od 2013. i 2015. godine u kojima je ostvaren neto dobitak, u 2014. godini dolazi do pogoršanja odnosa između komponenti neto rezultata; usled iskazanog neto gubitka, stopa prinosa na sopstvena sredstva i stopa neto dobitka samo u toj godini imaju negativan predznak; pri tome, neophodno je ukazati na činjenicu da svi konstatovani ratio indikatori rentabilnosti reflektuju znatno poboljšanje u poslednjoj godini posmatranja.

Za potrebe dinamičke analize finansijskog i prinostnog položaja javno komunalnog preduzeća „Gradska groblja“ utvrđeni su i u Tabeli 2 prikazani pokazatelji likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti ovog preduzeća za 2013, 2014. i 2015.

Tabela 2 Pokazatelji finansijskog i prinostnog položaja JKP "Gradska groblja" Kragujevac

Pokazatelji	2013.	2014.	2015.
Opšti ratio likvidnosti	0,54	0,57	0,53
Ratio reducirane likvidnosti	0,34	0,33	0,41
Rac. lik. nov. tok. iz posl. aktivnosti	-0,15	0,14	0,02
Neto obrtna sredstva (u 000 din.)	-52.891	-49.459	-63.392
Ratio strukture izvora finansiranja	0,91	0,64	0,51
Ratio doprinosa pozajmljenih izvora pokriću aktive	52,34%	60,80%	66,11%
Prinos na poslovna sredstva	-15,85%	-6,04%	-4,06%
Prinos na sopstveni kapital	-50,69%	-18,49%	-13,56%
Stopa poslovnog dobitka	-38,63%	-15,05%	-8,72%
Stopa neto dobitka	-70,09%	-19,97%	-10,65%

Vizuelizacijom vrednosti svih utvrđenih racia likvidnosti odmah se može konstatovati da se javno komunalno preduzeće „Gradska groblja“ ne može pohvaliti identifikovanim ostvarenjima. Ako utvrđene vrednosti opšeg, rigoroznog i racia likvidnosti novčanih tokova iz poslovnih aktivnosti, dinamički posmatrano, uporedimo sa okvirnim poželjnim standardima sa kojima bi analitičar želeo da se suoči, može se konstatovati da je likvidnost ovog preduzeća na veoma nezavidnom nivou. Još nepovoljnije stanje likvidnosti se može sagledati imajući u vidu činjenicu da ni u jednom analiziranom periodu, nije zabeležen pozitivan iznos neto obrtnih sredstava. Slika nezavidnog finansijskog položaja ovog preduzeća postaje još nepovoljnija zbog činjenice da ovo preduzeće u sve tri posmatrane godine nije uspelo da obezbedi dugoročno finansiranje nijednog dela tekuće imovine. Drugim rečima, ovo preduzeće karakteriše hronično negativan iznos neto obrtnog fonda. Naročito vredna pažnje je i činjenica da je negativan iznos neto obrtnih sredstava konstatovan na kraju 2014. godine znatno uvećan u 2015. godini. Negativna tendencija kretanja neto obrtnih sredstava uslovljena je kontinuiranim povećanjem kratkoročnih obaveza. Iz toga proizlazi činjenica da ovo preduzeće najveći deo tereta nelikvidnosti prebacuje na svoje dobavljače i na taj način deli sudbinu najvećeg broja javno komunalnih preduzeća u Republici Srbiji. S pravom se može konstatovati da na taj način

problem nelikvidnosti poprima lančani karakter i efekat spirale koja utiče na sva preduzeća u poslovnom nizu (Milićević, Malinić, 2013).

Pokazatelje strkture izvora finansiranja, kao i racia doprinosa pozajmljenog kapitala pokriću aktive karakteriše kontinuirano pogoršanje. U sve tri posmatrane godine zabeleženi su kako poslovni gubitak, tako i neto gubitak. Stoga su sve konstatovane stope rentabilnosti imale negativan predznak. Na pogoršanje prinosnog položaja ovog preduzeća upućuje činjenica da je u periodu od 2010. do 2012. godine ovo preduzeće kontinuirano iskazivalo neto dobitak. Stoga, u fokusu kontrole tokova rentabiliteta ne treba da budu samo komponente poslovnog rezultata, već i kretanje finansijskih i ostalih rashoda.

U cilju sagledavanja finansijskog i prinosnog položaja Javno komunalnog preduzeća „Vodovod i kanalizacija“ u Tabeli 3 su prikazani iznosi konstatovanih pokazatelja likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti ovog entiteta u tri uzastopna obračunska perioda.

Tabela 3 Pokazatelji finansijskog i prinosnog položaja JKP "Vodovod i kanalizacija" Kragujevac

Pokazatelji	2013.	2014.	2015.
Opšti racio likvidnosti	0,90	0,77	0,65
Racio reducirane likvidnosti	0,85	0,73	0,63
Rac. lik. nov. tok. iz posl. aktivnosti	0,07	0,06	0,08
Neto obrtna sredstva (u 000 din.)	-135636	-400.765	-677.598
Racio strukture izvora finansiranja	1,81	1,58	1,46
Racio doprinosa pozajmljenih izvora pokriću aktive	36%	39%	41%
Prinos na poslovna sredstva	0,97%	0,23%	-0,09%
Prinos na sopstveni kapital	0,04%	0,03%	-0,64%
Stopa poslovnog dobitka	5,68%	1,48%	-0,65%
Stopa neto dobitka	0,17%	0,13%	-2,83%

Na bazi svih konstatovanih indikatora likvidnosti može se konstatovati kontinuirana nesposobnost ovog preduzeća da servisira dospele obaveze. Alarmantnu situaciju u pogledu kretanja likvidnosti potvrđuju ne samo nezadovoljavajući iznosi racia likvidnosti, već i tendencija njihovog kontinuiranog pogoršanja tokom čitavog posmatranog perioda. Argumentovanost ove konstatacije potvrđuje i hronično negativan iznos neto obrtnih sredstava. Drugim rečima, ni u jednoj posmatranoj godini ovo javno komunalno preduzeće nije uspelo da obezbedi dugoročno finansiranje obrtnih sredstava.

U prve dve posmatrane godine preduzeće je iskazalo kako poslovni dobitak, tako i neto dobitak, zbog čega su zabeleženi pozitivne vrednosti globalnih i parcijalnih pokazatelja rentabilnosti. Međutim, u 2015. odinog zbog pogoršanja odnosa između poslovnih prihoda i poslovnih rashoda, zabeležen je poslovni gubitak. Stoga su i stopa poslovnog dobitka i stopa prinosa na poslovna sredstva negativni parametri. Za razliku od 2013. i 2014, u kojima je, pored ostvarenog poslovnog dobitka ostvaren i pozitivan neto rezultat, u 2015. preduzeće je iskazalo neto gubitak, zbog čega stope rentabilnosti identifikovane na bazi ovog apsolutnog pokazatelja rentabilnosti imaju negativne vrednosti.

Prikaz pokazatelja likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti poslovanja Javno komunalnog preduzeća „Gradske tržnice“ dat je u Tabeli 4.

Vizuelizacijom ključnih finansijskih pozicija relevantnih za praćenje likvidnosti ovog preduzeća uočavamo krajnje nezadovoljavajuće stanje. Identifikovane vrednosti svih posmatranih racia likvidnosti beleže izuzetno niske vrednosti. Štaviše, zbog viška odliva u odnosu na prilive novčanih sredstava iz poslovnih aktivnosti u 2013. godini zabeležen je negativan iznos racia likvidnosti novčanih tokova iz poslovnih aktivnosti. Nezavidan finansijski

položaj ovog preduzeća potvrđuje i činjenica da je u sva tri posmatrana obračunska perioda zabeležen negativan, kontinuirano opadajući iznos neto obrtnih sredstava.

Tabela 4 Pokazatelji finansijskog i prinostnog položaja JKP "Gradske tržnice" Kragujevac

Pokazatelji	2013.	2014.	2015.
Opšti racio likvidnosti	0,18	0,24	0,12
Racio reducirane likvidnosti	0,17	0,23	0,12
Rac. lik. nov. tok. iz posl. aktivnosti	-0,03	0,02	0,10
Neto obrtna sredstva (u 000 din.)	-131.244	-95.540	-149.500
Racio strukture izvora finansiranja	2,34	2,59	2,36
Racio doprinosa pozajmljenih izvora pokriću aktive	31,42%	26,35%	28,92%
Prinos na poslovna sredstva	-1,12%	-1,41%	-0,33%
Prinos na sopstveni kapital	0,25%	0,11%	3,81%
Stopa poslovnog dobitka	-4,71%	-5,56%	-1,86%
Stopa neto dobitka	0,77%	0,30%	0,40%

Izuzetno nepovoljna situacija u pogledu stanja i razvoja rentabiliteta poslovanja ovog preduzeća može se uočiti kako na osnovu apsolutnih iznosa poslovnog rezultata, tako i na bazi prikazanih stopa poslovnog dobitka i stopa prinosa na poslovna sredstva. Zbog negativnog poslovnog rezultata, koji je zabeležen u sve tri posmatrane godine, ovi pokazatelji rentabilnosti su negativne veličine.

Na bazi dostupnih podataka o poslovanju Javno komunalnog preduzeća „Parking servis“ koje emituje APR, moguće je identifikovati i analizirati brojne pokazatelje finansijskog i prinostnog položaja preduzeća. Indikatori likvidnosti, solventnosti i renatabilnosti poslovanja ovog kragujevačkog javno komunalnog preduzeća prikazani su u Tabeli 5.

Tabela 5 Pokazatelji finansijskog i prinostnog položaja JKP "Parking servis" Kragujevac

Pokazatelji	2013.	2014.	2015.
Opšti racio likvidnosti	0,46	0,68	0,88
Racio reducirane likvidnosti	0,46	0,67	0,85
Rac. lik. nov. tok. iz posl. aktivnosti	0,30	0,19	0,26
Neto obrtna sredstva (u 000 din.)	-50.440	-29.556	-9.733
Racio strukture izvora finansiranja	0,05	0,05	0,06
Racio doprinosa pozajmljenih izvora pokriću aktive	81,91%	93,71%	94,33%
Prinos na poslovna sredstva	56,56%	58,90%	67,31%
Prinos na sopstveni kapital	50,30%	27,85%	21,95%
Stopa poslovnog dobitka	19,48%	25,56%	25,75%
Stopa neto dobitka	1,44%	11,03%	10,40%

Evidentno je da se ovo preduzeće u sva tri posmatrana obračunska perioda suočavalo sa problemom nedovoljne likvidnosti. Navedenu konstataciju potvrđuju ne samo racia likvidnosti, već i konstantno negativan iznos neto obrtnih sredstava. U strukturi izvora finansiranja preovladavaju pozajmljeni izvori finansiranja, čiji se udeo, iz godine u godinu, kontinuirano povećava. U sve tri posmatrane godine ovo preduzeće je iskazalo i poslovni dobitak i neto dobitak. Međutim, dok se pokazatelji rentabilnosti utvrđeni na bazi poslovnog dobitka iz godine u godinu povećavaju, indikatori rentabilnosti izvedeni iz neto dobitka se kontinuirano smanjuju.

Na bazi zvaničnih finansijskih izveštaja Javno komunalnog preduzeća „Zelenilo“ iz Kragujevca primenjena je racio analiza i analiza varijacija neto obrtnih sredstava. Na taj način su

identifikovani pokazatelji likvidnosti, solventnosti i rentabilnosti ovog preduzeća u posmatranom trogodišnjem periodu, koji su prikazani u Tabeli 6.

Tabela 6 Pokazatelji finansijskog i prinostnog položaja JKP "Zelenilo"

Pokazatelji	2013.	2014.	2015.
Opšti racio likvidnosti	0,46	0,27	0,14
Racio reducirane likvidnosti	0,35	0,18	0,07
Rac. lik. nov. tok. iz posl. Aktivnosti		0,35	0,06
Neto obrtna sredstva (u 000 din.)	-20.576	-30.891	-38.752
Racio strukture izvora finansiranja	4,35	3,62	2,19
Racio doprinosa pozajmljenih izvora pokriću aktive	18,69%	21,65%	31,34%
Prinos na poslovna sredstva	0,73%	-6,81%	-3,82%
Prinos na sopstveni kapital	-2,79%	-10,51%	-7,78%
Stopa poslovnog dobitka	0,98%	-19,79%	-11,83%
Stopa neto dobitka	-3,10%	-24,37%	-17,73

Na osnovu iznosa utvrđenih racio analizom i kretanja neto obrtnih sredstava može se konstatovati da se ovo kragujevačko preduzeće u sva tri posmatrana obračunska perioda suočavalo sa problemom nelikvidnosti. U sve tri godine preduzeće je ostvarilo neto gubitak koji je proizvodio i negativne vrednosti racia rentabilnosti. Za razliku od 2013, kada je preduzeće ostvarilo poslovni dobitak, u 2014. i 2015. godini dolazi do pogoršanja odnosa između poslovnih prihoda i poslovnih rashoda. Usled iskazanog poslovnog gubitka i neto gubitka u te dve godine svi pokazatelji rentabilnosti imaju negativan predznak.

Zaključak

Efikasne, ekonomične i pouzdane usluge u oblasti komunalnih delatnosti predstavljaju uslov za ekonomski razvoj ne samo na republičkom, već i na lokalnom nivou. Javno komunalna preduzeća, čiji je osnivač jedinica lokalne samouprave, bave se poslovima koji pripadaju sektoru javnih usluga i imaju esencijalnu ulogu u funkcionisanju lokalne zajednice. Delokrug javno komunalnih preduzeća obuhvata širok spektar različitih uslužnih aktivnosti i isporuka komunalnih proizvoda.

Najveći broj javno komunalnih preduzeća sa sedištem u Kragujevcu se suočava sa problemom zaduženosti i nemogućnosti blagovremenog izmirenja tekućih obaveza usled loše naplate ispostavljenih računa za realizovane proizvode ili pružene usluge. Osim toga, veliki broj ovih preduzeća se suočava i sa nerentabilnim poslovanjem. Stoga je neophodno kontinuirano pratiti stanje i kretanje ključnih pokazatelja finansijskog i prinostnog položaja ovih preduzeća. Samo na taj način se mogu blagovremeno preduzeti odgovarajuće mere, koje će omogućiti prevazilaženje nezadovoljavajućeg finansijskog statusa i zaradjivačke sposobnosti ovih javno komunalnih preduzeća.

Kretanje racia likvidnosti u posmatranom periodu pokazuje jasnu tendenciju pogoršanja položaja likvidnosti u svim analiziranim preduzećima. Argumentovanost prethodne konstatacija potvrđuje činjenica da je pet od ukupno šest javno komunalnih preduzeća u posmatranom trogodišnjem periodu zabeležilo negativnu vrednost neto obrtnih sredstava. Ako se tome doda i činjenica da je u Preduzeću „Čistoća“, u kojem je jedino iskazan pozitivan iznos neto obrtnih sredstava, na kraju 2015. godine iznos neto obrtnih sredstava prepolovljen u odnosu na inicijalno posmatranu 2013. godinu, slika o nezadovoljavajućoj likvidnosti postaje sve jasnija. Kretanje racia solventnosti tokom posmatranog perioda je krajnje nezadovoljavajuće. U

trogodišnjem posmatranom periodu najveći broj javno komunalnih preduzeća sa sedištem u Kragujevcu je iskazalo negativan poslovni i neto rezultat. U 2015. godini samo dva preduzeća su iskazala pozitivan poslovni i neto rezultat. Drugim rečima, kod dve trećine ovih lokalnih poslovnih aktera poslovni rashodi prevazilaze iznos ostvarenih poslovnih prihoda u 2015. godini.

Pošto finansijsko-izveštajni parametri ukazuju da se najveći broj ovih preduzeća kontinuirano suočava sa problemima zaduženosti, nedovoljne likvidnosti i nerentabilnog poslovanja, značajna pažnja se mora posvetiti sprovođenju detaljne analize poslovanja svakog javno komunalnog preduzeća ponaosob. Na taj način će se stvoriti uslovi da se na nivou svakog posmatranog entiteta identifikuju uzroci nezadovoljavajućeg stanja i predlože konkretne smernice koje će dovesti do poboljšanja opšteg statusa ovih preduzeća.

Reference

1. Agencija za privredne registre, Finansijski izveštaji javno komunalnih preduzeća u Kragujevcu, datum preuzimanja 10.11.2016, <http://www.apr.gov.rs>
2. Bogičević, J. (1995). Uloga računovodstva u oceni boniteta preduzeća, magistarska teza, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd
3. Bogičević, J., Stojanović, D. (2014). Analiza finansijskih performansi javno komunalnih preduzeća u Kragujevcu, Zbornik Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
4. Davies, T, & Pain, B. (2002). Business Accounting and Finance, McGraw-Hill Education Europe, England
5. Fraser, L.M. & Ormiston, A.(2004) Understanding Financial Statements, Seventh Edition, New Jersey, Pearson Education International.
6. Ivanišević, M. (2008). Poslovne finansije, Prvo izdanje, Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
7. Jones, M., (2014). Financial Accounting, John Wiley & Sons, United Kingdom
8. Kothari, J & Barone, E. (2006). Financial Accounting An International Approach. Harlow: Prentice Hall
9. Krasulja, D., Ivanišević, M. (2000). Poslovne finansije, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd
10. Ljubisavljević, S. (1995), Izveštavanje o likvidnosti preduzeća, Zbornik radova sa 26. Simpozijuma SRR Srbije, SRR Srbija, str. 178-185
11. Milićević, V., Malinić, D., (2013). Finansijska stabilnost sektora telekomunikacija u Srbiji, Časopis Republičke Agencije za telekomunikacije, br. 10, str.2-15, datum preuzimanja 12.01.2014.
12. <http://www.telekomunikacije.rs/upload/images/radovi/broj10rad1files>
13. Obradović, V., Karapavlović, N., Analiza finansijskog položaja i rentabilnosti privrednih subjekata iz Kragujevca, Zbornik Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
14. Pejić, L, Radovanović, R., Stanišić, M., (1991). Ocena boniteta preduzeća, Beograd, Ekonomski fakultet
15. Peterson-Drake, P., & Fabozzi J. F. (2012). Analysis of Financial Statements, Third edition, John Wiley & Sons, Inc, USA
16. Ranković, J. (1971). Finansiranje i finansijska analiza preduzeća, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd
17. Ranković, J. (1992). Upravljanje finansijama preduzeća, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd

18. White G., Sondhi A., & Fried D. (1993), *The Analysis and Use of Financial Statements*, John Willy & Sons, Inc, USA

KONTROLA KAO INSTRUMENT ZAŠTITE KVALITETA FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA PREDUZEĆA U ŠUMADIJI I POMORAVLJU

Dragomir Dimitrijević*

Apstrakt: Donošenje poslovnih odluka se umnogome zasniva na informacijama koje pružaju finansijski izveštaji preduzeća. Zato je neophodno da finansijski izveštaji budu objektivni i da pružaju istinite i pouzdane informacije. Međutim, mnogobrojni primeri prevara u poslovanju kompanija u svetu ukazali su da postoji mnogo prostora za formiranje lažnih finansijskih izveštaja i da je kvalitetno organizovana i sprovedena kontrola finansijskog izveštavanja neophodna. Upravo su sistemi kontrole koji se koriste u procesu finansijskog izveštavanja u preduzećima koja posluju na teritoriji Šumadije i Pomoravlja predmet ovog rada. Cilj rada je da se ukaže na prednosti i ograničenja postojećih sistema kontrole i na neophodnost uvođenja novih kontrola sa većim zakonskim ovlašćenjima.

Ključne reči: kontrola, finansijsko izveštavanje, prevare

Uvod

Uloga top menadžmenta u procesu sprečavanja prevara svakako je među najvažnijim. Sa druge strane eksterni revizori, odgovorni za izražavanje mišljenja o kvalitetu i usklađenosti finansijskih izveštaja sa računovodstvenim standardima, svakako da imaju neizostavnu ulogu u samoj kontroli procesa finansijskog izveštavanja i obezbeđenju da se ono odvija u skladu sa aktuelnim zakonskim propisima. Od njih se očekuje visok nivo profesionalne, moralne i etičke odgovornosti, kao i nezavisnost i objektivnost u obavljanju svog posla. Kako postoji zakonska obaveza za angažovanjem eksternih revizora od strane srednjih i velikih preduzeća u Republici Srbiji, i zbog činjenice da ih sama preduzeća biraju i plaćaju za pružanje usluga, postavlja se pitanje koliko efikasno ona može obavljati svoj posao i ispuniti sve zadatke koji se pred nju stavljaju. Takođe, u preduzećima širom sveta interna kontrola ima daleko veću ulogu i značaj, nego što je slučaj sa preduzećima u Republici Srbiji. Interna kontrola je zapravo ta sprega između eksternih revizora i same kompanije koja treba da doprinese otkrivanju i sprečavanju prevara. Neophodno je napomenuti i značaj i ulogu državnih organa (pre svega poreskih organa) u procesu kontrole finansijskog izveštavanja u kompanijama u Republici Srbiji. Njihova obaveza je da, pre svega, proveravaju ispravnost i istinitost podataka iskazanim u finansijskim izveštajima, jer se na osnovu toga formira poreska obaveza kompanija. Iz svih ovih razloga u radu su analizirani sistemi kontrole finansijskog izveštavanja koje primenjuju kompanije koje posluju na teritoriji Šumadije i Pomoravlja. Rad je struktuiran tako da je u prvom delu rada dat pregled svih oblika kontrole finansijskih izveštaja u preduzećima u Republici Srbiji, dok su u drugom delu prikazani rezultati analize sprovedene na uzorku preduzeća iz Šumadije i Pomoravlja.

Sistemi kontrole procesa finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji

Dobijanje kvalitetnih finansijskih izveštaja zahteva poštovanje pravila sastavljanja i prezentovanja finansijskih izveštaja. S obzirom da rukovodstvo preduzeća odgovorno za

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

kvalitet finansijskih izveštaja, pridržavanje navedenih pravila je njihova odgovornost. Svakako ne treba zanemariti ni odgovornost zaposlenih u računovodstvu jer su oni ti koji sastavljaju finansijske izveštaje i moraju poštovati Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja, odnosno računovodstvene politike koje iz njih proizilaze. Računovodstvena profesija je na teritoriji Republike Srbije regulisana Zakonom o računovodstvu iz 2013. godine („Službeni glasnik RS“, br. 62/2013) i Zakonom o reviziji („Službeni glasnik RS“, br. 62/2013). U skladu sa Zakonom o računovodstvu, pravna lica treba da organizuju računovodstvo na način koji omogućava sveobuhvatno evidentiranje, kao i sprečavanje i otkrivanje pogrešno evidentiranih poslovnih promena, da uređuju interne računovodstvene kontrolne postupke i da utvrđuju računovodstvene politike. Takođe, treba da odrede lica koja su odgovorna za zakonitost i ispravnost nastanka poslovne promene i sastavljanje i kontrolu računovodstvenih isprava o poslovnoj promeni. U ovom zakonu se navodi da preduzeća za priznavanje, vrednovanje, prezentaciju i obelodanjivanje pozicija u finansijskim izveštajima primenjuju Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja (MSFI). Finansijski izveštaji moraju istinito i pošteno prikazivati finansijski položaj i uspešnost poslovanja pravnog lica, a za to je odgovoran zakonski zastupnik, organ upravljanja i nadzorni organ pravnog lica.

U Republici Srbiji, postoji nekoliko državnih institucija koje se bave procesom finansijskog izveštavanja na direktan ili indirektan način. Jedna od tih institucija je Poreska uprava kao organ uprave u sastavu Ministarstva finansija. Ona je formirana na osnovu Zakona o poreskom postupku i poreskoj administraciji („Službeni glasnik RS“, br. 80/02) koji se primenjuje od početka 2003. godine. Neki od poslova koji spadaju u delokrug rada Poreske uprave su sledeći:

- registracija poreskih obveznika dodeljivanjem PIB-a i vođenje jedinstvenog registra poreskih obveznika;
- utvrđivanje poreza u skladu sa zakonom;
- vrši poresku kontrolu u skladu sa zakonom;
- vrši redovnu i prinudnu naplatu poreza i sporednih poreskih davanja;
- otkriva poreska krivična dela i njihove izvršioce i u vezi sa tim preduzima zakonom propisane mere;
- izdavanje prekršajnih naloga, odnosno nadležnom prekršajnom sudu podnosi zahteve za pokretanje prekršajnog postupka za poreske prekršaje;
- razvija i održava jedinstveni poreski identifikacioni sistem;
- vodi poresko računovodstvo i sl¹.

Na osnovu navedenih poslova, može se zaključiti da je Poreska uprava zainteresovana za ispravnost i istinitost finansijskog izveštavanja, jer su tačni i pouzdani finansijski izveštaji jedina dobra osnova za precizan obračun poreskih obaveza. U slučaju nepoštovanja pravila prilikom finansijskog izveštavanja, Poreska uprava ima ovlašćenje da pokrene prekršajni postupak.

Agencija za privredne registre takođe ima svoju ulogu u procesu finansijskog izveštavanja. Ova Agencija je osnovana 2004. godine Zakonom o Agenciji za privredne registre.² Na svojoj internet stranici Agencija objavljuje registrovane podatke, tako da je omogućeno svim zainteresovanim licima da steknu uvid u finansijske podatke svih privrednih subjekata, i na taj način se povećava stepen javnosti u njihovom radu i pravna sigurnost³. Treba napomenuti da je

¹ <http://www.purs.gov.rs/o-nama/Informator.html>, datum preuzimanja: 09.12.2016. godine

² <http://www.apr.gov.rs.aspx>, datum preuzimanja: 09.12.2016. godine

³ <http://www.apr.gov.rs.aspx>, datum preuzimanja: 09.12.2016. godine

Zakonom o računovodstvu ("Sl. glasnik RS", br. 62/2013) predviđena obaveza da preduzeća u Republici Srbiji svoje finansijske izveštaje za 2015. godinu, uključujući i izveštaje za statističke i druge potrebe, od 1. januara 2016. godine, predaju Agenciji za privredne registre isključivo u elektronskoj formi, sa kvalifikovanim elektronskim potpisom.

U cilju harmonizovanja nacionalnog zakonodavstva sa regulativom Evropske Unije, Vlada Republike Srbije, na predlog Ministarstva, osnovala je Nacionalnu komisiju za računovodstvo sa zadatkom da:

- prati proces primene direktiva Evropske unije i predlaže odgovarajuća rešenja za nacionalno zakonodavstvo
- prati proces primene Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja i daje mišljenje Ministarstvu na prevod ovih standarda, kao i rešenja za eventualne probleme koji mogu da nastanu u postupku primene tih standarda.⁴

Nacionalna komisija za računovodstvo ima obavezu da Ministarstvu najmanje jednom mesečno dostavlja izveštaj o svom radu. Komisija se sastoji od predsednika i šest članova koji su stručna lica i poseduju znanja iz oblasti finansija, računovodstva i revizije. Takođe, jedan član se imenuje na predlog Komisije za hartije od vrednosti, a jedan na predlog Narodne banke Srbije.

Eksterna revizija finansijskih izveštaja, kao postupak provere i ocene finansijskih izveštaja, predstavlja još jedan stepen kontrole procesa finansijskog izveštavanja. Iz tog razloga, za računovodstvenu profesiju je relevantan i Zakon o reviziji iz 2013. godine („Sl. glasnik RS“, br. 62/2013). Ovim zakonom se uređuju uslovi i način obavljanja revizije finansijskih izveštaja, obaveznost revizije, stručna osposobljenost lica i licence za obavljanje revizije, davanje i oduzimanje dozvole za rad društvima za reviziju i samostalnim revizorima, nadzor nad obavljanjem revizije, Komora ovlašćenih revizora, osnivanje i nadležnosti Odbora za javni nadzor nad obavljanjem revizije, međunarodna saradnja sa nadležnim telima u oblasti nadzora, kao i druga pitanja u vezi sa revizijom.⁵ U skladu sa ovim zakonom obavezu da obavljaju reviziju imaju velika i srednja pravna lica, javna društva nezavisno od njihove veličine i sva druga pravna lica koja imaju prihod veći od zakonsko određenog iznosa.

Revizija je nastala u okviru računovodstvene profesije, najpre kao interna revizija. Dugo godina je računovodstvena profesija dominirala revizorskom funkcijom, zato se i danas često koriste kao sinonimi termini „revizorska profesija“ i „javna računovodstvena profesija“ ili „ovlašćeni javni računovođa“.⁶ Jednu od brojnih definicija revizije dao je američki institut ovlašćenih javnih računovođa (American Institute of Certified Public Accountants - AICPA), koji reviziju definiše kao „sistemski proces objektivnog sticanja i vrednovanja dokaza o izjavama, ekonomskim akcijama i događajima, da bi se utvrdio nivo podudarnost između tih izjava i ustanovljenih kriterija, kao i saopštenja rezultata zainteresovanim korisnicima.“⁷ S obzirom da se za reviziju kaže da predstavlja naknadnu kontrolu ili kontrolu kontrole, jedna od definicija glasi: „Revizija predstavlja naknadno proveravanje obavljenih poslovnih događaja koje se vrše na osnovu postojeće dokumentacije“.⁸ Zakonska regulativa Republike Srbije definiše reviziju kao postupak provere i ocene finansijskih izveštaja, kao i podataka i metoda koji se primenjuju pri sastavljanju finansijskih izveštaja na osnovu kojih se daje nezavisno stručno mišljenje o tome da li finansijski izveštaji u svim materijalno značajnim aspektima daju istinit i pošten prikaz

⁴ http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_racunovodstvu.html, datum preuzimanja: 09.12.2016. godine

⁵ http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_reviziji.html, datum preuzimanja: 09.12.2016. godine

⁶ Ljubisavljević, S., (2000), Uloga eksternog revizora u okruženju, Ekonomski fakultet Kragujevac, str. 13.

⁷ Ricchinte, D., (1989), Auditing – Principles and Standards, Irwin, Boston, p. 215.

⁸ Martić, S., (1987), Kontrola i revizija, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 2.

finansijskog stanja i rezultata poslovanja pravnog lica u skladu sa odgovarajućom regulativom za izradu finansijskih izveštaja.⁹

Nezavisnost eksterne revizije ogleda se u ekonomskoj nezavisnosti (revizor može uvek da se povuče iz angažmana ako ima ograničenja na poslu ili trpi pritiske) i u misaonoj nezavisnosti (samostalno donosi sudove, stavove i konačno mišljenje i za njih profesionalno odgovara).¹⁰ Revizorsko mišljenje predstavlja osnovnu svrhu revizije. Na njega se oslanjaju brojni korisnici informacija u finansijskim izveštajima. Najvažnije grupe korisnika su: vlasnici preduzeća, kreditori, poslovni partneri, zaposleni, država, najšira javnost. Svaka od ovih grupa korisnika daje prednost informacijama koje su bile predmet revizije, jer pogrešno informisanje ima značajne ekonomske posledice za donosioca odluke. Tokom obavljanja revizije eksterni revizori otkrivaju materijalno značajne greške u finansijskim izveštajima. S obzirom da se revizija obavlja nakon sastavljanja izveštaja, potrebno je izvršiti korekciju izveštaja ukoliko se otkriju materijalno značajne greške. Eksterna revizija može da utiče na kvalitet finansijskih izveštaja i nakon završetka procesa revizije tako što sumira sve rezultate i ukazuje na nedostatke koje je uočio i način kako da se otklone.

Interna revizija je aktivnost nezavisnog, objektivnog uveravanja i konsultantska aktivnost osmišljena sa ciljem kreiranja dodatne vrednosti i unapređenja poslovanja organizacije.¹¹ Interna revizija pomaže organizaciji u postizanju ciljeva uvođenjem sistematskog, disciplinovanog pristupa proceni i unapređenju efektivnosti procesa upravljanja rizikom, kontrole i upravljanja.¹² Sticanje zvanja internog revizora u Republici Srbiji predstavlja proces dodatne i kontinuirane edukacije. Interni revizor je lice koje je završilo ekonomski fakultet, poseduje obavljenu stručnu praksu u svojoj oblasti i da je položilo državne ispite koji se podrazumevaju za sticanje ovog znanja.¹³ Revizori i javnost imaju različitu svest o tome šta su obaveze i odgovornosti internih revizora. Nerealna očekivanja proizilaze iz činjenice da korisnici revizorskih usluga imaju mnogo veća očekivanja od revizora, tj. premašuju njihove profesionalne mogućnosti i obaveze za koje smatraju da su u opisu njihovog posla.¹⁴ Najvažniji zadaci interne revizije ogledaju se u sagledavanju pouzdanosti finansijskih i operativnih informacija preduzeća, pregledu usaglašenosti sa poslovnim politikama preduzeća, zakonskim, procedurama i propisima i kontroli načina čuvanja sredstava. Izveštaj internog revizora je važan dokument koji se sastavlja za potrebe internih korisnika. Lica koja su zainteresovana za informacije koje pruža interni revizorski izveštaj su menadžment preduzeća, upravni i nadzorni odbor i skupština akcionara. Formu izveštaja internog revizora ne propisuje Zakon o reviziji već je on definisan Statutom privrednog lica ili interni pravni akt. Veliki finansijski skandali u kompanijama širom sveta povećali su očekivanja što se tiče odgovornosti interne revizije.

Ako se sagleda odnos interne i eksterne revizije primećuje se da koriste slične metode, najviše kada je u pitanju analiza dokumentacije. Ključna razlika jeste što eksterne revizore angažuju eksterni regulativni zahtevi za nezavisno potvrđivanje objektivnosti finansijskih informacija. Sa druge strane, interne revizore angažuje rukovodstvo da sagleda procese koji se odvijaju unutar organizacije da bi obezbedili tačnost i efikasnost poslovanja. Saradnja između eksternih i internih revizora je značajna, i nijedan oblik revizije ne može da bude zamenjen

⁹ Službeni glasnik RS, br. 62/2013, Zakon o reviziji, član 2.

¹⁰ Stanišić, M., (2009), Revizija, Univerzitet Singidunum, str.12

¹¹ <http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/o-ministarstvu/dokumenti/zakoni/13597-2014-05-20-08-20-11?lang=lat>, datum preuzimanja 13.12.2016. godine

¹² Pickett S., (2004), Interni revizor u praksi, Beograd, Savez računovođa i revizora Srbije, str. 3.

¹³ Vitorović B., (2004.), Interna kontrola i interna revizija, Beograd, Savez računovođa i revizora Srbije, str. 129

¹⁴ Soltani, B., (2010), Revizija - Međunarodni pristup, Mate, Beograd, str. 30.

drugim, ali oni na mnogo načina utiču jedni na druge. Ukoliko ove dve revizije nisu usaglašene i koordinirane u radu biće preklapanja i dupliranja koja nepotrebno povećavaju troškove revizije. Eksterna revizija za rad često koristi informacije koje obezbeđuje interna revizija. U Tabeli 1 su prikazane osnovne karakteristike obe vrste revizije.

Tabela 1 Uporedni pregled karakteristika interne i eksterne revizije

Interna revizija	Eksterna revizija
Interni revizori su zaposleni kod pravnog lica i obavljaju usluge za svog poslodavca	Eksterni revizori su zaposleni u preduzeću za reviziju koje obavlja obaveznu reviziju i ostale fakultativne usluge u skladu sa zakonom.
Interna revizija je funkcija poslovnog organa	Eksterna revizija je u funkciji vlasnika kapitala i drugih korisnika izveštaja o reviziji
Obavljaju reviziju računovodstva i finansija ili reviziju poslovanja	Obavlja obaveznu reviziju finansijskih izveštaja
Otkriva i sprečava kriminalne radnje i greške u okviru svojih radnih zadataka	U postupku obavljanja revizije finansijskih izveštaja planira reviziju tako da bi mogla da otkrije greške
Sprovodi reviziju po nalogu rukovodstva bez obzira koji su delovi predmet revizije	Apsolutno je nezavisna od rukovodstva pravnog lica kod kog vrši reviziju
Reviziju sprovodi u zavisnosti od veličine rizika, koristeći obrađenu dokumentaciju	Pribavlja potrebne dokaze radi davanja mišljenja o objektivnosti i istinitosti finansijskih izveštaja

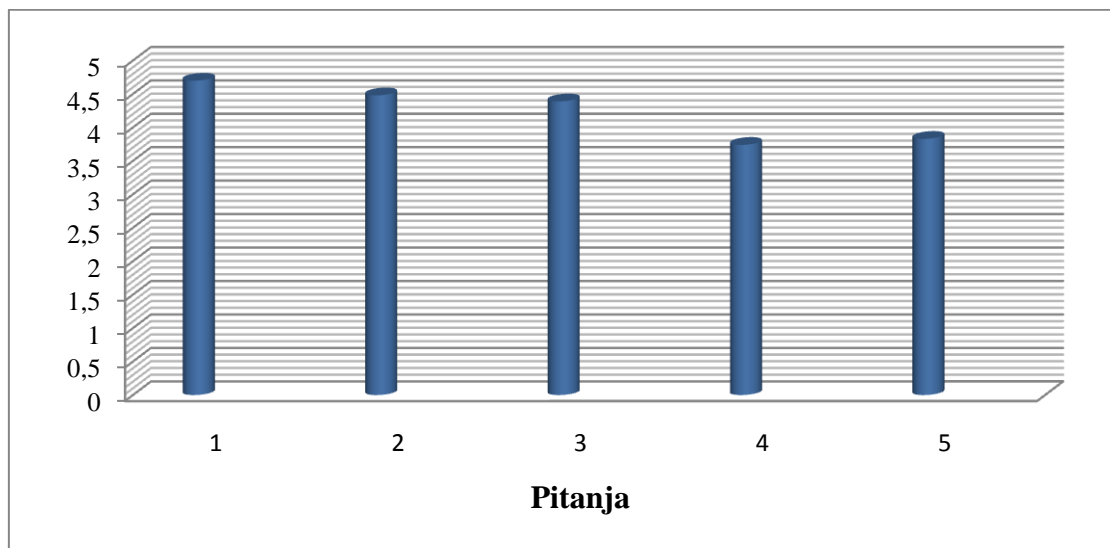
Izvor: Vitorović, 2004, 127

Analiza sistema kontrole finansijskih izveštaja preduzeća u Šumadiji i Pomoravlju

Sa ciljem prikazivanja koje stepene kontrole finansijskih izveštaja koriste preduzeća u Republici Srbiji u radu je sprovedeno istraživanje na uzorku preduzeća iz Šumadije i Pomoravlja. Uzorak uključuje preduzeća koji imaju bar neki oblik kontrole finansijskih izveštaja (interna kontrola, interna revizija ili eksterna revizija). Za potrebe istraživanja primenjena je metoda anketiranja upitnikom. Upitnik je sastavljen iz 6 pitanja zatvorenog tipa i 2 pitanja otvorenog tipa. Kod pitanja zatvorenog tipa korišćena je petostepena Likerova skala, gde su odgovori bili u intervalu od 1 - Uopšte se ne slažem do 5 - Potpuno se slažem. Anketu su popunjavali menadžeri ili zaposleni u sektoru finansija, računovodstva i kontrole. U istraživanju su učestvovala 23 kompanije sa teritorije Šumadije i Pomoravlja. Analizom rezultata istraživanja došlo se do sledećih zaključaka:

- Kod prvog pitanja otvorenog tipa „Koje poslove obavljate u preduzeću i koliko godina radnog iskustva imate“ vidi se da su anketirani zaposleni na poziciji direktora ili su zaposleni u knjigovodstvu i da je prosečni radni vek anketiranih oko 8 godina;
- Odgovori na drugo pitanje otvorenog tipa „Koje oblike kontrole kvaliteta finansijskih informacija Vaše preduzeće sprovodi (interna revizija i kontrola, eksterna revizija, drugi oblici kontrole)?“ su ukazali da je većina anketiranih preduzeća podložna eksternoj reviziji po osnovu zakonskih obaveza. Takođe, određeni broj preduzeća (11) je ukazalo da koriste i internu reviziju kao oblik kontrole, ali manji broj preduzeća koristi internu kontrolu (8). Iz ovog pitanja nije jasno na koji način su interne kontrole i interne revizije organizovane i koja ovlašćenja imaju u procesu kontrole finansijskog izveštavanja u ovim kompanijama. Ipak samo njihovo postojanje ukazuje da se povećava broj preduzeća koja shvataju značaj interne kontrole i revizije.

Prosečna vrednost odgovora na pet pitanja zatvorenog tipa data su na Slici 1. Može se uočiti da je najveća vrednost dobijena kod prvog pitanja „Da li smatrate da je interna kontrola neophodna u cilju zaštite kvaliteta finansijskih izveštaja?“, dok je najmanja vrednost kod pitanja broj 4 „Da li smatrate da su Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja (ukoliko ih primenjujete) primenljivi u kompanijama u Republici Srbiji?“



Slika 1 Prosečna vrednost rezultata istraživanja po pitanjima

Izvor: Autor

- Prosečna vrednost dobijena na prvom pitanju zatvorenog tipa „Da li smatrate da je interna kontrola neophodna u cilju zaštite kvaliteta finansijskih izveštaja?“ je 4,70 što ukazuje da anketirana preduzeća smatraju da postoji velika potreba za postojanje ovakvog oblika kontrole finansijskog izveštavanja u preduzećima u Republici Srbiji. Ipak, ovaj vid kontrole nije organizovan u svim anketiranim preduzećima, što ostavlja prostora za dalji razvoj u budućnosti;
- Vrednost drugog pitanja zatvorenog tipa „Da li smatrate da je interna revizija neophodna u cilju zaštite kvaliteta finansijskih izveštaja?“ iznosi 4,48. Ovo je nešto manja ocena od prethodnog pitanja, što može da ukaže na mišljenje da ovakav oblik kontrole je za anketirana preduzeća komplikovaniji i skuplji u odnosu na internu kontrolu. Ipak, dobijena vrednost je dosta visoka što ukazuje da preduzeća smatraju da je ovakav vid kontrole neophodan u procesu zaštite kvaliteta finansijskog izveštavanja;
- Treće pitanje zatvorenog tipa „Da li smatrate da je eksterna revizija neophodna u cilju zaštite kvaliteta finansijskih izveštaja?“ je specifičnog karaktera zbog činjenice da je eksterna revizija zakonska obaveza za srednja i velika preduzeća. Vrednost kod ovog pitanja je 4,39 i ukazuje da preduzeća, i pored zakonske obaveze, smatraju da je ovakav oblik kontrole potreban. U pojedinim komentarima data su mišljenja da eksterna kontrola treba da se proširi i na mala i mikro preduzeća;
- Iako je vrednost četvrtog pitanja zatvorenog tipa „Da li smatrate da su Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja (ukoliko ih primenjujete) primenljivi u kompanijama u Republici Srbiji?“ najmanja od svih pitanja (3,74), ovo pitanje je veoma značajno za ovo istraživanje jer ukazuje da trenutna forma i prevod MSFI koji se primenjuju u Republici Srbiji nisu adekvatni i da njihovim poboljšanjem može se poboljšati proces finansijskog izveštavanja;

- I na kraju vrednost petog pitanja zatvorenog tipa „Da li državni organi moraju više da učestvuju u kontroli kvaliteta finansijskih izveštaja?“ je 3,83. Ovako dobijena vrednost može da ukaže da anketirana preduzeća smatraju da je uticaj državnih organa (pre svega poreske uprave) dovoljan i da nije potreban veći uticaj. Sa druge strane, ovo može da bude i signal da mnoga preduzeća žele da sakriju određene manipulacije, pa se plaše dodatne kontrole državnih organa.

Zaključak

Kvalitetne finansijske informacije koje se dobijaju iz finansijskih izveštaja kompanija predstavljaju jedan od glavnih osnova za donošenje uspešnih poslovnih odluka. Sa druge strane, često se dešava da kompanije, radi ispunjavanja pojedinačnih ili kolektivnih ciljeva, manipulišu podacima u finansijskim izveštajima i rezultat toga su lažni finansijski izveštaji. Iz tih razloga neophodno je da postoji adekvatna kontrola procesa finansijskog izveštavanja kako bi se zaštitili korisnici finansijskih informacija od raznih prevara. Kako u svetu, tako i u Republici Srbiji, postoje razni nivoi kontrole, neki koji su zakonski obavezni, a neki su prepušteni volji menadžmenta i mogućnostima kompanija. Najznačajniji oblici kontrole su, pre svega, interna revizija i interna kontrola, zatim eksterna revizija i na kraju kontrola državnih organa (poreska uprava). Interna revizija i kontrola nisu zakonski obavezne, ali je praksa pokazala da je postojanja i uspešna organizacija ovih oblika kontrole možda i najvažnija prepreka za ostvarivanje prevara. Upravo su i rezultati istraživanja pokazali da anketirana preduzeća smatraju da su i interna kontrola i interna revizija neophodne u procesu finansijskog izveštavanja. Jedno od rešenja uvođenja ovakvih vidova kontrola možda leži u zakonskim rešenjima, tj. možda bi trebalo zakonom predvideti da su sve kompanije u Republici Srbiji dužne da imaju formirane ovakve vidove kontrole. Naravno, glavna prepreka je visina troškova uvođenja ovih kontrola, što je posebno karakteristično za manja preduzeća.

Eksterna revizija je za pojedina preduzeća u Republici Srbiji zakonski obavezna (srednja i velika preduzeća). To je verovatno jedan od razloga zašto anketirana preduzeća smatraju da je ovakav vid kontrole neophodan. Ipak, najveći problemi kod ovakvog oblika kontrole su što nisu sva preduzeća sa aspekta veličine obavezna da koriste ovaj vid kontrole, ali je možda najveći problem što preduzeća u Republici Srbiji direktno plaćaju eksternu reviziju, što umanjuju njihovu objektivnost. Dokaz tome je što u Republici Srbiji do sada nije izdato nijedno negativno mišljenje revizora, i pored svih prevara koje su se desile do sada. Takođe, nije česta situacija da su eksterni revizori istovremeni i konsultanti u firmama u kojima vrše reviziju. Ovaj problem se može rešiti zakonskim putem kroz zabranu revizorskim kućama da vrše istovremeno i konsultativne usluge, i kroz rotaciju revizorskih kuća u određenom periodu (npr. 2 do 5 godina). Na ovaj način bi se uticalo na objektivnost rada eksternih revizora.

Uticaj državnih organa na proces finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji je neophodan. Najveći uticaj imaju Agencija za privredne registre i Poreska uprava. Rezultati ankete ukazuju da anketirana preduzeća ne smatraju da je potrebno veće učešće državnih organa. Ovakvi rezultati mogu različito da se tumače, o čemu je već bilo reči, ali je sigurno da državni organi moraju više da učestvuju u svim fazama finansijskog izveštavanja da bi se na vreme otkrile i sprečile prevare. Jedno od rešenja je da se uvede novi oblik kontrole koji će pre svega imati mnoga veća zakonska ovlašćenja u procesu otkrivanja i sprečavanja prevara. Da li bi se taj vid kontrole zvao forenzičko računovodstvo, forenzička revizija ili istraživanje prevara je manje bitno od činjenice da je potrebno da se ovakvom vidu kontrole daju veća zakonska ovlašćenja od ovlašćenja revizora i državnih organa.

Literatura

1. Vitorović B., (2004.), *Interna kontrola i interna revizija*, Beograd, Savez računovođa i revizora Srbije.
2. Ljubisavljević, S., (2000), *Uloga eksternog revizora u okruženju*, Ekonomski fakultet Kragujevac.
3. Martić, S., (1987), *Kontrola i revizija*, Beograd, Ekonomski fakultet u Beogradu.
4. Pickett S., (2004), *Interni revizor u praksi*, Beograd, Savez računovođa i revizora Srbije.
5. Ricchinte, D., (1989), *Auditing – Principles and Standards*, Irwin, Boston.
6. Službeni glasnik RS, br. 62/2013, Zakon o reviziji.
7. Soltani, B., (2010), *Revizija - Međunarodni pristup*, Beograd, Mate d.o.o..
8. Stanišić, M., (2009), *Revizija*, Beograd, Univerzitet Singidunum.
9. <http://www.apr.gov.rs>
10. <http://www.mfa.gov.rs>
11. <http://www.paragraf.rs>
12. <http://www.purs.gov.rs>

**OSTALA AKTUELNA PITANJA EKONOMSKOG RAZVOJA
ŠUMADIJE I POMORAVLJA**

KRITIČKO SISTEMSKI OKVIR UPRAVLJANJA EKONOMSKIM IMPLIKACIJAMA GLOBALIZACIJE

Slavica P. Petrović*

Apstrakt: Osnovni cilj istraživanja u ovom radu je da se - respektujući rezultate kritičkog preispitivanja konceptijsko-filozofskih osnova i metodološkog razvoja Sveukupne intervencije u sistemima - opredeli validan kritičko sistemski okvir holističkog rekonceptualizovanja problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, i utvrde način, instrumenti i dometi mogućeg unapređivanja istraživanja i intervenisanja u odnosnoj kompleksno-pluralističkoj upravljačkoj problemskoj situaciji. Naučni instrumentarijum saglasan sa određenim predmetom i ciljem istraživanja je kritičko sistemsko mišljenje obavezano na: a) kritičku svest o moćima i manjkavostima svakog istraživačkog instrumenta za bavljenje složenim i višedimenzionalnim upravljačkim problemima, pa i Sveukupne intervencije u sistemima, kao autentičnog metaparadigmatskog kritičko-sistemskog teorijsko-metodološkog razvoja, b) unapređivanje istraživanja i upravljanja strategijskim problemskim situacijama, kakvo je upravljanje mogućim ekonomskim efektima globalizacije, i c) pluralizam - uvažavanje različitih razumevanja i tumačenja istraživanih upravljačkih problemskih situacija, i obezbeđivanje primerenog integrisanog korišćenja različitih istraživačkih instrumenta. Glavni rezultati istraživanja ukazuju na to da se kroz primenu procesa Sveukupne intervencije u sistemima omogućava: a) argumentovano opredeljivanje upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije kao relevantne kompleksno-pluralističke upravljačke problemske situacije, sa elementima kontradiktornosti, konflikata i prisile, b) njeno validno kritičko-sistemsko rekonceptualizovanje, c) izdvajanje i elaboriranje, pre svega, sistemskih metafora korespondentnih ekstremnoj složenosti i pluralizmu odnosno upravljačke problemske oblasti, a, zatim, sistemskih metodologija primerenih kompleksno-pluralističkom upravljačkom problemskom kontekstu upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije - funkcionalističko-strukturalističke systemske metodologije Organizacione kibernetike, kao dominantne systemske metodologije, i interpretativne systemske metodologije Interaktivnog planiranja i emancipatorne systemske metodologije Kritičke heuristike sistema, kao sistemskih metodologija podrške, d) identifikovanje nekih od ključnih promena čijom implementacijom može biti kreativno unapređeno upravljanje ekonomskim implikacijama globalizacije.

Ključne reči: ekonomske implikacije globalizacije, kritičko-sistemski teorijski i metodološki pluralizam, metaparadigma, Sveukupna intervencija u sistemima, kreativno upravljanje

Uvod

Kao jedan od ključnih fenomena savremenog sveta, globalizacija podrazumeva rastuću ekonomsku, odnosno, finansijsku, (geo)političku, tehničko-tehnološku, institucionalnu, kulturalnu integraciju i međuzavisnost zemalja, regiona, organizacija, pojedinaca širom sveta. Načelno opredeljena nesmetanim prekograničnim protokom roba i usluga, kapitala, tehnologija, informacija i znanja između zemalja, globalizacija je, s jedne strane, generisana i podržana određenim razvojima u nauci i tehnologijama, ekonomskom liberalizacijom, odgovarajućim međunarodnim institucijama kakve su Međunarodni monetarni fond, Svetska banka, Svetska trgovinska organizacija, Međunarodna banka za obnovu i razvoj. S druge strane, globalizacija, kao složen i višeznačan proces, rezultira relevantnim kompleksnim i višestrukim ekonomskim, finansijskim, legislativnim, (geo)političkim, institucionalnim, tehničko-tehnološkim, kulturalnim umrežavanjima širom sveta. Shodno svojim bitnim dimenzijama: ekonomskoj, finansijskoj, tehničko-tehnološkoj, geopolitičkoj, legislativnoj, institucionalnoj, etičkoj, kulturološkoj,

* Redovni profesor, u penziji, e-mail: pslavica@kg.ac.rs

ekološkoj, istorijskoj, njihovim bitnim međurelacijama, i odnosima sa drugim relevantnim fenomenima savremenog sveta, globalizacija i njene rezultante su od neosporne važnosti za pojedine zemlje, njihove regione, preduzeća i pojedince uključene u globalizacijska događanja.

Kao posebno bitne izdvajaju se ekonomske implikacije globalizacije, konkretno, na ekonomski rast i razvoj, na makroekonomsku (ne)stabilnost, na rast stranih direktnih investicija, odnosno, na seljenje kapitala, na (ne)zaposlenost, na inflaciju, na iscrpljivanje prirodnih resursa, na širenje i produbljivanje dohodovne nejednakosti, na zagađivanje životne sredine, itd, koje eksplicitno upućuju na neophodnost i opravdanost osmišljenog strategijskog upravljanja mogućim, postojećim i budućim ekonomskim efektima globalizacije i u razvijenim zemljama i u zemljama u razvoju.

Shodno svojoj složenosti i relevantnosti za svaku pojedinu državu, odnosno, nacionalnu ekonomiju, involviranu u procese globalizacije, njene regione, preduzeća i pojedince, upravljanje kompleksnim, dinamičkim i višedimenzionalnim ekonomskim implikacijama globalizacije treba biti opredeljeno i istraživano kao odgovarajuća složena, u vremenu izmenljiva, višeznačna upravljačka problemska situacija. Kreativno strukturiranje problemske situacije upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije podrazumeva njenu primerenu sistemsku konceptualizaciju i primenu odgovarajućeg kritičko-sistemskog okvira, odnosno, pluralističkog metodološkog razvoja kakva je Sveukupna intervencija u sistemima.

Opredeljena kao autentičan metaparadigmatski metodološki razvoj pluralizma kritičkog sistemskog mišljenja u kome je jedna - dominantna - sistemka metodologija, na primer, funkcionalističko-strukturalistička metodologija Organizacione kibernetike, podržana, na primer, interpretativnom metodologijom Interaktivnog planiranja i emancipatornom metodologijom Kritičke heuristike sistema, Sveukupna intervencija u sistemima, kroz tri osnovna potprocesa: kreativnost, izbor i implementacija, može pružiti podršku osmišljenom, kritičko-sistemskom istraživanju problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, i omogućiti unapređujuće intervenisanje u njoj.

Shodno prezentiranim razmatranjima, holističko konceptualizovanje i kritičko-sistemsko istraživanje procesa upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije, kao relevantne, složene i višedimenzionalne upravljačke problemske situacije, u okviru Sveukupne intervencije u sistemima predstavlja naučno i praktično validan predmet istraživanja.

Osnovni cilj istraživanja je da se - vodeći računa o rezultatima kritičkog vrednovanja koncepcijsko-filozofskih osnova Sveukupne intervencije u sistemima i njenog rezultirajućeg metodološkog razvoja - opredeli okvir holističkog rekonceptualizovanja problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, i utvrde način(i), instrumenti i dometi mogućeg unapređivanja istraživanja i intervenisanja u odnosnoj upravljačkoj problemskoj situaciji.

Kroz proces istraživanja je testirana naučna hipoteza da Sveukupna intervencija u sistemima, kao poseban, metaparadigmatski pluralistički metodološki razvoj kritičkog sistemskog mišljenja, može - shodno sopstvenoj koncepcijsko-filozofskoj osnovanosti i metodološkom razvoju - biti primenjena u holističkom opredeljivanju i istraživanju problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, i utvrđivanju naučno validnih, praktično korisnih i društveno odgovornih predloga promena čijom implementacijom može biti unapređen odnosni proces upravljanja mogućim ekonomskim rezultatima globalizacije.

Naučni instrumentarijum saglasan sa postavljenim istraživačkim ciljem i naučnom hipotezom je kritičko sistemsko mišljenje (Jackson, 2000; Gao & Nakamori, 2003, 3-19; Jackson, 2003; Jackson, 2010, 133-139; Mingers & White, 2010, 1147-1161; Petrovic, 2012, 797-814; Ulrich, 2003, 325-342; Ulrich, 2012a, 1228-1247; Ulrich, 2012b, 1307-1322; Zhu, 2011, 784-798; Ormerod, 2016, 4-33), obavezano na: a) kritičku svest o moćima i manjkavostima svakog istraživačkog instrumenta za bavljenje složenim i višedimenzionalnim upravljačkim problemima, pa i

Sveukupne intervencije u sistemima, b) unapređivanje procesa istraživanja i upravljanja strategijskim problemskim situacijama, kakvo je upravljanje mogućim ekonomskim efektima globalizacije, i c) pluralizam - davanje legitimiteta različitim percepcijama i interpretacijama istraživanih upravljačkih problemskih situacija, i obezbeđivanje primerenog sinergijskog korišćenja različitih istraživačkih instrumenta.

Kompleksno-pluralistička problemska situacija upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije

Kao relevantan fenomen savremenog sveta, proces globalizacije implicira integrisanje nacionalnih ekonomija u, načelno, četiri fundamentalna područja: trgovini, finansijama, proizvodnji i institucijama (Stiglitz, 2002). Pri tome, rast međunarodne trgovine, praćen ubrzanim rastom prekograničnih finansijskih tokova, posebno stranih direktnih investicija, rezultira sve većom ulogom multinacionalnih korporacija u globalnoj trgovini i, naročito, u globalnoj proizvodnji, koja uz opadajuće transportne i komunikacione troškove omogućava da različite faze proizvodnog procesa jednog proizvoda budu realizovane u različitim delovima sveta, a u zavisnosti od komparativnih prednosti alternativnih mesta proizvodnje. S obzirom na rastuće obaveze po međunarodnim ugovorima koji se odnose na trgovinu, proizvodnju, tehnologije, investicione politike, poreske politike, prava intelektualne svojine, bankarske supervizije, konvertibilnost valuta, politike inostranih investicija, itd, uz navedena tri, bitan aspekt globalizacije je rastuća harmonizacija nacionalnih legislativa i institucija.

Sa ekonomskog stanovišta, implikacije globalizacije, bez obzira da li je reč o razvijenim ili zemljama u razvoju, tiču se, načelno, ekonomskog rasta, makroekonomske (ne)stabilnosti, dohodovne (ne)jednakosti i (međunarodnih, nacionalnih, regionalnih) institucija.

U okviru istraživanja dejstava globalizacije na ekonomski rast bitno je, pre svega, da dugoročni ekonomski rast zavisi od veće produktivnosti i inovativnosti, a da podsticaji i za jedno i za drugo zavise od obuhvatnosti tržišta. Uz to, ekonomije koje se štite visokim trgovačkim barijerama sporije rastu od otvorenijih, izvozno orijentisanih privreda. Koristi koje globalizacija, načelno, donosi ekonomskom rastu ne mogu, po pravilu, imati svi, s tim da su od posebnog značaja brojni faktori - transportni troškovi, rizik da prerađivači prirodnih resursa mogu biti u zamci nezadovoljavajuće podele rada i specijalizacije u primarnim proizvodima umesto u finalnim industrijskim proizvodima, itd.

U razmatranju načina, intenziteta i dometa uticaja globalizacije na makroekonomsku stabilnost od značaja je da dramatičan rast međunarodnih finansijskih tokova - direktne strane investicije, portfolio investicije kroz fondove za određene zemlje, bankarski krediti, krediti po osnovu obveznica, reosiguranje i drugi finansijski instrumenti - pokazuje da su - kroz globalizaciju - i razvijene i zemlje u razvoju otvorile svoja tržišta inostranom kapitalu. Pri tome, međunarodne institucije - pre svega, Međunarodni monetarni fond i Svetska trgovinska organizacija - insistiraju na međunarodnim standardima za liberalizaciju i superviziju međunarodnih investicionih tokova. Teorijski, međunarodne finansijske transakcije bi trebale rezultirati dvema vrstama koristi: većom diverzifikacijom rizika i međuvremenskim dobitcima, uz ukazivanje na moguću finansijsku krizu kao rezultat brze međunarodne finansijske liberalizacije.

U okviru ispitivanja uticaja globalizacije na sve veću dohodovnu nejednakost, kao najkontroverzniju implikaciju globalizacije, načelno se tvrdi da globalizacija jeste glavni faktor rastuće nejednakosti i u razvijenim i u zemljama u razvoju. Pri tome, izdvajaju se dva osnovna aspekta odnosne nejednakosti - ona koja je rezultat unutarindustrijske trgovine, koja je

najsnažnija među zemljama sa sličnim dohocima, i ona koja je rezultat međuindustrijske trgovine, koja je najsnajznija među zemljama sa različitim dohocima. Istovremeno, od važnosti je različit uticaj veličine svetskog tržišta na kvalifikovane i nekvalifikovane radnike, s tim da se kroz globalizaciju omogućava povećavanje plata u korist kvalifikovanih širom sveta. Uz navedeno, uprkos nejednake raspodele dohotka u zemljama u razvoju, njihov ekonomski rast i razvoj su, generalno, doveli do poboljšanja životnog standarda za stanovništvo kao celinu.

U istraživanju relevantnog pitanja kako institucije na svim nivoima - međunarodnom, nacionalnom, regionalnom, lokalnom - treba da prilagode svoje moći i odgovornosti u okviru funkcionisanja globalnog tržišta od značaja je, pre svega, da globalizacija bitno utiče na politiku na svim nivoima. Odnosno, s obzirom na to da u procesu globalizacije, nacionalna tržišta, načelno, gube značaj u odnosu na međunarodna tržišta, važna je uloga koju nacionalna vlada ima prema lokalnim i regionalnim vladama, s jedne strane, i prema multinacionalnim institucijama, s druge strane. Za dati kontekst istraživanja, relevantno je gde se odluke donose, gde je smeštena poreska moć, a gde zakonodavna vlast - na lokalnom nivou, na nacionalnom nivou, ili u međunarodnim institucijama.

Jedan od bitnih pristupa bavljenju mogućim ekonomskim efektima globalizacije tiče se identifikovanja i kritičkog preispitivanja ukupnih, pozitivnih i negativnih implikacija globalizacije na zemlje u razvoju, odnosno, razvijene zemlje.

Kada je reč o zemljama u razvoju, onda kao važni, konkretni mogući pozitivni ekonomski efekti procesa globalizacije mogu biti izdvojena sledeća složena i višeznačna dejstva: stvaranje većih mogućnosti ulaska preduzeća odnosnih zemalja na više i veća tržišta širom sveta; jeftiniji uvozi; veća dostupnost kapitala, savremenih tehnologija, ljudskog kapitala; rastu mogućnosti uključivanja u međunarodne proizvodne mreže i lanace snabdevanja; itd. Istovremeno, kao značajne, moguće negativne ekonomske rezultante globalizacije na zemlje u razvoju izdvajaju se sledeći procesi: rast međunarodne trgovine pojačava dohodovnu nejednakost između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju, i unutar zemalja u razvoju; globalnom trgovinom dominiraju transnacionalne korporacije koje nastoje da maksimiraju profite ne vodeći računa o razvojnim potrebama pojedinih zemalja i lokalnih stanovništva; protekcionističke politike u razvijenim zemljama sprečavaju mnoge proizvođače iz zemalja u razvoju da pristupe izvoznim tržištima; obim i nestabilnost tokova kapitala uvećavaju rizike od bankarskih i valutnih kriza u zemljama sa nerazvijenim finansijskim institucijama; konkurencija između zemalja u razvoju u privlačenju stranih ulaganja dovodi do snižavanja ekoloških standarda; itd.

Kada je reč o razvijenim zemljama, onda se kao relevantne, konkretne pozitivne implikacije globalizacije izdvajaju sledeća kompleksna dejstva: globalizacija dovodi do rastuće reorganizacije proizvodnje, međunarodne trgovine i integracije finansijskih tržišta; transformacija proizvodnih sistema utiče na proces rada i primenu najsavremenijih tehnologija; globalizacija tržišta proizvoda, usluga i finansija rezultira rastućom ekonomskom integracijom, specijalizacijom i ekonomijom obima; rastuća informaciono-komunikaciona tehnološka podrška olakšava isporuke na daljinu, obezbeđuje nov pristup i kanale distribucije, osavremenjuje strukture za finansijske usluge; kroz deregulaciju, koja se odnosi na liberalizaciju kapitalnog računa i finansijskih usluga u proizvodima, tržištima i geografskim lokacijama, banke se integrišu, povećava se multinacionalno prisustvo na mnogim tržištima i u više prekograničnih aktivnosti; strane direktne investicije rastu po visokim stopama, pomažući transfer tehnologija, industrijsko restrukturiranje, i rast globalnih kompanija; stimuliše se razvoj novih tehnologija; itd. Istovremeno, neke od ključnih, mogućih negativnih ekonomskih konsekvenci globalizacije na razvijene zemlje su: rastuće iscrpljivanje ograničenih prirodnih resursa, uz drastično uvećavanje ukupne emisije zagađivača životne sredine, posebno, u brzo razvijajućim

privredama, kakve su zemlje BRIK-a (Brazil, Rusija, Indija, Kina); kroz povećanje svetskih cena nafte, potrošnja ograničene ponude nafte, poslovi, investiciona ulaganja se iz razvijenih zemalja prenose u zemlje u razvoju, što u razvijenim zemljama rezultira velikim trgovinskim deficitima, rastom nezaposlenosti, i drugim neravnotežama; teži se prebacivanju oporezivanja iz korporacija na individualne građane; kroz obaranje vrednosti valuta nastoje se ostvariti izvozne prednosti; seljenje kapitala iz razvijenih u zemlje u razvoju može uzrokovati krize likvidnosti u direktno pogođenim zemljama i drugim zemljama uključenim u međunarodnu trgovinu; izbegavanje i utaja poreza kroz beg u tzv. poreske rajeve; itd.

Shodno prezentiranim razmatranjima, uz relevantnost, očita je, pre svega, ekstremna složenost procesa globalizacije. Istovremeno, ključno određenje globalizacije su brojni i različiti *stakeholder*-i, odnosno, grupe, pojedinci, institucije tangirani procesom globalizacije i zainteresovani za njene bitne ekonomske, finansijske, političke, pravne, tehničko-tehnološke, kulturološke implikacije. Pri tome, zainteresovane predstavnike međunarodnih finansijskih organizacija, političkih establišmenta razvijenih zemalja i zemalja u razvoju uključenih u globalizacijske procese, predstavnike vlasnika i menadžmenta multinacionalnih korporacija, predstavnike ostalih zaposlenih u multinacionalnim korporacijama, itd, kao relevantne *stakeholder*-e globalizacije, karakterišu po pravilu, različiti interesi, različiti vrednosni sistemi, različiti ciljevi i sredstva njihovog ostvarivanja, različita moć, različito učestvovanje u formulisanju i rešavanju problema, različito učestvovanje u donošenju i implementaciji odluka. Reč je, očito, o pluralističkim odnosima učesnika u procesu globalizacije, sa brojnim i različitim elementima kontradikcija i konfikata.

Dakle, relevantnost, složenost i pluralistički karakter procesa globalizacije eksplicito upućuju na determinisanost uspešnosti globalizacije njenim osmišljenim upravljanjem (Stiglitz, 2002). Odnosno, svrhovito strategijsko upravljanje ekonomskim implikacijama globalizacije predstavlja kompleksnu i pluralističku upravljačku problemsku situaciju koja treba biti sagledavana i istraživana kao složen, dinamički, višeznačan upravljiv sistem problema.

Proces Sveukupne intervencije u sistemima u kreativnom upravljanju ekonomskim implikacijama globalizacije

Sistemski konceptualizovana problemska situacija upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije može biti efektivno i efikasno strukturirana korišćenjem odgovarajuće razvijenog procesa Sveukupne intervencije u sistemima, kao autentičnog kritičko-sistemskog teorijskog i metodološkog okvira, odnosno, metaparadigmatskog pluralističkog metodološkog razvoja kritičkog sistemskog mišljenja (Flood & Jackson, 1991a; Flood & Jackson, 1991b, 321-337; Midgley, 1997, 249-290; Jackson, 2000, 368-374; 387-392; Jackson, 2003, 277-300; 316-317; 321-322; Mingers, 2006, 208-209).

Kao početna faza procesa Sveukupne intervencije u sistemima, kreativnost je determinisana precizno određenim zadatkom, instrumentima i rezultatima, korespondentnim istraživanom problemskoj situaciji upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije.

Pre svega, zadatak faze kreativnosti je da se - uz pomoć odgovarajućih sistemskih metafora, kao validnih struktura sistemskog organizovanja promišljanja o problemskoj situaciji upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije - pomogne istraživačima u identifikovanju i kritičko-sistemskom istraživanju osnovnih dimenzija odnosne strategijske upravljačke problemske oblasti (ekonomski rast, makroekonomska (ne)stabilnost, dohodovna nejednakost, institucije, tj. ključni *stakeholder*-i), njihovih bitnih međuodnosa, i sprega sa relevantnim okruženjem, tj. drugim problemskim područjima koja su važna, ali kojima se ne može upravljati.

U dotičnom razmatranju treba utvrditi, pre svega, koja je sistemska metafora najprimerenija ekstremnoj kompleksnosti sistema upravljanja mogućim ekonomskim rezultatima globalizacije, a, zatim, koje su to zavisne sistemske metafore kojima može biti celovito obuhvaćena i reprezentovana višeznačnost odnosa njegovih ključnih *stakeholder*-a.

Sistemske metafore, kao naučno validni i praktično korisni istraživački instrumenti faze kreativnosti Sveukupne intervencije u sistemima, obezbeđuju različita, komplementarna znanja o bitnim aspektima (neki od njih su često apstrahovani) problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije - ekonomski, finansijski, (geo)politički, legislativni, tehničko-tehnološki, institucionalni, socijalni, etički, itd, i omogućavaju olakšavanje i unapređivanje njenog svrhovitog strukturiranja. Konkretno, utvrđena ključna određenja razmatrane problemske situacije upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije: a) ekstremna kompleksnost (odnosno, otvorenost, dinamičnost, probabilizam, interaktivnost, adaptivnost, neizvesnost, rizik) i b) pluralizam (odnosno, višestrukost i različitost interesa, vrednosnih sistema, ciljeva i sredstava njihovog ostvarivanja, različitost moći i učestvovanja u rešavanju problema i odlučivanju, mogućnost pravljenja kompromisa, postojanje elemenata kontradiktornosti i konflikata) mogu biti primereno obuhvaćena, iskazana i istražena kroz neurokibernetiku metaforu, odnosno, političku metaforu (labave koalicije i zatvora), respektivno.

Neposredni rezultat faze kreativnosti u primeni Sistemske intervencije u sistemima u strukturiranju problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije je, pre svega, određena dominantna sistemska metafora. Konkretno, reč je o neurokibernetskoj metafori koja se fokusira na ključno svojstvo ekstremne kompleksnosti odnosno upravljačke problemske oblasti, i predstavlja osnovu izbora odgovarajuće dominantne sistemske metodologije intervencije. Kao posebna sistemska metafora utemeljena na stanovištu sistema sposobnog da opstane i razvija se (Beer, 1979, 256-257), neurokibernetika metafora stavlja akcenat na kontrolu i aktivno učenje. Uz to, fokus je na pravovremenom procesiranju relevantnih informacija i osposobljenosti sistema da opstane. Za neurokibernetiku pristup konceptualizaciji strategijskih upravljačkih problemskih situacija, pa i problemske situacije upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije, od posebne važnosti je odgovarajuće dizajniran kibernetiku model (Beer, 1994a), kojim su obuhvaćeni: proces transformacije ulaza u izlaze odnosnog sistema, informacioni sistem, jedinica kontrole, u kojoj se kontinuirano upoređuje stvarno sa željenim stanjem sistema, i jedinica aktiviranja, u kojoj se definišu unapređujuće promene, čijom implementacijom bi odstupanja ostvarenih od željenih stanja sistema trebala biti eliminisana ili, barem, umanjena. Za ovu metaforu je bitan koncept varijetetnosti, kojim je, kao kibernetiku merom kompleksnosti, obuhvaćen broj mogućih stanja razmatrane sistemske konceptualizovane upravljačke problemske situacije. Pri tome, kontrola se smatra uspešnom ukoliko je varijetetnost mehanizma kontrole veća ili barem jednaka kontrolisanoj varijetetnosti. Naglašavajući svrhovito dekomponovanje celine u delove, kreiranje odgovarajućih spregnutosti delova, jednovremenu specijalizaciju i generalizaciju, ova metafora podstiče kritičko mišljenje, stvarajući mogućnost za dinamičko određivanje ciljeva, zasnovano na učenju.

Za problemsku situaciju upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, uz dominantnu sistemske metaforu, kao sistemske metafora podrške, odnosno, zavisna sistemske metafora, izdvojena je politička metafora, u čijem fokusu se nalaze pitanja interesa, konflikata, moći, odnosno, koja promatra odnose između identifikovanih relevantnih *stakeholder*-a kao konkurentne, tj. kao odnose koji sadrže težnju za moći. Razmatrana upravljačka problemska situacija je, u osnovi, pluralistička, s obzirom na to da uz utvrđeno neslaganje interesa, vrednosti, mišljenja, postoji mogućnost da se - kroz rasprave i usaglašavanja - dođe do

odgovarajućeg kompromisa. Shodno navedenom, radi se, pre svega, o labavoj koaliciji. Istovremeno, kako su u problemskoj situaciji upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije identifikovani - kao relevantni - često prisutni kontradiktorni interesi *stakeholder-a*, da je konflikt često neizbežan i da dovodi do promena strukture sistema, da postoji neravnomerna raspodela resursa, posebno, informacionog resursa, da je moć nejednako raspoređena iz čega proizilazi dominacija i podređenost, odnosno, elementi prisile, uz metaforu labave koalicije, kao poseban izraz političke metafore izdvojena je, kao dodatna metafora podrške, sistemski metafora zatvora, koja, s jedne strane, treba da obuhvati i omogući istraživanje navedenih važnih određenja dotične upravljačke problemske oblasti, a, s druge strane, omogući izbor i primenu korespondentne sistemski metodologije intervencije u kojoj navedena relevantna određenja problemske situacije neće biti apstrahovana.

Relativna pozicija neurokibernetske metafore, kao dominantne sistemski metafore, i političke metafore labave koalicije, odnosno, političke metafore zatvora, kao sistemski metafora podrške, može biti promenjena u narednim etapama rada.

Oslonjen na utvrđene rezultate faze kreativnosti, drugi bitni potproces procesa Sveukupne intervencije u sistemima u strukturiranju kritičko-sistemski konceptualizovane problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije je faza izbora.

Zadatak ove faze je odabrati odgovarajuće sistemski metodologije intervencije, primerene utvrđenim relevantnim svojstvima ekstremne kompleksnosti i pluralizma istraživane upravljačke problemske situacije.

Instrumenti faze izbora sistemski metodologija - dominantne, i metodologija podrške - su determinisani Sistemom sistemski metodologija (Petrovic, 2013, 97-116), odnosno, eksplicitnim povezivanjem izdvojenih i primenjenih sistemski metafora i korespondentnih sistemski metodologija. Odnosno, kroz integrisanje relevantnih saznanja - prikupljenih tokom faze kreativnosti - o kompleksno-pluralističkom problemskom kontekstu problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije i znanja obezbeđenih Sistemom sistemski metodologija o bitnim paradigmatiskim (ontološkim, epistemološkim i aksiološkim) pretpostavkama ugrađenim u pojedine sistemski metodologije, treba izabrati odgovarajuće sistemski metodologije - dominantnu, i metodologije podrške - kao metodologije unapređujućeg istraživanja i intervenisanja u holistički konceptualizovanoj problemskoj oblasti upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije.

Rezultat faze izbora je, pre svega, metodologija Organizacione kibernetike, tj. metodologija Dijagnoze i redizajna sistema sposobnog da opstane (Beer, 1994a; Beer, 1994b; Beer, 1994c), koja je - shodno svojim funkcionalističko-strukturalističkim paradigmatiskim fundamentima - korespondentna neurokibernetskoj metafori, u fazi kreativnosti izdvojenoj i primenjenoj kao dominantna sistemski metafora generisanja relevantnih uvida o ekstremnoj složenosti odnosno upravljačke problemske situacije. Kroz posmatranje problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije kao sistema sposobnog da opstane i da se razvija, ova dominantna sistemski metodologija podrazumeva evolutivnu prirodu dotičnog sistema, njegovu sposobnost da kreativno rešava probleme i uči, da se odaziva na stimulse koji nisu bili anticipirani u procesu njegovog dizajniranja, da se suprotstavi unutrašnjim prekidima i greškama, da se kontinuirano adaptira na dejstva promenljivog okruženja, da raste i razvija se. Uz navedeno, važna određenja odnosnog sistema su njegova stalna osmišljena interakcija sa relevantnim okruženjem, s jedne strane, i, s druge strane, odgovarajuća unutrašnja povezanost delova na koje je dekomponovan. Pri tome, da bi sistem opstao unutar izmenljivog okruženja, i da bi proces upravljanja njime bio svrhovit, po Zakonu potrebne varijetnosti (Ashby, 1966,

203) sledi da varijetetnost upravljanja dotičnim sistemom treba biti barem jednaka varijetetnosti samog sistema, a da varijetetnost sistema treba biti makar jednaka varijetetnosti okruženja.

Ključni metodološki instrument metodologije Organizacione kibernetike je Model sistema sposobnog da opstane, koji obuhvata sledećih pet glavnih segmenata: operacije, koordinacija, kontrola, izveštavanje, identitet, organizovanih u skladu sa razvijenim informacionim tokovima (linije naredbi i kontrole, kanali revizije, bitne informacije o problemima u operacijama, relevantne informacije o mogućnostima i pretnjama u okruženju sistema). Konkretno, pre svega, operacioni elementi sistema upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije su nacionalne ekonomije uključene u procese globalizacije; direktno se baveći implementacijom, svaki odnosni operacioni element sa vlastitim upravljanjem poseduje - uz relativnu samostalnost - svojstva sistema sposobnog da opstane, uključujući pet specificiranih funkcija; nacionalne ekonomije, kao operacioni elementi, povezani su sa sopstvenim lokalnim okruženjima, čime apsorbuju znatan deo ukupne varijetetnosti okruženja. Zatim, kroz koordinaciju se svrhovito uređuje funkcionisanje dotičnih operacionih elemenata sistema, tj. konkretno, nastoji se upravljati kako kratkoročnim problemima identifikovanim u operacionim elementima sistema, tako i konfliktom, uz ublažavanje nekontrolisanih oscilacija u odnosima između nacionalnih ekonomija uključenih u globalizacijske procese. Dalje, kroz kontrolu se teži održavanju interne stabilnosti sistema upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, tj. interpretiraju se odluke viših nivoa upravljanja, obezbeđuje efektivna implementacija opredeljene i usvojene politike, alociraju resursi na pojedine nacionalne ekonomije. Zatim, kroz izveštavanje, s ciljem donošenja razvojnih odluka, prikupljaju se relevantne informacije o snagama i slabostima internih procesa sistema upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, i o mogućnostima i pretnjama u njegovom eksternom okruženju, koje se, zatim, distribuiraju širom odnosnog sistema - operacionim elementima, koordinaciji, kontroli, i delu sistema označenom kao identitet sistema I konačno, u posebnom segmentu sistema - imenovanom kao identitet sistema - određuje se svrha sistema upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije i njegova pozicija u širem okruženju; ovaj segment - odgovoran za politiku koja se bavi strategijskim odlukama i pitanjima stila upravljanja - prima sve relevantne informacije o snagama, slabostima, šansama i pretnjama, i na osnovu njih ispituje i modifikuje politiku. Postupak neposrednog korišćenja razvijenog Modela sistema sposobnog da opstane realizuje se kroz svrhovite i međupovezane potprocese identifikovanja i dijagnostikovanja sistema upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, i njegovog odgovarajućeg redizajniranja.

S obzirom na to da su za problemsku situaciju upravljanja mogućim ekonomskim rezultantama globalizacije kao primerene systemske metafore podrške izdvojene politička metafora labave koalicije i politička metafora zatvora, rezultat faze izbora - uz dominantnu metodologiju Organizacione kibernetike - su sledeće dve - dotičnim metaforama korespondentne - systemske metodologije podrške: interpretativna systemska metodologija Interaktivnog planiranja i emancipatorna systemska metodologija Kritičke heuristike sistema, respektivno.

Metodologija Interaktivnog planiranja (Ackoff, 1974, 28-29; Ackoff, 1999, 63-176; Petrovic, 2014, 1115-1132) je utemeljena na ideji da planiranje treba biti: participativno, holističko i kontinuirano, a da faze procesa planiranja: formulisanje problemske situacije, planiranje ciljeva, planiranje sredstava, planiranje resursa, i implementacija i kontrola trebaju biti fokusirane na dizajniranje željene budućnosti, i utvrđivanje načina, sredstava i resursa njenog efektivnog i efikasnog ostvarivanja. Za Interaktivno planiranje, kao systemsku metodologiju interpretativne paradigme, od ključne važnosti je naučno zasnovana tvrdnja da osmišljeno funkcionisanje društvenih, tj. ekonomskih, organizacijskih, (geo)političkih sistema ne može biti vrednosno

nezavisno (Ackoff, 1979, 93-104). Odnosno, uz neophodnu široku participaciju relevantnih *stakeholder*-a u procesima planiranja i dizajniranja društvenih sistema, zahtevaju se izmenjene koncepcije sveta i prirode organizacija (Ackoff, 1974, 8-17), kroz koje su, s jedne strane, obuhvaćene i interpretirane bitne višeznačne promene savremenih društava i njihove višestruke međuzavisnosti, i, s druge strane, kada je reč o savremenim organizacijama, one se shvataju kao entiteti koji jednovremeno služe trostrukim svrhama - vlastitim, svhama sopstvenih komponenata, i svrhama sistema čije su one odgovarajući deo. U interaktivnom planiranju, povoljne prilike se moraju stvarati, a ne samo iskoristiti, pretnje treba sprečavati, a ne samo pripremati se za njih, tj. teži se uvećanim sposobnostima dizajniranja i kontrolisanja sopstvene budućnosti.

Kao sistemska metodologija podrške dominantnoj sistemskoj metodologiji Organizacione kibernetike, Interaktivno planiranje može naučno argumentovano i praktično korisno podržati proces strukturiranja upravljačke problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije svojim eksplicitnim uključivanjem u prethodno, preliminarno određen segment identiteta sistema, u kome se utvrđuju svrha sistema upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije, i njegova pozicija u širem okruženju. Konkretno, kroz osmišljenu primenu metodologije Interaktivnog planiranja, tj. njenih pet ključnih faza: formulisanje problemske situacije, planiranje ciljeva, planiranje sredstava, planiranje resursa, i implementacija i kontrola, omogućiće se da identifikovanje i (re)dizajniranje sistema upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije bude: a) participativno - kroz uključivanje svih relevantnih *stakeholder*-a: predstavnika međunarodnih institucija (Međunarodni monetarni fond, Svetska trgovinska organizacija, Svetska banka, Međunarodna banka za obnovu i razvoj), predstavnika nacionalnih, regionalnih, lokalnih vlada, i to i razvijenih, i zemalja u razvoju uključenih u globalizacijske procese, predstavnika vlasnika, menadžmenta i ostalih zaposlenih u multinacionalnim korporacijama, itd, b) holističko - kroz sveobuhvatno i detaljno kritičko-sistemsko preispitivanje bitnih mogućih rezultanata globalizacije na ekonomski rast, na makroekonomsku (ne)stabilnost, tj. na (ne)zaposlenost, inflaciju, rastuću zaduženost zemalja, itd, rastuću dohodovnu nejednakost, institucije, životnu sredinu, itd, i c) kontinuirano - kroz neprekidno vrednovanje utvrđenih rezultata, postavljanje novih validnih problema, i traženje i implementaciju njihovih unapređujućih rešenja.

Uz Interaktivno planiranje, kao posebna sistemska metodologija podrške dominantnoj metodologiji Organizacione kibernetike, izdvojena je sistemska metodologija Kritičke heuristike sistema, koja je eksplicitno korespondentna političkoj metafori zatvora, kao drugoj zavisnoj sistemskoj metafori problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije.

Shodno svojim emancipatornim paradigmatiskim utemeljenjima, Kritička heuristika sistema (Ulrich, 1994; Ulrich & Reynolds, 2010, 243-292; Petrovic, 2016, 695-712) je primerena onim strategijskim upravljačkim problemima - kakvo je i upravljanje mogućim ekonomskim rezultantama globalizacije - u kojima postoje relevantne razlike u interesima i ciljevima učesnika, tj. čije su vrednosti i verovanja u konfliktu (na primer, zemlje u razvoju i razvijene zemlje), u kojima različiti *stakeholder*-i pokušavaju da uz pomoć posedovane moći nametnu drugima sopstvenu favorizovanu strategiju (na primer, međunarodne finansijske institucije, kao što su Međunarodni monetarni fond, Svetska banka, itd.), u kojima izvori moći različitih učesnika mogu biti relativno lako identifikovani. Oslanjajući se na praktično rasuđivanje, Kritička heuristika sistema omogućava istraživačima, tj. planerima, kritičko promišljanje o postojećim dizajnima društvenih sistema, i identifikovanje mogućih alternativnih dizajna, a za one koji moraju da žive u određenim dizajnima društvenih sistema razvijene su procedure, uz pomoć kojih može biti osporena sistemska racionalnost planera. Odnosno, shodno emancipatornoj osnovanosti Kritičke heuristike sistema, svrha sistemskog mišljenja je naučno

oblikovanje procesa planiranja, tj. dizajniranja sistema, kako bi se osiguralo ostvarivanje unapređenja u položaju *stakeholder-a*.

Oslanjajući se na navedeno, metodologija Kritičke heuristike sistema je određena dvema fazama (Ulrich & Reynolds, 2010, 204). U prvoj fazi, kroz korišćenje dvanaest kritičko heurističkih kategorija, preispituje se postojeći dizajn istraživanog društvenog sistema i nastoji pomoći planerima da sebi i drugima učine očiglednim pretpostavke koje ulaze u dizajne društvenih sistema. U drugoj fazi, kroz polemičko korišćenje graničnih prosuđivanja, tj. Liste provere sastavljene od dvanaest graničnih pitanja (Flood, 1995, 214-217), kao praktični metod rasprave, oni koji su involvirani u proces planiranja - klijent, donosilac odluke, dizajner se obavezuju na raspravu o nepotpunosti predloženih planova, tj. dizajna, sa onima na koje se dizajnom deluje, a nisu uključeni u proces odlučivanja - tzv. svedoci. Odnosna relevantna pitanja (Ulrich, 1994, 250-251) proizilaze iz dvanaest kritičko heurističkih kategorija, s tim da se, konkretno, kroz pitanja koja se tiču klijenta istražuje vrednosna osnova dizajna, kroz pitanja koja se tiču donosilaca odluka, proučava se osnova moći u dizajnu, kroz pitanja koja se tiču dizajnera, istražuje se osnova garanta dizajna, a kroz pitanja koja se tiču tzv. svedoka, promišlja se o izvorima legitimnosti dizajna, i elaborira osnova pravovaljanosti dizajna. Korišćenjem graničnih pitanja, planeri i ostali zainteresovani bi trebali doći do normativnih pretpostavki koje ulaze u bilo koji dizajn sistema, s tim da se - u kontekstu Kritičke heuristike sistema - razmatrani dizajn sistema smatra racionalnim ukoliko je njegov normativni sadržaj učinjen eksplicitnim, i ukoliko su oni na koje se deluje dizajnom vrednovali njegove posledice.

Respektujući ukupne utvrđene rezultate faza kreativnosti i izbora, treći bitni potproces procesa Sveukupne intervencije u sistemima u strukturiranju sistemski konceptualizovane problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije je faza implementacije koja je određena sopstvenim zadatkom, instrumentima i rezultatima, korespondentnim istraživanomj problemskoj situaciji.

Zadatak ove faze Sveukupne intervencije u sistemima je opredeliti specifične predloge promena, i implementirati ih u istraživanomj problemskoj oblasti strategijskog upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije. Pri tome, u određivanju relevantnih unapređujućih promena u odnosnoj ekstremno kompleksnoj i pluralističkoj upravljačkoj problemskoj situaciji sa elementima konflikata i prisile, neophodno je - uz oslanjanje na uvide i saznanja generisana u prethodnim faza istraživačkog procesa - posebno uvažiti Milenijumske ciljeve utvrđene u Ujedinjenim Nacijama (http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/69/L.85&Lang=E), eksplicitno uključujući neke od njih, na primer: jačati sredstava revitalizacije i implementacije globalnog partnerstva za održivi razvoj, i to kroz: dalji razvoj slobodnog tržišta i predvidivih i nediskriminatorских finansijskih sistema, uključujući obavezu za dobro upravljanje, razvoj, smanjenje siromaštva i to na nacionalnoj i međunarodnoj osnovi; isticanje posebnih potreba najnerazvijenijih zemalja, uključujući bescarinski sistem za njihove proizvode, smanjenje duga visoko zaduženim zemljama, ukidanje zvaničnog bilateralnog duga, sveobuhvatno bavljenje problemom duga zemalja u razvoju kroz nacionalne i međunarodne mere kako bi vraćanje duga bilo održivo na duži rok; obezbeđivanje pristupa pogodnostima savremenih tehnologija, naročito, informaciono-komunikacionih tehnologija. Uz navedeno, neophodno je, kroz odgovarajuće osmišljene promene, konkretno: podržati punu i produktivnu zaposlenost i dostojanstven posao za sve; pružiti podršku izgradnji fleksibilne infrastrukture, promociji inkluzivne i održive industrijalizacije i podsticanju inovacija; osigurati obrasce održive proizvodnje i potrošnje. Takođe, trebalo bi: smanjiti dohodovne nejednakosti između i unutar zemalja; izgraditi efikasne, odgovorne i inkluzivne institucije na svim nivoima; osigurati svima

pristupačan, pouzdan i održiv pristup energiji; preduzeti hitne mere u borbi protiv klimatskih promena i njihovih uticaja; zaštititi, očuvati i održivo koristiti prirodne resurse, itd.

Instrumenti faze implementacije su izdvojene i detaljno kritički istražene sistemske metodologije - dominantna funkcionalističko-strukturalistička metodologija Organizacione kibernetike, koja je fokusirana na ekstremnu kompleksnost problemske situacije upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, i dve sistemske metodologije podrške - interpretativna metodologija Interaktivnog planiranja i emancipatorna metodologija Kritičke heuristike sistema, koje se bave pluralističkom dimenzijom odnosno strategijske upravljačke problemske oblasti, i bitnim elementima konflikata i prisile u njoj, respektivno.

Rezultat faze implementacije je relevantna i svrhovito vođena intervencija u istraživanoj upravljačkoj problemskoj situaciji upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije. Zapravo, ključna rezultanta implementacije je koordinisana unapređujuća promena prouzrokovana i izvedena u onim aspektima razmatrane strategijske upravljačke oblasti koji su u dotičnom trenutku / razdoblju najbitniji za njeno efektivno i efikasno funkcionisanje - na primer, uključivanje svih *stakeholder*-a - ne samo moćnih međunarodnih finansijskih institucija i predstavnika vlada i korporacija razvijenih zemalja, već i predstavnika vlada zemalja u razvoju i njihovih korporacija - u procese postavljanja i rešavanja problema i donošenja i sprovođenja relevantnih odluka, itd. Uz to, oslanjanjem na Milenijumske ciljeve, i pomeranjem fokusa međunarodnih institucija - Međunarodnog monetarnog fonda, Svetske banke, Svetske trgovinske organizacije - sa inflacije na zaposlenost i dohodak, sa insistiranja na potpuno otvorenom tržištu (tj. liberalizaciji, privatizaciji, deregulaciji, bez prethodnog uspostavljanja institucija kojima bi se zaštitila javna i lokalna trgovina, uz ignorisanje lokalnih društvenih, političkih i ekonomskih stavova) (Stiglitz, 2002) na globalnu društvenu pravdu, globalnu usmerenost na smanjivanje siromaštva i dohodovne nejednakosti, i stvaranje boljeg životnog okruženja, mogle bi biti opredeljene osnove unapređujućeg reformisanja globalizacije (Stiglic, 2006) i kreativnog rešavanja nekih njenih ključnih problema, kao što su: nedovoljna transparentnost i manjak odgovornosti u radu međunarodnih institucija, favorizovanje razvijenih zemalja, ugrožavanje životne sredine, kontrolisanje zemalja u razvoju kroz globalizaciju, problem rasta dohodovne nejednakosti između zemalja i unutar zemalja, itd.

Zaključak

Na osnovu rezultata izvršenih istraživanja može, pre svega, biti zaključeno da Sveukupna intervencija u sistemima - s obzirom na sopstvene koncepcijsko-filozofske fundamente i rezultirajući metodološki razvoj - predstavlja zaseban kritičko-sistemski pluralistički metaparadigmatski razvoj koji na naučno zasnovan način doprinosi validnom upravljanju rastućom varijetetnošću istraživačkih instrumenata kao odzivom na rastuću kompleksnost i heterogenost upravljačkih problemskih situacija. Uz to, Sveukupna intervencija u sistemima, sa aplikativnog stanovišta, kao autentičan metaparadigmatski kritičko-sistemski okvir, omogućava istraživačima, menadžerima i praktičarima da holistički rekonceptualizuju i efektivno i efikasno strukturiraju strategijske upravljačke probleme u organizacijama.

Preduslovi, mogući način i domet korišćenja metaparadigmatskog metodološkog razvoja Sveukupne intervencije u sistemima u upravljanju kompleksnim i pluralističkim problemskim situacijama određeni su i kritički preispitani na primeru sistemski konceptualizovane problemske situacije upravljanja mogućim ekonomskim rezultatima globalizacije, kao jednog od ključnih, ekstremno kompleksnih i višeznačnih problema savremenog sveta. Važna praktična implikacija izvršenih istraživanja za istraživače, odnosno, kreatore relevantnih politika na

međunarodnom, nacionalnom, regionalnom, lokalnom nivou zemalja i njihovih korporacija uključenih u globalizacijske procesa je da oni - kroz korišćenje metaparadigmatskog metodološkog razvoja Sveukupne intervencije u sistemima - mogu unapređujuće podržati proces upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije.

Odnosno, glavni rezultati prezentirane primene procesa Sveukupne intervencije u sistemima ukazuju na argumentovano: a) opredeljivanje upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije kao relevantne kompleksno-pluralističke upravljačke problemske situacije, sa elementima kontradiktornosti, konflikata i prisile, b) kritičko-sistemska rekonceptualizovanje upravljanja mogućim ekonomskim efektima globalizacije, c) izdvajanje i razmatranje odgovarajućih sistemskih metafora - neurokibernetiske metafore, kao dominantne metafore, i političkih metafora labave koalicije i zatvora, kao sistemskih metafora podrške - korespondentnih ekstremnoj složenosti i pluralizmu odnosno upravljačke problemske oblasti, respektivno, d) izdvajanje i elaboriranje sistemskih metodologija primerenih kompleksno-pluralističkom upravljačkom problemskom kontekstu upravljanja ekonomskim implikacijama globalizacije, odnosno, korespondentnih izdvojenim sistemskim metaforama - funkcionalističko-strukturalističke systemske metodologije Organizacione kibernetike, kao dominantne systemske metodologije, i interpretativne systemske metodologije Interaktivnog planiranja i emancipatorne systemske metodologije Kritičke heuristike sistema, kao sistemskih metodologija podrške, e) identifikovanje nekih od ključnih promena čijom implementacijom može biti kreativno unapređeno upravljanje ekonomskim implikacijama globalizacije.

Oslanjajući se na prezentirana razmatranja, naučno opravdan i praktično koristan predmet budućih istraživanja može biti neposredna primena procesa Sveukupne intervencije u sistemima u konkretnim okolnostima upravljanja pojedinim strategijskim problemima u savremenim preduzećima. Takođe, kako Sveukupna intervencija u sistemima, kao pluralistički metaparadigmatski razvoj kritičkog sistemskog mišljenja podrazumeva integrisano korišćenje sistemskih metodologija koje mogu pripadati različitim paradigmama, kao bitno za buduća istraživanja može biti izdvojeno pitanje nesamerljivosti paradigmi, odnosno, konceptijsko-filozofsko i teorijsko-metodološko pitanje utemeljenosti kombinovanja metodologija koje pripadaju različitim paradigmama.

Reference

1. Ackoff, R. L. (1974). *Redesigning the Future - A Systems Approach to Societal Problems*. New York, NY: John Wiley and Sons.
2. Ackoff, R. L. (1979). The future of operational research is past. *Journal of the Operational Research Society*. 30(2), 93-104. DOI 10.1057/jors.1979.22
3. Ackoff, R. L. (1999). *Re-Creating the Corporation - A Design of Organizations for the 21st Century*. Oxford, UK: Oxford University Press.
4. Ashby, W.R. (1966). *An Introduction to Cybernetics*. New York, NY: John Wiley and Sons.
5. Beer, S. (1979). *Decision and Control - The Meaning of Operational Research and Management Cybernetics*. Chichester, UK: John Wiley and Sons.
6. Beer, S. (1994a). *Brain of the Firm*. Second Edition. Chichester, UK: John Wiley and Sons.
7. Beer, S. (1994b). *The Heart of Enterprise*. Chichester, UK: John Wiley and Sons.
8. Beer, S. (1994c). *Diagnosing the System for Organizations*. Chichester, UK: John Wiley and Sons.
9. Flood, R. L., & Jackson, M. C. (1991a). *Creative Problem Solving - Total Systems Intervention*. Chichester, UK: John Wiley and Sons.

10. Flood, R. L., & Jackson, M. C. (1991b). Total Systems Intervention: A Practical Face to Critical Systems Thinking. In: R. L. Flood & M. C. Jackson. (Eds.). *Critical Systems Thinking - Directed Readings*. (pp. 321-337). Chichester, UK: John Wiley and Sons.
11. Flood, R. L. (1995). *Solving Problem Solving - A Potent Force for Effective Management*. Chichester, UK: John Wiley and Sons.
12. Gao, F., Li, M. & Nakamori, Y. (2003). Critical Systems Thinking as a Way to Manage Knowledge. *Systems Research and Behavioral Science*. 20(1), 3-19. DOI:10.1002/sres.512
13. Jackson, M. C. (2000). *Systems Approaches to Management*. New York, NY: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
14. Jackson, M. C. (2003). *Systems Thinking: Creative Holism for Managers*. UK, Chichester: John Wiley and Sons.
15. Jackson, M. C. (2010). Reflections on the Development and Contribution of Critical Systems Thinking and Practice. *Systems Research and Behavioral Science*. 27(2), 133-139. doi:10.1002/sres.1020
16. Midgley, G. (1997). Mixing Methods: Developing Systemic Intervention. In: J. Mingers & A. Gill. (Eds.). *Multimethodology - The Theory and Practice of Combining Management Science Methodologies*. (pp. 249-290). UK, Chichester: John Wiley and Sons.
17. Mingers, J. (2006). *Raelising Systems Thinking: Knowledge and Action in Management Science*. New York, NY: Springer.
18. Mingers, J., & White, L. (2010). A review of the recent contribution of systems thinking to operational research and management science. *European Journal of Operational Research*, 207(3), 1147-1161. doi:org/10.1016/j.ejor.2009.12.019
19. Ormerod, R. J. (2016). Critical Rationalism for Practice and its Relationship to Critical Systems Thinking. *Systems Research and Behavioral Science*. 33(1), 4-33. DOI:10.1002/sres.2326
20. Petrovic, S. P. (2012). Pluralism in Structuring the Management Problem Situations. *Teme*. 36(2), 797-814.
21. Petrovic, S. P. (2013). A Holistic Instrumentarium for Creative Managing the Problem Situations. *Teme*. 37(1), 97-116.
22. Petrovic, S. P. (2014). Interactive Planning - The Interpretive Systems Approach to Strategic Management. *Teme*. (38)3, 1115-1132.
23. Petrovic, S. P. (2016). The Emancipatory Systems Approach to Structuring the Coercive Organizational Problems. *Teme*. (40)2, 695-712.
24. Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and Its Discontents*. New York, NY: W. W. Norton.
25. Stiglitz, J. E. (2006). *Making Globalization Work*. New York, NY: W. W. Norton & Company.
26. Ulrich, W. (1994). *Critical Heuristics of Social Planning - A New Approach to Practical Philosophy*. Chichester, UK: John Wiley and Sons.
27. Ulrich, W., & Reynolds, M. (2010). Critical systems heuristics. In: M. Reynolds & S. Holwell. (Eds.). *Systems Approaches to Managing Change: A Practical Guide*. (pp. 243-292). London, UK: Springer.
28. Ulrich, W. (2003). Beyond methodology choice: critical systems thinking as critically systemic discourse. *Journal of the Operational Research Society*. 54(4), 325-342. DOI 10.1057/palgrave.jors.2601518
29. Ulrich, W. (2012a). Operational research and critical systems thinking - an integrated perspective Part 1: OR as applied systems thinking. *Journal of the Operational Research Society*. 63(9), 1228-1247. doi:10.1057/jors.2011.141
30. Ulrich, W. (2012b). Operational research and critical systems thinking - an integrated perspective Part 2: OR as argumentative practice. *Journal of the Operational Research Society*. 63(9), 1307-1322. doi:10.1057/jors.2011.145
31. http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/69/L.85&Lang=E Pristupljeno 19. juna 2016.

32. Zhu, Z. (2011). After paradigm: why mixing-methodology theorising fails and how to make it work again. *Journal of the Operational research Society*. 62(4), 784-798. doi:10.1057/jors.2010.31

KORPORATIVNO UPRAVLJANJE U JAVNIM PREDUZEĆIMA U REPUBLICI SRBIJI

Verica Babić* i Jelena Nikolić**

Apstrakt: Strategijski značaj javnih preduzeća za ekonomski i socijalni status jedne zemlje zahteva stalno nadgledanje i kontrolu rada menadžera od strane države i njenih predstavnika. U radu se istražuje problem korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u razvijenim i tranzicionim ekonomijama. Razmatraju se osnovne karakteristike savremenih javnih preduzeća i izazovi globalne ekonomije, ukazuje se na preporuke za dobro korporativno upravljanje, koje se smatraju međunarodnim referentnim okvirom i standardom dobre prakse i analiziraju se specifičnosti korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji. Na bazi izvršene analize, na kraju se definiše integrativni okvir za razumevanje korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji, koji može biti osnova za dalja istraživanja u ovoj oblasti.

Ključne reči: korporativno upravljanje, javna preduzeća, državno vlasništvo, menadžeri, nadzorni odbor

Uvod

Broj javnih preduzeća i značaj njihovih ekonomskih transakcija postao je sve značajniji u mnogim zemljama. Podaci pokazuju da na javna preduzeća odlazi više od polovine investicija u javnom sektoru i da je njihova zaduženost često veća od javne administracije. Takođe, na lokalnom nivou, više od polovine javnog sektora pripada javnim preduzećima i sličnim organizacijama, a ne čistoj administraciji. Zbog velikog iznosa javnih rashoda koji je alociran na javna preduzeća, postavljaju se sve veći zahtevi da ona posluju efikasno, efektivno, održivo i transparentno (OECD, 2005). Iako mnogi analitičari objašnjavaju povratak državnog kapitalizma kao disfunkcionalnu posledicu globalne finansijske krize, početak procesa transformacije javnog sektora vezuje se za kasne 80-te, kada se država u procesu privatizacije pojavljuje, bilo kao većinski ili manjinski vlasnik, ili strateški partner u javnim preduzećima (Musacchio, Lazzarini and Aguilera, 2015). U tom periodu, svet je suočen sa nastankom novog odnosa između javnog i neprofitnog sektora koji se u akademskoj literaturi označava kao novi javni menadžment (Cornfoth, 2011). Dodatno, reforme koje su sledile usled ekonomske krize i povećanog javnog duga dovele su do novih institucionalnih oblika u pružanju javnih usluga širom sveta. Efektivno upravljanje javnim preduzećima predstavlja kritičan faktor njihovog uspeha i pozitivnog doprinosa celokupnoj ekonomskoj efikasnosti i konkurentnosti jedne zemlje. Upravo su to razlozi koji su uslovlili da javna preduzeća postanu jedno od najznačajnijih područja istraživanja, posebno oblast korporativnog upravljanja javnim preduzećima. Centralno pitanje, u savremenom diskursu, su efektivni mehanizmi i dobre prakse korporativnog upravljanja, kao i prilagođavanje legalnog i institucionalnog okvira kako bi se obezbedila njegova primena u javnim preduzećima.

Predmet istraživanja u radu obuhvata problem korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u razvijenim i tranzicionim ekonomijama. Cilj istraživanja je da se ukaže na značaj

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

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

uspostavljanja dobrog sistema korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji. Shodno definisanom predmetu i cilju istraživanja rad je strukturiran, pored uvoda i zaključka, kroz četiri logički povezane i uslovljene celine. Prvo se razmatraju osnovne karakteristike savremenih javnih preduzeća i izazovi globalne ekonomije. Zatim se analiziraju preporuke svetskih organizacija za primenu modela, mehanizama, instrumenata i procesa korporativnog upravljanja, koje država kao vlasnik i javna preduzeća treba da koriste kako bi se ostvarilo efektivno, efikasno i održivo pružanje javnih usluga. U trećem delu, izvršena je komparativna analiza prakse korporativnog upravljanja u pojedinim tranzicionim ekonomijama. U četvrtom delu, ukazuje se na specifičnosti korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji. Na kraju, u petom delu data su zaključna razmatranja, kroz teorijske i praktične implikacije dobijenih rezultata, ograničenja i moguće pravce daljih istraživanja.

Nova uloga javnih preduzeća u globalnoj ekonomiji

Prema OECD-u (2005) javna preduzeća se definišu kao preduzeća u kojima država ima značajnu kontrolu kroz potpuno, većinsko ili značajno vlasništvo. Definicijom su obuhvaćena javna preduzeća na centralnom/federalnom, regionalnom i lokalnom nivou. Državna preduzeća su većinom prisutna u pružanju komunalnih usluga i infrastrukturnim industrijama, kao što su energija, saobraćaj i telekomunikacije. Različiti faktori utiču na pravnu formu javnih preduzeća: hijerarhijska pozicija u nivou vlasti, način osnivanja, svrha, status u procesu privatizacije, struktura vlasništva, status na berzi, učešće finansijskih posrednika i ekskluzivna prava garantovana od strane države. Svojim aktivnostima i ostvarenim performansama ona utiču na uspeh poslovnog sektora i na kvalitet života širokog segmenta stanovništva (OECD, 2005). Preduzeća u državnom vlasništvu imaju značajan udeo u bruto domaćem proizvodu razvijenih zemalja i smatra se da već čine oko 10% globalnog GDP. Udeo javnih preduzeća (SOEs) u Fortune 500 porastao je sa 9% u 2005. godini na 23% u 2014. godini (Sturesson, McIntyre, and Jones, 2015). Prema OECD-u (2015), tri su najvažnija razloga za postojanje državnih (javnih) preduzeća: (1) snabdevanje javnim dobrima i uslugama u oblastima gde je država efikasnija i pouzdanija od privatnog sektora; (2) upravljanje pririodnim monopolima, gde je nemoguće neefikasno koristiti tržišnu regulaciju i (3) podrška širim ekonomskim i stratejskim ciljevima da bi se sačuvali pojedini sektori od nacionalnog interesa i pomogao opstanak nelikvidnih preduzeća od sistemskog značaja za jednu zemlju. Smatra se da je državno vlasništvo u javnim preduzećima poželjno iz više razloga:

- Javna preduzeća pružaju usluge od kojih imaju koristi svi građani (nacionalna odbrana, zdravstvo, obrazovanje), koji preferiraju kolektivno finansiranje takvih usluga kroz poreze.
- Značajno se unapređuju relacije sa radnom snagom, posebno u stratejski značajnim sektorima.
- Ograničava se privatna i inostrana kontrola u nacionalnoj ekonomiji.
- Olakšava se stvaranje javnih fondova, koji olakšavaju finansiranje pojedinih oblasti od posebnog interesa.
- Obezbeđuje se bolji pristup javnom servisu, uz mogućnost ograničavanja cena i dostupnosti pojedinih usluga za sve građane.
- Vršiti se podsticanje ekonomskog razvoja i industrijalizacije kroz održavanje sektora od posebnog interesa za ekonomiju, regulisanje zaposlenosti, stvaranje novih industrija i

kontrolu opadajućih industrija prihvatanjem vlasništva od strane države u procesu restrukturiranja (Sturesson *et al*, 2015).

Sledeće objašnjenje koristi od državnog kapitalizma dali su Musacchio, Lazzarini i Aguilera (2015). Prvo, u mnogim javnim preduzećima koja su u većinskom državnom vlasništvu, vlade unapređuju praksu korporativnog upravljanja, regrutovanjem nezavisnih članova odbora i boljim finansijskim izvještavanjem. U nekim od velikih vodećih javnih preduzeća, reforme su smanjile agencijski konflikt i uspele da privuku manje privatne investitore. Drugo, kada je država manjinski akcionar, vlada prepušta upravljanje privatnom sektoru, što za nju znači manje troškove, ali pri tome zadržava pravo raspolaganja cash flow-om, i često, pravo veta nad ključnim strateškim odlukama, kao što su merdžeri, kroz tzv. zlatne akcije. Treće, nekada transformacija preduzeća ka državnom vlasništvu znači da vlada želi da obezbedi strategijsku preorijentaciju primenom nove industrijske politike na određene sektore i preduzeća (Musacchio *et al*, 2015).

Javna preduzeća za razvijene zemlje predstavljaju sredstvo za bolje pozicioniranje u globalnoj ekonomiji u kojoj je sve izraženija konkurencija za kapitalom, talentima i resursima. Od tradicionalne monopolske pozicije na nacionalnom tržištu, koju je obezbeđivala i štitila država, javna preduzeća postaju korporacije u državnom vlasništvu, izložene međunarodnoj konkurenciji, procesima preuzimanja ili ekspanzije na globalnom tržištu roba i usluga. Pod uticajem globalizacije i novih tehnologija u poslovnom svetu nastaju novi oblici organizacionog dizajna, što dodatno otvara dilemu da li je moguća njihova primena u javnim preduzećima. U relativno bliskoj budućnosti, države i organizacije u javnom sektoru biće suočeni sa velikim izazovima, jer će morati istovremeno da se suočavaju sa neizvesnošću i potrebom da obezbede nesmetano pružanje usluga, uz neprestane zahteve smanjivanja budžetskog deficita. To je potreba da se prihvati nova realnost u kojoj je potrebno učiniti "više sa manjim" (*doing more for less*), ili čak, učiniti "manje sa manjim" (*doing less for less*). U tom procesu promena najznačajniju ulogu će imati vlade i lideri javnih preduzeća, jer će morati da reoblikuju strategijski fokus u uslovima promenljivog okruženja, uvažavanjem zahteva brojnih internih i eksternih stakeholdera. U Tabeli 1 prikazani su izazovi sa kojima će se sretati javni sektor u budućnosti.

Tabela 1 Izazovi za javni sektor u budućnosti

DANAS	U BUDUĆNOSTI
Građani su pod kontrolom	Građani imaju kontrolu
Vladanje za građane	Vladanje sa građanima
Silos organizacije	Mrežne strukture
Javna preduzeća kao giganti, „sve u jednom“	Javna preduzeća kao mali, fleksibilni, entiteti vođeni svrhom
Država kao provajder usluga	Država kao broker, posrednik u pružanju usluga
Merenje performansi kroz kvantitet pruženih usluga	Merenje performansi kroz kvalitet i zadovoljstvo od pruženih usluga
Prisilno ostvarivanje saradnje	Uzajamna saradnja zasnovana na poverenju
Poverenje u jakog lidera	Uzajamno poverenje, podeljeno liderstvo

Izvor: Sturesson, McIntyre, Cleal & Jones, 2013, 2.

Možemo zaključiti da javna preduzeća dobijaju novu strategijsku ulogu, koja doprinosi ekonomskom rastu, kreiranju društvenog bogatstva, novih poslova i povećanju životnog standarda. Kroz saradnju javnog i privatnog sektora, univerziteta i neprofitnih sektora, javna preduzeća razvijaju inovativnost u čitavoj ekonomiji (Klijn & Koppenjan, 2016). Da bi se ostvarila nova strategijska uloga, potrebno je da javna preduzeća slede nekoliko osnovnih principa (Sturesson *et al*, 2015):

- Javna preduzeća ne mogu biti vođena kao privatna, jer njihov primarni zadatak nije ostvarivanje profita u kratkom, ili dugom roku, već stvaranje vrednosti ulaganjima koja kreiraju dugoročnu održivu konkurentsku prednost za nacionalnu ekonomiju.
- Država mora kao aktivan vlasnik u javnim preduzećima holističkim pristupom usmeravati i ocenjivati humane, socijalne, ekološke, intelektualne i finansijske komponente.
- Potrebno je primeniti nove principe korporativnog upravljanja u javnim preduzećima za vlasnike, odbore, generalne direktore i revizore u skladu sa njihovim zadacima i ulogama.
- Uloga javnih preduzeća značajno doprinosi kreiranju novih poslova, rastu i inovativnosti u postojećim i novim industrijama.
- Da bi javna preduzeća postala generator održivog ekonomskog razvoja, neophodno je razviti institucionalni kontekst u kome će prave ideje, talentovani kadrovi i novi procesi biti podržani liderskim aktivnostima na svim niovima.

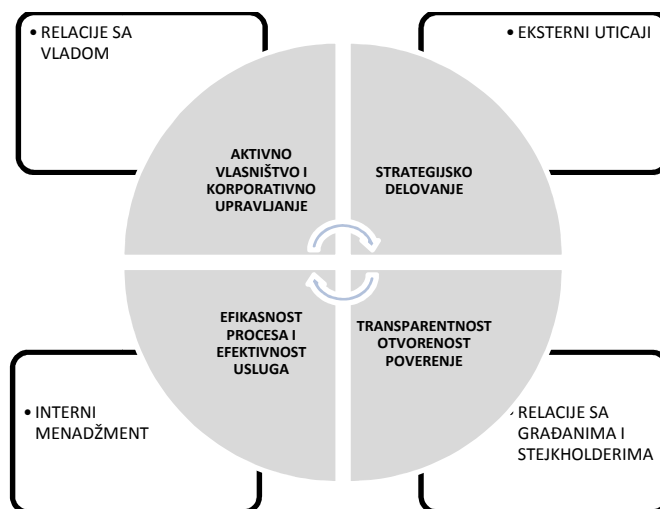
Karakteristike i principi korporativnog upravljanja u javnim preduzećima

Kako prethodna izlaganja ukazuju, jedan od principa koje javna preduzeća treba da slede u obavljanju nove strategijske uloge u ekonomiji i društvu, odnosi se na izgradnju sistema korporativnog upravljanja koji uvažava sve specifičnosti njihovog položaja. Problemi korporativnog upravljanja u javnim preduzećima rezultiraju od nejasnog, nekada teško prepoznatljivog *principala* i kompleksnog lanca *agenata* koji odgovaraju za nivo ostvarenih performansi - menadžeri, nadzorni i upravni odbori, vlasnička struktura, resorna ministarstava i regulatorni okvir. U takvim uslovima, vladajuće političke partije mogu uticati da se donose odluke koje nisu u skladu sa najboljim interesima preduzeća i njegovog najvažnijeg stejkholdera-građana, korisnika usluga. Da bi se predupredile zloupotrebe i predatorski motivi različitih aktera u toj zamršenoj mreži prava i odgovornosti, potrebno je razviti dobre institucije korporativnog upravljanja, koje će se bazirati na principima transparentnosti, evaluacije i koherentnosti politika (OECD, 2015).

Na Slici 1, prikazani su kompleksni domeni u kojima se očekuje delovanje javnih preduzeća. Jedan od njih označen je u levom gornjem kvadrantu kao relacije sa vladom. Upravo se tu eksplicitno ukazuje na značaj aktivnog vlasništva države i potrebu ostvarivanja kontrole nad radom menadžera, što znači da kvalitet korporativnog upravljanja u javnim preduzećima zavisi od efektivnosti upravnog odbora i njegovih relacija sa državom i menadžerskom strukturom. Potrebno je da strategija javnog preduzeća bude usklađena sa vizijom i strategijom vlade na odgovarajućem nivou na kome posluje javno preduzeće (nacionalnom, regionalnom ili lokalnom). Posledica tog usklađivanja zahteva da svrha i misija javnog preduzeća bude izvedena iz vladine strategije za konkretan sektor ili nivo vlasti. Jednom postavljena svrha i misija preduzeća podleže kaskadnom procesu usaglašavanja između vlasnika (države), menadžera i članova odbora, kako bi se obezbedile jasne smernice za formulisanje i implementaciju strategije i kontrolu od strane eksternih revizora.

Efektivnost upravnog odbora zavisi od usklađenosti kapitala upravnog odbora i niza uloga koje on izvršava u korporativnom upravljanju. Samo izuzetno će efektivno korporativno upravljanje biti u funkciji jedne komponente (npr. humanog ili socijalnog kapitala). Umesto toga, efektivno korporativno upravljanje rezultat je kombinacije intelektualnog kapitala koji upravnom odboru omogućava da uspešno izvrši uloge nametnute zahtevima situacije u kojoj posluje organizacija. Smatra se da će uspeh javnih preduzeća u budućnosti biti obezbeđen

ukoliko članovi upravnog odbora (nadzornog odbora i odbora direktora) budu ispunili četiri testa, koji se obeležavaju kao 4C (*clarity, capacity, capability, commitment*), a označavaju: jasnost (*clarity*) - jasno razumevanje svrhe, ciljeva i uloge javnih preduzeća; kapacitet (*capacity*) - u smislu resursa i vremena potrebnih za efikasno ostvarivanje uloga; sposobnost (*capability*) - izraženu kroz nivo ekspertize i iskustva za strategijsko delovanje i integritet (*commitment to integrity*) - posvećenost kreiranju socijalnih vrednosti od kojih će svi građani imati koristi (Sturesson *et al*, 2015).



Slika 1 Domeni delovanja javnih preduzeća

Izvor: Autori, prema Sturesson, McIntyre & Jones, 2015, 31.

Izazov u korporativnom upravljanju je razumeti uloge koje se zahtevaju od upravnog odbora i uklopiti ih sa intelektualnim i socijalnim kapitalom upravnog odbora. Polazna pretpostavka za efektivnost upravnih odbora u strategijskom odlučivanju je da može da odgovori na zahteve eksternog okruženja, kao što je na primer, promena u zakonodavstvu, u konkurentskom okruženju, ili u društveno-ekonomskim trendovima. Pored toga, efektivnost će zavistiti i od usklađenosti upravnog odbora i interne konfiguracije i dinamike. S obzirom na to da postoji međuzavisnost i isprepletanost humanog i socijalnog kapitala i da je nemoguće izolovati jedan efekat od drugog, sugerise se da se koncept kapitala upravnog odbora (*board capital*) posmatra kao zbir humanog i socijalnog kapitala (Kim & Kim, 2015). U novijim istraživanjima koja ukazuju na značaj kompozicije upravnih odbora, prihvata se koncept dinamičkih sposobnosti (*dynamic capabilities*) po kome je ključna uloga strategijskog menadžmenta u prilagođavanju, integrisanju i rekonfigurisanju internih organizacionih veština, resursa i funkcionalnih kompetencija u uslovima kada je turbulentno eksterno okruženje povezano sa dinamičnim promenama na tržištu i tehnologiji, uz veliku neizvesnost i dvosmislenost budućih kretanja (Kay, 2010). Top menadžment tim mora da vrši neprestano skeniranje okruženja, kako bi se otkrili slabi signali, identifikovali novi trendovi i šanse i integrisale nove ideje i znanja u postojeće organizacione sposobnosti. Kao agenti promena, menadžeri moraju da poseduju dinamičke sposobnosti kojima će uticati na iniciranje i prihvatanje promena (Tece, 2007).

Strategijski značaj javnih preduzeća za ekonomski i socijalni status jedne zemlje zahteva stalno nadgledanje i kontrolu rada menadžera od strane države i njenih predstavnika. Upravni odbor mora imati odgovornost za ostvarivanje svojih uloga. U oblasti korporativnog upravljanja uobičajeno je razlikovati tri kategorije uloga upravnih odbora (Zahra and Pearce, 1989; Gopinath

et al, 1994; Jonnergard *et al*, 1995): kontrolna uloga, uloga podrške i strategijska uloga upravnih odbora. Kontrolna uloga, kako sugerišu pristalice agencijske teorije i institucionalnog prilaza upravnih odbora, strogo se fokusira ka aktivnostima odbora koje se odnose na kontrolu odluka. Uloga podrške, koja potiče od teorije zavisnosti od resursa, teorije stejkholdera i teorije socijalnih mreža, može biti povezana sa aktivnostima upravnih odbora koje obuhvataju menadžment odlukama. Strategijska uloga korporativnih odbora kombinuje aktivnosti menadžmenta odlukama i kontrole odluka. Integracija ovih uloga uglavnom je objašnjena u teoriji uslužnosti (stewardship) i teoriji viših ešalona (Babić i Slavković, 2016).

Javna preduzeća imaju specifičnosti sa stanovišta korporativnog upravljanja (OECD, 2015). Prva se odnosi na opasnost od nelegalnih zahvatanja od strane države i politički motivisanog mešanja u poslovanje, koje stvara nejasne linije autoriteta i odgovornosti i dovodi do operativnih neefikasnosti. Druga specifičnost posledica je nezainteresovanosti države da bude aktivan vlasnik, što menadžmentu javnog preduzeća ostavlja slobodu da radi u sopstvenom interesu, a na štetu opšteg interesa. Treće, nedostatak mehanizama za disciplinovanje menadžera, putem procesa preuzimanja na finansijskom tržištu ili bankrotstva. Četvrta je povezana sa specifičnom ulogom države, gde ona uvodi ograničenja kroz određenu regulativu (regulatorna uloga), koja mogu biti protiv interesa javnih preduzeća (uloga vlasnika). Konačno, peta specifičnost korporativnog upravljanja u javnim preduzećima, proizilazi iz dualne pozicije javnih preduzeća, gde jedna zahteva ekonomsku efikasnost, a druga ispunjavanje javnih politika.

Zbog ovih specifičnosti, učinjeni su naponi od strane OECD-a da se definišu preporuke korporativnog upravljanja u javnim preduzećima, koje su prezentirane državama kao smernice za podizanje operativne efikasnosti, transparentnosti i odgovornosti javnih preduzeća. Prvi put su OECD preporuke za korporativno upravljanje javnim preduzećima (*OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises*) objavljene 2005. godine i bile su prihvaćene kao međunarodni standardi kojima se vladama pojedinih zemalja pružala mogućnost da obezbede pravi način kontrole nad javnim preduzećima. Posle prikupljenih iskustava na bazi desedogodišnje primene, izmenjene i dopunjene OECD preporuke za korporativno upravljanje u javnim preduzećima ponovo su objavljene 2015.

Preporuke se smatraju međunarodnim referentnim okvirom i standardom dobre prakse i obuhvataju sedam (u odnosu na prvobitnih šest, OECD 2005) principa u sledećim oblastima (OECD, 2015):

- **Razlozi za vlasništvo države.** Osnovna svrha državnog vlasništva je maksimiranje vrednosti za društvo kroz efikasnu alokaciju resursa. Da bi to ostvarila vlada mora da definiše politiku vlasništva, svoju ulogu u korporativnom upravljanju, način implementacije politike i uloge i odgovornosti vladinih tela u implementaciji. Državna politika mora biti doneta kroz procedure kojima se obezbeđuje odgovornost i javnost u radu. Takođe, država mora jasno definisati razloge za vlasništvo nad pojedinim preduzećima - ekonomske, socijalne, strateške - i odrediti njihovu poziciju i način finansiranja shodno izvršenoj klasifikaciji.
- **Uloga države kao vlasnika javnih preduzeća.** Država mora da deluje kao dobro informisan i aktivan vlasnik, sprovodeći upravljanje javnim preduzećima na transparentan i odgovoran način, na visokom nivou profesionalnosti i efektivnosti. Zbog toga je potrebno da se pojednostave i standardizuju pravne forme javnih preduzeća, da se dozvoli potpuna autonomija operativnog delovanja profesionalnim menadžerima i nezavisan rad odboru direktora (nadzornom). Vlasnička prava se moraju koristiti kroz

centralnu upravu, ili poseban državni entitet i u okvirima regulative predviđene za dati resor.

- **Javna preduzeća na tržištu.** U skladu sa razlozima da država bude vlasnik preduzeća, potrebno je da se obezbedi tržišno poslovanje javnih preduzeća i fer konkurencija u slučajevima kada se ona bave ekonomskom aktivnošću, a u skladu sa važećim pravnim i regulatornim okvirom. Važno je obezbediti jasno razgraničenje između uloge države kao vlasnika i ostalih uloga države. Stejkholderi moraju imati zaštitu svojih prava na isti način kao i kad posluju sa privredom, što znači da javna preduzeća ne mogu imati privilegovan status na tržištu.
- **Pravičan tretman akcionara i drugih investitora.** Kada su javna preduzeća organizovana kao akcionarska društva i kotirana na berzi, mora se obezbediti poštovanje OECD principa korporativnog upravljanja, po kojima svi akcionari moraju imati pravičan tretman, kroz visok nivo transparentnosti, dostupnost informacija, proces komunikacije i konsultacija. Posebno manjinski akcionari moraju imati mogućnost da učestvuju u izboru članova nadzornog i upravnog odbora.
- **Odnosi sa stejkholderima.** Državnom politikom moraju se regulisati odgovornost i način izveštavanja o relacijama javnih preduzeća i stejkholdera. To je obaveza za velika javna preduzeća kotirana na berzi. Odbori su u obavezi da razviju i primene internu kontrolu, interne etičke kodekse, kako bi se predupredila prevara i korupcija. Javna preduzeća moraju biti otvorena i odgovorna za informisanje u skladu sa nacionalnim i međunarodnim normama. Javna preduzeća ne mogu biti korišćena kao sredstvo za finansiranje političkih partija.
- **Transparentnost i otvorenost.** Javna preduzeća treba da poštuju visoke standarde transparentnosti u skladu sa OECD Principima korporativnog upravljanja. To uključuje redovne finansijske i poslovne izveštaje urađene u skladu sa međunarodnim standardima, izveštaje o radu odbora direktora i načinu njihovog nagrađivanja. Takođe, potrebno je na godišnjem nivou obezbediti nezavisnu eksternu reviziju.
- **Odgovornost odbora javnih preduzeća.** Odbori, koji u ime države nadgledaju rad menadžera (upravni, nadzorni), moraju imati neophodan autoritet, kompetencije, nezavisnost i odgovornost u sprovođenju svojih uloga (kontrole, podrške i strategijske). Članovi odbora moraju imati jasno definisan mandat i odgovornost za ostvarene performanse javnih preduzeća, slobodu da biraju i nagrađuju generalne menadžere. Kompozicija odbora treba da zadovolji zahteve nezavisnosti (objektivnosti) i ekspertize. Izbor članova mora biti zasnovan na posedovanju potrebnih znanja i iskustva u datoj oblasti. Potrebno je obezbediti mehanizme kojima će se izbegavati sukob interesa i partijska involviranost u donošenju i implementaciji odluka. Primeri dobre prakse pokazuju da je dobro kada su pozicije predsednika odbora i generalnog menadžera razdvojene. Potrebno je praćenje rada i efekata članova odbora, kroz procedure godišnje evaluacije njihovog doprinosa. Za uspešan rad odbora preporučuje se izbor specijalizovanih pododbora - za reviziju, menadžment rizikom i nagrađivanje.

Korporativno upravljanje u javnim preduzećima: iskustva tranzicionih ekonomija

Tranzicione ekonomije su podskup nastajućih tržišnih ekonomija (*emerging economies*) i obuhvataju zemlje bivšeg socijalističkog bloka koje se kreću od zatvorene, ka otvorenoj ekonomiji. Nastajuće tržišne ekonomije odnose se na zemlje koje imaju rapidan rast, ali su

izložene velikom političkom, monetarnom i socijalnom riziku. Podelu je potrebno shvatiti fluidno, upravo zbog visine rizika kojem su ekonomije ovih zemalja izložene, zbog čega se za njih često tvrdi da su to zemlje u kojima politika ima isti, nekada i veći značaj nego ekonomija. Početkom devedesetih godina dvadesetog veka, u trenutku raspada socijalističkih ekonomija Istočnog bloka, nije bio ponuđen novi model institucionalne ekonomije, već su istraživači u oblasti ekonomskih nauka sugerisali tranzicione i poslovne modele bazirane na saznanjima koje su imali iz institucionalnog okvira nastalog kroz više vekova razvoja kapitalizma (Babić, 2013).

Sa stanovišta javnih preduzeća u tranzicionim ekonomijama, problem njihove transformacije dodatno je komplikovan, jer se u isto vreme događala svojevrsna transformacija u razvijenim zemljama. Naime, paralelno su se testirala dva modela: jedan je favorizovao privatizaciju i korišćenje tržišnog modela poslovanja u javnom sektoru, dok je drugi prednost davao državnom vlasništvu i kontroli javnog sektora. Na bazi mnogih studija, prednosti su bile na drugom modelu, po kome su javna preduzeća u većinskom državnom vlasništvu bila uspešnija (Veselinović, 2014).

Za tranzicione ekonomije, bilo je potrebno izboriti se sa opštom euforijom nove političke elite o svemogućem dejstvu privatizacije i tržišta na ostvarivanje ekonomske efikasnosti i promovisati državno vlasništvo. Odnosno, bilo je potrebno prihvatiti promenu da su javna preduzeća, kao vlasništvo države u državnom socijalizmu (D-DS), a sada vlasništvo države u državnom kapitalizmu (D-DK). Problem je kako primeniti teoriju i praksu razvijenih zemalja, u kojima je proces transformacije javnog sektora išao od privatnog vlasništva u tržišnoj ekonomiji, ka državnom vlasništvu (nekada opet ka privatnom).

Značajno istraživanje u oblasti državne kontrole i korporativnog upravljanja u tranzicionim ekonomijama, publikovano kao pregledni rad, koji obuhvata period od četvrt veka, ponudili su Grosman, Okhmatovskiy i Wright (2016). Osnovna istraživačka pitanja odnosila su se na oblike državne kontrole u tranzicionoj ekonomiji i na implikacije sa stanovišta korporativnog upravljanja. Uvidom u preko sto publikovanih radova, autori su zaključili da ih mogu svrstati u dve kategorije: jedna grupa radova istražuje različite mehanizme državne kontrole-vlasništvo, odbor direktora, pravo veta, nagrađivanje menadžera, garancije, subvencije i regulativu, a druga grupa radova analizira odnos državne kontrole i korporativnog upravljanja. S obzirom na to da su radovi najčešće obuhvatali istraživanja u dve tranzicione ekonomije Kini i Rusiji, sumarne zaključke do kojih su autori došli prikazali smo u Tabeli 2. Prvo su prikazani načini državne kontrole kroz učešće u vlasništvu, mehanizme indirektno kontrole, ne vlasničku kontrolu i formiranje mreža (grupacija). Zatim su sumarni rezultati komparativne analize izvedeni u odnosu na sledeće elemente korporativnog upravljanja: kompozicija odbora, transparentnost, način nagrađivanja menadžera i primena preporuka i dobre prakse korporativnog upravljanja.

Druga obimna studija sprovedena je u javnim preduzećima od strane Frye-a i Iwasaki-a (2011). Istraživanja su doprinela objašnjenju odnosa države i javnih preduzećima u tranzicionim ekonomijama, kroz originalno sprovedena empirijska istraživanja u Rusiji. Autori su testirali tri osnovne ideje o ulozi članova upravnih odbora u javnim preduzećima. Prva ideja je bila da država koristi članove odbora kako bi disciplinovala menadžere. Druga ideja je da država preko svojih predstavnika u odborima javnih preduzeća, pre svega, želi da obezbedi rentu za vladajuću političku elitu. Treća ideja se zasnivala na pretpostavci da članovi odbora i menadžeri javnih preduzeća imaju prećutne dogovore prema kojima obe strane imaju koristi na štetu opšteg interesa.

Tabela 2 Komparacija načina kontrole u javnim preduzećima u tranzicionim ekonomijama:
Kina *versus* Rusija

	KINA	RUSIJA
KONTROLA OD STRANE DRŽAVE		
Putem vlasništva	Velika preduzeća - zadržana kontrola Srednja preduzeća - udeo u vlasništvu	Do 2000. - jaki menadžeri, slaba kontrola Posle 2000. velika preduzeća-jaka kontrola Srednja i mala - prepuštena privatizaciji
Indirektna kontrola	Formirane su specijalne državne institucije za kontrolu SOAMCs i SASAC	Vrši se kroz holding kompanije i agresivne akvizicije Članovi nadzornih odbora su članovi Vlade
Kontrola izvan vlasništva (nevlasnička kontrola)	Soft budžetiranje Članovi nadzornog odbora - bivši vladini službenici Dualna kontrola-nadzorni odbor i politički komitet	Generalni menadžeri su bivši vladini službenici Pravo veta, „zlatna akcija“ Davanje garancija Prilagođavanje regulative potrebama javnih preduzeća
Kontrola putem umrežavanja	Kina izgrađuje „mrežni kapitalizam“ Poslovne grupacije, umrežavanje državnih i privatnih preduzeća Promovisanje društveno odgovornog ponašanja	Najvažnije su relacije političara i oligarha Umrežene strukture javnih preduzeća i oligarhije
ELEMENTI KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA		
Odbori	Kompozicija 1/3 nezavisnih članova Ukoliko postoje komisije, onda 1/2	1/3 nezavisnih članova Komisija za reviziju samo ima nezavisne članove Otvorenost je bolja, ali je ispod otvorenosti javnih preduzeća kotiranih na berzi u kojima država nije većinski vlasnik
Transparentnost i otvorenost	Postoji veliki pritisak da se dobrovoljno daju dodatne informacije u vezi kvaliteta menadžmenta, rizika i uloge države kao većinskog vlasnika Neformalne institucije su značajne kao substituti nedostajućim formalnim institucijama	Manja je otvorenost kod preduzeća sa potpunom državnom kontrolom Formalne institucije podložne korupciji Antagonističke relacije između države i oligarha
Sistem nagrađivanja direktora	Retke su studije o načinu nagrađivanja i visini kompenzacija Prosečna plata menadžera je tek 1/5 plate menadžera u inostranim firmama Novi Zakon 2005.godine koji stimuliše nagrađivanje prema ostvarenim performansama	Nema podataka
Primena principa i dobre prakse korporativnog upravljanja	Nije prisutna obaveza usklađivanja sa međunarodnim standardima	Nije prisutna obaveza usklađivanja sa međunarodnim standardima

Izvor: Autori, na osnovu: Grosman, Okhmatovskiy & Wright, 2016, 200-221.

Rezultati istraživanja pokazali su da je, pored udela u vlasništvu, značajno ispitati kako, kroz način izbora i ovlašćenja članova upravnog i nadzornog odbora, država utiče na proces strategijskog odlučivanja u javnim preduzećima. Drugo, prema empirijski dobijenim rezultatima, najviše je prisutan model po kome predstavnici države i menadžeri javnih

preduzeća stvaraju saveze da bi ostvarili zajedničke koristi na štetu opšteg društvenog interesa. Posebno je istaknuto da se u praksi primenjuje model po kome država postavlja predstavnike političke elite u nadzorne odbore strategijski i ekonomski najsnažnijih javnih preduzeća, osiguravajući im time značajne koristi, dok ta preduzeća, zauzvrat očekuju privilegovan status u odnosu na regulatornu ulogu države (Frye & Iwasaki, 2011).

Specifičnosti korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji

Specifičnost delovanja javnih preduzeća u Srbiji odnosi se na debalans moći kod relevantnih stejkholdera, izražen preko dominantnog uticaja države kao ključnog stejkholdera. To je direktna posledica nerazvijenosti svih neophodnih institucija korporativnog upravljanja. U praksi su se ustalila dva modela, prvi kada država, odnosno politički centri moći, kod strategijski značajnih javnih preduzeća uspostavljaju kontrolu nad radom upravnih (nadzornih) odbora, i drugi kada top menadžeri, zahvaljujući čvrstoj spregnutosti sa političkim i državnim vrhom imaju kontrolu nad upravnim odborom. U oba slučaja ključne relacije se uspostavljaju sa predsednikom upravnog (nadzornog) odbora, dok je ostalim članovima dodeljena ceremonijalna uloga (Babić, 2000).

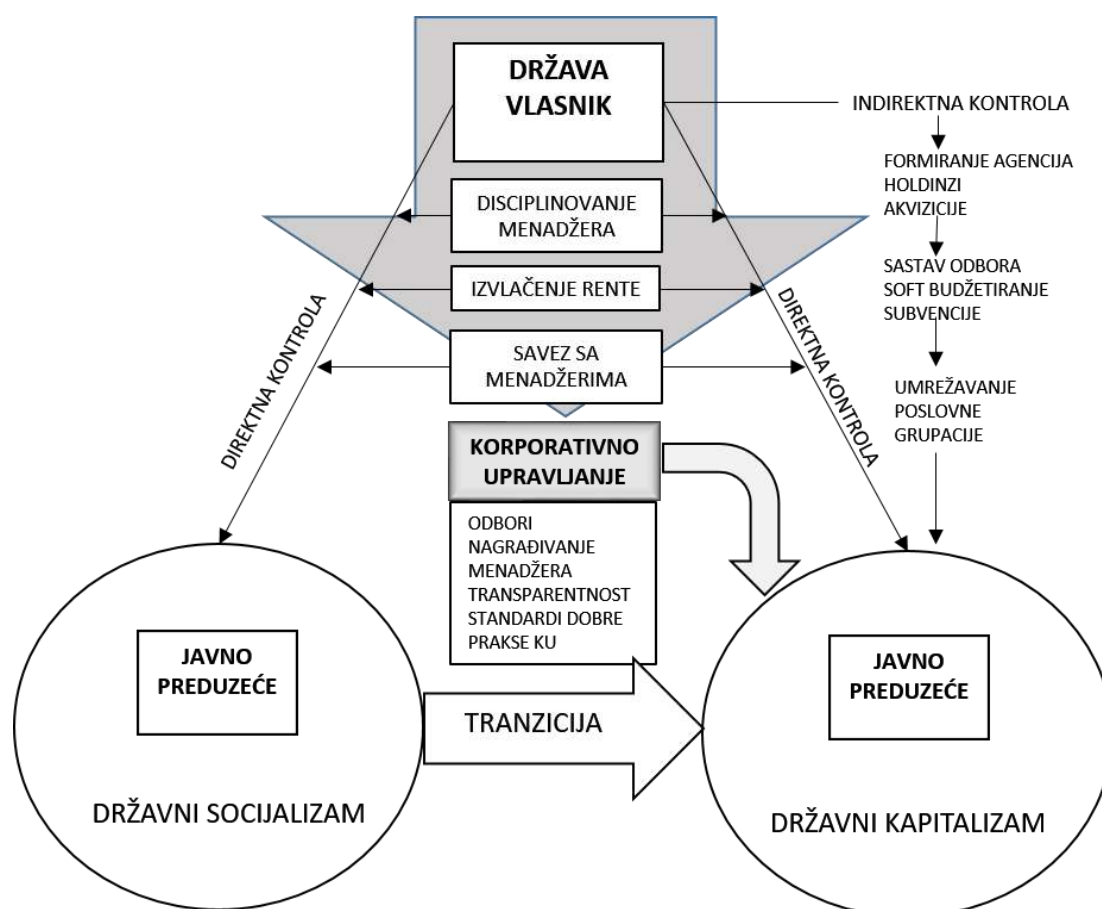
Na bazi istraživanja problema korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u tranzicionim ekonomijama, moguće je definisati okvir državne kontrole nad radom menadžera u javnim preduzećima u Srbiji, koji je prikazan na slici 2. On je proširen u odnosu na direktnu kontrolu koja se koristila u uslovima državnog socijalizma, upravo kroz uključivanje različitih oblika indirektno kontrole i institucija korporativnog upravljanja u uslovima postepenog razvoja državnog kapitalizma.

Država kao dominantni vlasnik javnih preduzeća ima mogućnost direktne kontrole nad radom menadžera sa sledećim posledicama: disciplinovanje menadžera (imenovanje, nagrađivanje), ostvarivanje rente ili saveza sa menadžerima, na štetu opšteg interesa. Dodatno, direktna kontrola države, kao aktivnog vlasnika, može se ostvariti kroz mehanizme korporativnog upravljanja u javnim preduzećima. To podrazumeva poštovanje preporuka (principa) dobre prakse korporativnog upravljanja u razvijenim zemljama (OECD, 2015).

Što se više budu razvijale i primenjivale institucije korporativnog upravljanja, to će biti onemogućeni različiti oblici indirektno kontrole od strane države, koji su na slici 2. prikazani kroz formiranje različitih agencija, specijalnih državnih institucija, holdinga, agresivne akvizicije, kroz nametanje nekompetentnih, politički pogodnih članova nadzornih odbora, soft budžetiranje, vladine subvencije i garancije i kroz procese umrežavanja i formiranja poslovnih grupacija, kojima se supstituišu funkcije tržišta i doprinosi neefikasnosti poslovanja. Za unapređenje korporativnog upravljanja, kao osnove državne kontrole, ključna komponenta je institucionalna reforma posmatrana kao fundamentalna i sveobuhvatna promena formalnih i neformalnih pravila igre koja determiniše ponašanje preduzeća kao "učesnika igre". Sprovođenje institucionalne reforme ukazuje na neophodnost unapređenja sistema korporativnog upravljanja koji se u širem smislu može se shvatiti kao institucionalna matrica strukturiranja relacija i uspostavljanja pravila igre između vlasnika, upravnih odbora i menadžera kao glavnih "učesnika igre" (Babić & Nikolić, 2016).

Razvoj institucija korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Srbiji jedan je od prioriteta u strukturnim reformama, zbog čega su u prethodnom periodu značajni naponi uloženi u promenu zakonske regulative. Najnoviji Zakon o javnim preduzećima ("Službeni glasnik RS", broj 15/16 od 25.02.2016. godine) stvorio je pretpostavke za unapređenje procesa korporativnog upravljanja, ali efekte njegove primene nismo u mogućnosti da sagledamo, jer su

javna preduzeća tek započela sa njegovom implementacijom. Izdvaja se nekoliko oblasti u kojima su izvršene promene: prvo, uvedeno je jednodomo upravljanje (jednostepeni upravni odbor), tako da postoji samo jedan nivo kontrole od strane države - nadzorni odbor. Postoji ekstenzivna debata u akademskim krugovima, sa razlozima za i protiv jednostepenog ili dvostepenog upravnog odbora. Ne postoje čvrsti dokazi u korist jednog ili drugog modela. Svaki od njih ima svojih prednosti i nedostataka i može biti koristan pod određenim uslovima. Oni su se razvijali tokom vremena u specifičnom legalnom i kulturnom okruženju. Nasleđe državnog (samoupravnog) socijalizma uticalo je na pogrešno shvatanje pozicije upravnih odbora, jer su se pravile analogije sa radničkim savetima. Zbog toga je već nekoliko decenija prisutan pogrešan pristup u pozicioniranju upravnog odbora, kao važnog internog mehanizma korporativnog upravljanja, sa stanovišta njegove strukture, uloga i procesa.



Slika 2 Korporativno upravljanje kao osnova državne kontrole u javnim preduzećima

Izvor: Autori

Ovde je potrebno istaći da kada se formira dvodomi, ili dvostepeni model odbora, onda se prvi nivo na relaciji vlasničke kontrole (u slučaju javnih preduzeća država - menadžeri) označava kao nadzorni odbor (*steering committee*), a drugi novo koji je između nadzornog odbora i menadžera, kao upravni odbor (*board of directors*). U našoj dugogodišnjoj praksi korišćen je termin direktor da označi menadžera, zbog čega je postojala kognitivna barijera u usvajanju naziva upravni odbor. Uvedenjem izvršnih odbora, samo se još više utiče na dvosmislenost i nejasne granice između kontrolora i kontrolisanih. Kao jedan od argumenata za uvođenje jednostepenog modela kod javnih preduzeća upravo se navodi potreba modernizacije i profesionalizacije upravljanja, ali nije jasno zašto se to svodi na ukidanje izvršnog odbora, jer je

to organ koji pripada top menadžment timu i nepravilno je svrstan u interni mehanizam korporativnog upravljanja.

Tabela 3 Mogućnosti zloupotrebe kada postoji jednostepeni upravni odbor

Transfer vrednosti kroz:	
	<ul style="list-style-type: none"> • Određivanjem visine nagrade za predsednika i članove upravnog odbora • Usmeravanjem biznisa ka oblastima za koje su lično zainteresovani
1. Smanjivanje vrednosti za vlasnike	<ul style="list-style-type: none"> • Izdavanjem akcija ili opcija na akcije po diskontnoj vrednosti • Prodajom imovine firme članovima ili njihovim prijateljima po povoljnijoj ceni • Time što firma stiže imovinu od članova ili njihovih prijatelja po većoj vrednosti • Firmi nameće poslovanje sa partnerima koji članove upravnog odbora favorizuju nagradama • Ne dozvoljava firmi da konkuriše partnerima kod kojih imaju interesa
2. Ostvarivanje drugih ličnih koristi:	<ul style="list-style-type: none"> • Koriste resurse firme za svoje privatne potrebe • Koriste status i uticaj za ostvarivanje ličnih interesa
3. Kontrolisanje nezavisnih savetnika:	<ul style="list-style-type: none"> • Dodatnim nagrađivanjem • Pregovaranjem o visini njihovih nadoknada • Ocenom njihovog rada kroz davanje preporuka
4. Kontrola i uticaj na revizore	<ul style="list-style-type: none"> • Uticaj na izbor revizora • Pregovaranje o nadoknadi • Nuđenje profitabilnijih poslova
5. Prilagođavanje finansijskih izveštaja	<ul style="list-style-type: none"> • Izbor osnove za procenu ili otpisivanjem fiksne imovine • Određivanjem veka trajanja i amortizacije • Izbor osnove za određivanje priliva i odliva gotovine u dugom roku • Izbor načina obračuna u okvirima dozvoljenih standarda • Kontrola revizora i procenjivača
6. Izveštavanje o ostvarenim rezultatima upravnog odbora	<ul style="list-style-type: none"> • Izveštavanje o sopstvenim aktivnostima • Kontrolisanje revizora i ostalih nezavisnih savetnika • Kontrolisanje rada skupštine akcionara
7. Održavanjem pozicije	<ul style="list-style-type: none"> • Izveštavanjem o ostvarenim rezultatima • Neformalnim sastancima sa uticajnim ljudima koji podržavaju rad odbora • Nominacijom i kontrolom izbora novih članova na skupštini akcionara • Kontrolisanjem rada skupštine akcionara

Izvor: Turnbull, 2001, 22-38.

Smatramo da jednostepeni model (nadzorni odbor) može da otvori nove prostore za zloupotrebe od strane dominantnog vlasnika (države), jer on ima pravo da upravlja mnogim konfliktnim interesima kojima su izloženi članovi odbora. Dominantan vlasnik, kao i nadzorni odbor imaju ulogu ne samo da proveravaju i balansiraju konfliktima interesa, već i da dekomponuju proces odlučivanja i time pojednostave obaveze i odgovornosti. U Tabeli 3 prikazani su mogući načini zloupotrebe kada postoji jednostepeni odbor i kada članovi odbora imaju moć da zaštite i pojačaju svoje interese.

Pored uvođenja jednostepenog odbora, Zakonom su uvedene nove procedure i uslovi za izbor i imenovanje članova nadzornog odbora i direktora. Strukturne karakteristike nadzornog

odbora su promenjene, ali se i dalje mogu oceniti kao nedovoljne sa stanovišta standarda dobre prakse u razvijenim zemljama. U javnim preduzećima na republičkom nivou država bira pet članova nadzornog odbora, od kojih jedan mora biti nezavisan, a jedan iz reda zaposlenih (Zakon o javnim preduzećima, 2016, član 17). Nejasno je po kojim kriterijumima će biti birana ostala tri člana nadzornog odbora. Na nivou autonomnih pokrajina i jedinica lokalne samouprave, nadzorni odbor ima samo tri člana, od kojih je jedan iz redova zaposlenih, a nezavisan član se ne nameće kao obaveza. Učinjene su neke minorne promene u definisanju uslova koje članovi nadzornog odbora treba da zadovolje da bi bili izabrani, a koje bi trebalo da budu vidljive u radnoj biografiji koju je (Zakon o javnim preduzećima, 2016, član 71.) neophodno objaviti za članove nadzornog odbora i direktore. U pokušaju unapređenja prakse korporativnog upravljanja, interesantan je predlog zakonodavca da je potrebno da kandidati poseduju znanja iz te oblasti, što je i prethodno bilo predviđeno, ali nije u praksi sprovedeno. Sa stanovišta izvršavanja uloga nadzornog odbora, pored kontrolne, veliki značaj se daje i strategijskoj ulozi. Predviđeno je da nadzorni odbor ima aktivnu strategijsku ulogu kroz angažovanje u donošenju dugoročnih i srednjoročnih planova poslovne strategije i razvoja i odgovornost za njihovo sprovođenje (Zakon o javnim preduzećima, 2016, član 22.). U narednom periodu, nadzorni odbori javnih preduzeća biće izloženi izazovu aktivnog učestvovanja u donošenju strategijskih odluka i istovremeno velikoj odgovornosti, ukoliko formulisane strategije ne budu usaglašene sa osnovnim pravcima državne politike, ili ne budu implementirane u predviđenom roku.

Sledeća oblast u kojoj je novi zakon predvideo poboljšanja odnosi se na transparentnost u radu javnih preduzeća. To je u skladu sa preporukama OECD-a za unapređenje korporativnog upravljanja u javnim preduzećima i uključuje podnošenje redovnih finansijskih i poslovnih izveštaja (kvartalno i godišnje) urađenih u skladu sa međunarodnim standardima, izveštaje o radu nadzornog odbora i načinu njihovog nagrađivanja. Takođe, predviđeno je da se na godišnjem nivou obezbedi nezavisna eksterna revizija. Uvidom u trenutno stanje na zvaničnim sajtovima javnih preduzeća, može se uočiti da preduzeća čiji je osnivač republika delimično poštuju ove zahteve, a da na nivou jedinica lokalne samouprave još nije prisutna ta praksa.

Možemo zaključiti da su u Srbiji, kao jednoj od tranzicionih ekonomija, procesi promena institucionalnog okvira spori. Posle više od dve decenije, iskustvo pokazuje da je u radu javnih preduzeća najznačajnije definisati odgovarajuću strukturu upravnih i nadzornih odbora u smislu njihove kompetentnosti i nezavisnosti, i shodno tome postaviti način nagrađivanja njihovih članova i menadžerskog tima i obezbediti transparentnost i otvorenost. U tabeli 4 prikazani su elementi zakonodavnog okvira korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji.

Ukoliko uporedimo najnoviji zakonski okvir (Zakon o javnim preduzećima, 2016) sa OECD-a preporukama za korporativno upravljanje javnim preduzećima (2015), uočavamo da postoji neravnoteža u definisanju pojedinih oblasti. Pored prethodno objašnjenih nadzornih odbora, koji se odnose na VII. Preporuku - Odgovornost odbora javnih preduzeća i VI. Preporuku - Transparentnost i otvorenost, u tabeli je prikazan i element koji se odnosi na III. Preporuku - Javna preduzeća na tržištu. Ova preporuka je veoma značajna, jer ukazuje na potrebu da država kao vlasnik preduzeća, mora da obezbedi tržišno poslovanje javnih preduzeća i fer konkurenciju u slučajevima kada se ona bave ekonomskom aktivnošću, a u skladu sa važećim pravnim i regulatornim okvirom. Međutim, u Zakonu o javnim preduzećima (član 14) definisano je da istu delatnost od opšteg interesa na određenom geografskom području može da obavlja samo jedno javno preduzeće, odnosno društvo kapitala. Na ovaj način se ne obezbeđuje slobodna konkurencija, odnosno, sprečava se osnivanje novih javnih preduzeća, pre svega u jedinicama lokalne samouprave, da bi se zaštitila postojeća preduzeća.

Tabela 4 Elementi zakonodavnog okvira korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji

ELEMENTI	OSNIVAČ REPUBLIKA	OSNIVAČ AP I JLS
JAVNA PREDUZEĆA NA TRŽIŠTU (III. PREPORUKA OECD)	Nema slobodne konkurencije Istu delatnost od opšteg interesa na određenom geografskom području može da obavlja samo jedno javno preduzeće, odnosno društvo kapitala	Nema slobodne konkurencije Postoje izuzeci za JLS
TRANSPARENTNOST I OTVORENOST (VI. PREPORUKA OECD)	Obavezna <ul style="list-style-type: none"> • Sajt • Informator o radu • Izveštaji • Radne biografije nadzornog odbora i direktora • Nagrađivanje 	Obavezna <ul style="list-style-type: none"> • Sajt • Informator o radu • Izveštaji • Radne biografije nadzornog odbora i direktora • Nagrađivanje
ODBORI (VII PREPORUKA OECD)	Jednostepeni Imenuje Vlada	Jednostepeni Imenuje AP ili JLS
	STRUKTURNE KARAKTERISTIKE <ul style="list-style-type: none"> • Veličina: 5 članova • Kompozicija: broj nezavisnih 1, broj internih: 1 	STRUKTURNE KARAKTERISTIKE <ul style="list-style-type: none"> • Veličina 3 člana • Kompozicija: broj nezavisnih -, broj internih: 1
	ULOGE <ul style="list-style-type: none"> • Kontrola • Strategijska 	ULOGE <ul style="list-style-type: none"> • Kontrola • Strategijska (nejasno)

Izvor: Autori

Zaključak

Iskustva u reformi i privatizaciji državnog sektora u mnogim zemljama uticala su na postavljanje zahteva pred javna preduzeća i vladine agencije da utvrde standarde kojima će se očuvati integritet društvenih interesa. Promene u načinu rada, procesu pružanja usluga i institucionalnom ambijentu uslovile su da javna preduzeća dobijaju novu strategijsku ulogu, koja doprinosi ekonomskom rastu, kreiranju društvenog bogatstva, novih poslova i povećanju životnog standarda. U razvijenim zemljama, od tradicionalne monopolske pozicije na nacionalnom tržištu, koju je obezbeđivala i štitila država, javna preduzeća postaju korporacije u državnom vlasništvu, izložene međunarodnoj konkurenciji, procesima preuzimanja, ili ekspanzije na globalnom tržištu roba i usluga. Zbog toga, javna preduzeća predstavljaju sredstvo za bolje pozicioniranje u globalnoj ekonomiji u kojoj je sve izraženija konkurencija za kapitalom, talentima i resursima.

Uloga države kao aktivnog vlasnika u javnim preduzećima podrazumeva primenu holističkog pristupa u usmeravanju i ocenjivanju humanih, socijalnih, ekoloških, intelektualnih i finansijskih komponenti. Potrebno je primeniti nove principe korporativnog upravljanja u javnim preduzećima za vlasnike, odbore, generalne direktore i revizore u skladu sa njihovim zadacima i ulogama. Kvalitet korporativnog upravljanja u javnim preduzećima zavisi od efektivnosti upravnog odbora i njegovih relacija sa državom i menadžerskom strukturom. Zbog ovih specifičnosti, učinjeni su napor od strane OECD-a da se definišu preporuke korporativnog upravljanja u javnim preduzećima, koje su prezentirane državama kao smernice za podizanje operativne efikasnosti, transparentnosti i odgovornosti javnih preduzeća. Preporuke obuhvataju sedam oblasti: razloge za vlasništvo države, ulogu države kao vlasnika javnih preduzeća,

specifičnu poziciju javnih preduzeća na tržištu, potrebu da postoji pravičan tretman akcionara i drugih investitora, balansiran odnos sa ključnim stakeholderima, poštovanje transparentnosti i otvorenosti u radu javnih preduzeća i definisanje jasne odgovornost odbora javnih preduzeća.

Okvir korporativnog upravljanja zavisi od zakonskog, regulatornog i institucionalnog ambijenta, odnosno, od šireg ekonomskog konteksta u kome preduzeća posluju, koji uključuje i makroekonomsku politiku i nivo konkurencije na tržištu. Zbog toga je problem korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u tranzicionim ekonomijama, dodatno kompleksan, jer je potrebno simultano izgraditi novi institucionalni ambijent za privatni i javni sektor.

Razvoj institucija korporativnog upravljanja u javnim preduzećima u Republici Srbiji jedan je od prioriteta u strukturnim reformama, zbog čega su u prethodnom periodu značajni naponi uloženi u promenu zakonske regulative. Izdvajaju se dve oblasti u kojima su izvršene promene: nadzorni odbori i transparentnost. U okviru prve uveden je model jednodomog upravljanja (jednostepeni odbor), delimično su unapređene strukturne karakteristike nadzornih odbora u smislu kompetentnosti i nezavisnosti njegovih članova i unapređene su kontrolna i strategijska uloga. U drugoj su povećani zahtevi transparentnosti i otvorenosti kroz obavezu objavljivanja relevantnih informacija na sajtu i internim i eksternim dokumentima javnih preduzeća. Implementacija novih zakonskih rešenja očekuje se tek u narednim godinama i zbog toga nismo bili u mogućnosti da sprovedemo detaljnu empirijsku analizu efekata primene u praksi, što je jedno od glavnih ograničenja istraživanja. U traženju odgovora na pitanje koji je model korporativnog upravljanja primeren javnim preduzećima nameće se nekoliko interesantnih oblasti za dalja istraživanja. Prva se odnosi na potrebu testiranja pretpostavke o etnocentričnom karakteru korporativnog upravljanja u javnim preduzećima i eventualnom uvođenju pretpostavke o konvergenciji modela ka globalno prihvatljivom modelu, primenljivom na poslovne mreže i grupacije, kao formama budućnosti. Druga oblast obuhvata uloge javnih preduzeća i države kao većinskog vlasnika u globalnom ekonomskom okruženju, kojima se amortizuju negativne posledice ekonomske krize, kroz formiranje poslovnih mreža putem kojih će se pružiti strategijska podrška članovima najviše izloženih početnim efektima krize. Treća oblast, interesantna za buduća istraživanja, odnosi se na način merenja performansi javnih preduzeća, koji mora obuhvatiti svu kompleksnost i višeznačnost njihovih ciljeva na lokalnom, nacionalnom i globalnom nivou.

Reference

1. Babić, V. (2000). Razvoj mehanizama korporativnog upravljanja u postprivatizacionom periodu. Zbornik radova *Izazovi transformacije u realnom i finansijskom sektoru Srbije* (str. 153-163), Niš: SES
2. Babić, V. (2013). Strategijski izbori u uslovima institucionalnih promena. U V. Babić i M. Đorđević (red.), *Karakteristike, koncepti i izazovi menadžmenta u savremenim uslovima poslovanja* (str. 265-281), Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
3. Babić, V. and Nikolić, J. (2016). Key factors of corporate governance model development in transition economies. *Teme*, XL (2), 747-761.
4. Babić, V. i Slavković, M. (2016). Kompetencije upravnih odbora kao faktor razvoja inovativnosti. Međunarodna naučna konferencija: *Savremeni preduzetnički menadžment i organizacija u digitalnoj eri u zemljama u tranziciji: prepreke i mogućnosti*, 7-8. oktobar, Banja Luka
5. Cornfoth, C. (2012). Nonprofit Governance Research: Limitations of the Focus on Boards and Suggestions for New Directions. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41 (6), 1116 –1135.
6. Frye, T. M. and Iwasaki, I. (2011). Government Directors and Business–state Relations in Russia. *European Journal of Political Economy*, 27 (4), 642-658.

7. Gopinath, C., Siciliano, J., and R. Murray. (1994). Changing Role of the Board of Directors: In Search of a New Strategic Identity? *Mid-Atlantic Journal of Business*, 30 (2), 175-185.
8. Grosman, A., Okhmatovskiy, I., and Wright, M. (2016). State Control and Corporate Governance in Transition Economies: 25 Years on from 1989. *Corporate Governance: An International Review*, 24(3), 200–221.
9. Grossi, G., Papenfuß, U., and Tremblay, M. (2015). Corporate governance and accountability of state-owned enterprises. *International Journal of Public Sector Management*, 28 (4/5), 274-285.
10. Jonnergård K. and Svensson C. (1995). Corporate Board Behavior: Emphasis in Role Fulfilment - A Typology. *Corporate Governance: An International Review*, 3 (2), 65-71.
11. Kay, N. M. (2010). Dynamic Capabilities as Context: The Role of Decision, System and Structure. *Industrial and Corporate Change*, 19 (4), 1205–1223.
12. Kim, N. and Kim, E. (2015). Board Capital and Exploration: From a Resource Provisional Perspective. *Management Decision*, 53 (9), 2156-2174.
13. Klijn, E. H. and Koppenjan, J. (2016). *Governance Networks in the Public Sector*. Routledge: Taylor&Francis Group
14. Musacchio, A., Lazzarini, S., and Aguilera, R. (2015), New Varieties of State Capitalism: Strategic and Governance Implications, *The Academy of Management Perspectives*, 29 (1), 115–131.
15. OECD (2005), OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, Available at <http://www.oecd.org/dataoecd/33/31/34051587.pdf> (pristup 18-01-2014.)
16. OECD (2015), OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, 2015 Edition, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264244160-en>
17. Stureson, J. McIntyre, S. Cleal, P., and Jones, N. C. (2013). *Future Government: Tomorrow's Leading Public Body*, PWC https://www.pwc.com/gx/en/psrc/publications/assets/pwc_future_of_government_pdf.pdf, (pristup 26.02.2016)
18. Stureson, J. McIntyre, S., and Jones, N. C. (2015). *State-Owned Enterprises: Catalysts for Public Value Creation?* PWC <https://www.pwc.com/gx/en/psrc/publications/assets/pwc-state-owned-enterprise-psrc.pdf>, (pristup 09.01.2017)
19. Teece, D. J. (2007). Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance. *Strategic Management Journal*, 28 (8), 1319–1350.
20. Turnbull, S., (2001). The Competitive Advantages of Compound Boards. *Corporate Governance International*, 4(2), 22-38, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=277537> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.277537>
21. Veselinović, P. (2014). Reforma javnog sektora kao ključna determinanta uspešnosti tranzicije privrede Republike Srbije. *Ekonomski horizonti*, 16 (2), 141-159.
22. Zahra, S. A. and Pearce, J. A. (1989). Boards of Directors and Corporate Financial Performance: A Review and Integrative Model. *Journal of Management*, 15 (2), 291–334.
23. Zakon o javnim preduzećima (2016). Službeni glasnik RS, br. 15/2016 http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_javnim_preduzecima.html

DRUŠTVENA ODGOVORNOST PREDUZEĆA U FUNKCIJI ODRŽIVOG RAZVOJA

Vesna Stojanović-Aleksić* i Aleksandra Bošković**

Apstrakt: Rad objašnjava značaj društvene odgovornosti preduzeća (DOP) za održivi privredni razvoj. Objasnjene su ključne teorijske osnove koncepta društvene odgovornosti, njegova interna i eksterna dimenzija, kao i osnovne društvene inicijative. Takođe, rad pruža uvid u razgraničenja DOP-a, održivog razvoja i srodnih koncepata. U radu je posebno elaboriran doprinos društvene odgovornosti preduzeća svakom od stubova održivog razvoja, u cilju dokazivanja da kontinuelnim unapređivanjem društveno odgovornog poslovanja i usklađivanjem inicijativa u ovoj oblasti sa savremenim trendovima u okruženju, pojedinačna preduzeća mogu pozitivno uticati na održivi razvoj jedne zemlje. Osvetljavajući međuzavisnost razmatranih koncepata, rad pruža relevantan doprinos literaturi iz odnosnih oblasti menadžmenta i ekonomije. Osim toga, ukazivanjem na značaj DOP-a za održivi razvoj, podiže se svest menadžera i šire stručne javnosti o neophodnosti integrisanja društvene odgovornosti u okviru strategijske orijentacije preduzeća i permanentnog ulaganja u društvene inicijative, kako bi se ostvarile dugoročne koristi, kako za samo preduzeće, tako i za privredu i društvo. Takođe, ukazano je na ograničenja istraživanja u radu, kao i na moguće pravce budućeg istraživanja.

Ključne reči: održivi razvoj, društvena odgovornost preduzeća, društvene inicijative, globalizacija

Uvod

Iako je koncept održivog razvoja bio poznat još pre nekoliko decenija, čini se da je svetska ekonomska kriza dodatno ukazala na njegov značaj. Kriza je pokazala da intenzivna orijentacija na povećanje proizvodnje i profita, uz nekontrolisanu eksploataciju resursa, ne predstavlja garanciju ekonomskog napretka. Koncept održivog razvoja sugerise da životna sredina, sa svim svojim prirodnim resursima, ne predstavlja neograničen resurs i da se u jednom trenutku kao prioritet postavlja pitanje budućih generacija, nasuprot isključivoj orijentaciji ka napretku postojećih.

U filozofskom smislu, ključno pitanje održivog razvoja se može svesti na pitanje o svetu kakav želimo da ostavimo svojoj deci, a odgovor na ovo pitanje u značajnoj meri zavisi od inicijativa i aktivnosti preduzeća u sferi društvene odgovornosti (Stojanović-Aleksić & Domanović, 2012, 73). Tipičan primer privrede koja se suočila sa rapidnim ekonomskim rastom, uz neodgovoran odnos preduzeća prema životnoj sredini, jeste Kina. Reč je o ekološkoj neodgovornosti, jednom od područja društvene odgovornosti preduzeća (DOP), koja u dugom roku dovodi u pitanje opstanak preduzeća i društva. Iako se kineske korporacije suočavaju sa izuzetno velikom konkurencijom na svetskom tržištu, gde uspešno konkurišu na osnovu niskih troškova, one ipak plaćaju cenu zagađenja životne sredine i stvaranja ekološke štete (He & Chen, 2009).

Ovo pitanje je podjednako značajno i za zemlje u razvoju i za tranzicione ekonomije u kojima još uvek nije dovoljno razvijena svest o značaju primene DOP. Stoga, predmet istraživanja u ovom radu jeste doprinos društvene odgovornosti preduzeća unapređenju

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

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

održivog razvoja. Cilj rada je da se pokaže da kontinuelnim unapređivanjem društveno odgovornog poslovanja i usklađivanjem inicijativa u ovoj oblasti sa savremenim trendovima u okruženju, aktivnosti preduzeća mogu pozitivno uticati na održivi razvoj. Dakle, osnovno istraživačko pitanje na koji rad pokušava da odgovori glasi: Da li i na koji način društveno odgovorno poslovanje utiče na održivi razvoj?

Rad se sastoji iz nekoliko međuzavisnih delova. U prvom delu, dat je kratak osvrt na suštinu koncepta društvene odgovornosti preduzeća, pri čemu su navedene njegove osnovne dimenzije i objašnjeno je šest osnovnih društveno odgovornih inicijativa preduzeća, uključujući i primere primene ovih inicijativa u Republici Srbiji. Takođe, ukazano je na promene u pogledu DOP, koje nastaju pod uticajem procesa globalizacije. U drugom delu, elaborirane su sličnosti i razlike između pojmova DOP-a, održivog razvoja i srodnih pojmova, da bi u trećem delu bila razmatrana ključna pitanja vezana za doprinos DOP-a održivom razvoju. U zaključku rada, sumirana su relevantna saznanja o istraživanom problemu, ukazano je na doprinose i ograničenja rada, i izvedene su odgovarajuće preporuke za buduća istraživanja.

Društvena odgovornost preduzeća - pojam i dimenzije

U savremenim uslovima poslovanja, maksimiranje profita nije jedini cilj preduzeća, već je neophodno, pored interesa vlasnika, uzeti u obzir i interese ostalih *stakeholder*-a. Prema tome, društvena odgovornost predstavlja nezaobilazan način poslovanja savremenih tržišno orijentisanih preduzeća, koja pored ekonomskih, nastoje da ostvare i društvene i ekološke ciljeva.

Imajući u vidu da je reč o izrazito pluralističkom problemskom području, ni danas ne postoji opšte prihvaćena definicija društvene odgovornosti preduzeća (DOP). Howard R. Bowen (1953), jedan od prvih autora, koji je dao svoj doprinos u ovoj problemskoj oblasti, definiše društvenu odgovornost kao *obavezu* vođenja politika, donošenja odluka i sprovođenja aktivnosti koje su poželjne u pogledu ciljeva i vrednosti društva (Carroll, 1999). Međutim, u novije vreme, akcenat je na *dobrovoljnom* karakteru DOP-a (McWilliams and Siegel, 2001; Aguilera et al. 2007), odnosno činjenici da pored obavezne pravne i ekonomske dimenzije, preduzeća u svom poslovanju integrišu i etičku i filantropsku dimenziju (Carroll, 1991).

Prema dokumentu Evropske komisije kojim se definiše okvir promovisanja društvene odgovornosti preduzeća - Zelena knjiga (*Green Paper*), moguće je razlikovati dve dimenzije DOP-a, internu i eksternu. Interna dimenzija obuhvata četiri područja: upravljanje ljudskim resursima, zdravlje i bezbednost zaposlenih, prilagođavanje promenama i upravljanje prirodnim resursima u proizvodnji. Eksterna dimenzija je usmerena ka širem krugu *stakeholder*-a i obuhvata: odgovornost prema lokalnoj zajednici, partnerima, dobavljačima, potrošačima, ljudska prava i zaštitu životne sredine (Commission of European Communities, 2001).

Društveno odgovorne inicijative preduzeća

Kako bi očekivanja društva u okviru prethodno navedenih aspekata bila ispunjena, moguće je sprovoditi niz različitih aktivnosti, pri čemu izbor zavisi od specifičnosti situacije u kojoj se one primenjuju. Sve ove aktivnosti se mogu grupisati prema različitim kriterijumima, a jednu od najzastupljenijih klasifikacija dali su Kotler i Lee (2005), koji su identifikovali šest najvažnijih grupa društveno odgovornih aktivnosti i definisali ih kao društvene inicijative:

- Promovisanje društvenih ciljeva - obezbeđivanje finansijskih sredstava, priloga u naturi ili drugih korporativnih resursa, kako bi se razvila svest o nekom društvenom cilju, odnosno interes za njega (promotivno sponzorstvo).
- Marketing povezan sa društvenim ciljevima - obavezivanje korporacije da će izvestan procenat prihoda ostvarenog od prodaje proizvoda priložiti za određeni društveni cilj. Najčešće, korporacija uspostavlja saradnju sa nekom neprofitnom organizacijom, kako bi povećala prodaju proizvoda, a istovremeno prikupila sredstva za izabranu humanitarnu akciju.
- Korporativni društveni marketing - pomoć razvoju i/ili sprovođenju kampanje sa ciljem promene ponašanja ljudi, kako bi se unapredili zdravlje, bezbednost, životna sredina ili blagostanje zajednice. Fokus je na promeni ponašanja, a ne samo na jačanju svesti ljudi i prikupljanju sredstava za konkretan društveni cilj.
- Korporativna filantropija – neposredno davanje priloga za konkretnu dobrotvornu ili društvenu akciju (bespovratna pomoć) pa čak i davanje pojedinačnih donacija, kao što je slučaj sa obolelom decom kojoj su potrebna sredstva za lečenje u drugim zemljama.
- Volonterski rad za zajednicu - motivisanje zaposlenih da svojim volonterskim radom pomognu zajednici.
- Društveno odgovorna poslovna praksa - usvajanje, primena i ulaganje u poslovnu praksu koja podržava neki društveni cilj koji treba da unapredi kvalitet života u zajednici.

Sve analizirane aktivnosti usmerene su ka ostvarivanju pozitivnih efekata na *stakeholder-e*, oblikujući njihovu percepciju o preduzeću. Na taj način se ostvaruju brojne koristi, koje se ogledaju u: unapređenju brenda i imidža, privlačenju i zadržavanju potrošača (Perez & Rodriguez del Bosque, 2015; Sen & Bhattacharya, 2001), smanjenju troškova i rizika (Kotler & Lee, 2005), unapređenju upravljanja ljudskim resursima (Koh & Boo, 2004), izgradnji konkurentne prednosti (Porter & Kramer, 2006), privlačenju investitora (Đurović & Randić, 2011, 95). Osim toga, neodgovorno ponašanje prema društvu može dovesti do skandala, koji mogu nepovratno ugroziti imidž preduzeća.

Autori daju konkretne primere primene društvenih inicijativa u vodećim svetskim kompanijama. Pored poznatih svetskih kompanija, i preduzeća u Republici Srbiji preduzimaju društveno odgovorne inicijative (Tabela 1).

Tabela 1 Primeri aktivnosti društvene odgovornosti preduzeća u Republici Srbiji

Aktivnosti	Primeri inicijativa domaćih kompanija
Promovisanje društvenog cilja	Fond B92 - „Sigurna kuća“ – kampanja za borbu protiv nasilja u porodici, kojoj su se pridružile mnoge kompanije (npr. AVON). Fond B92 - „Bitka za bebe“ – humanitarna akcija, sa ciljem razvijanja svesti društva u pogledu neophodnosti rešavanja problema prevremeno rođene dece i obezbeđenje sredstava za kupovinu inkubatora. Razne kompanije su putem sponzorstava podržale promociju akcije. (www.fondb92.org)
Marketing povezan sa društvenim ciljem	Eurobank EFG i Fondacija „Ana i Vlade Divac“ - „Veliko Srce“ – humanitarna kreditna kartica, pružala je mogućnost građanima da podrže obnovu dečijih igrališta. Prilikom svake transakcije, Banka je donirala Fondaciji 1% od vrednosti transakcije i 50% od troškova za održavanje računa, a sredstva su se koristila za renoviranje igrališta. (www.fondacijadivac.org)
Korporativna filantropija	Neke od kompanija koje su pružile bespovratnu materijalnu pomoć porodicama ugroženim u vremenskim nepogodama u maju 2014.godine su: „Knjaz Miloš“, „Bambi“, „Delta holding“, „Imlek“, „Deleze Srbija“, „Energoprojekt“, itd.

Volonterski rad za zajednicu Društveno odgovorna poslovna praksa	Preduzeća koja su pomagale u toku poplava 2014. godine, obezbeđujući obroke volonterima i podstičući svoje zaposlene da se angažuju u društveno-korisnom radu. KPMG Srbija organizuje takmičenje u rešavanju studija slučaja pod nazivom „Ace the Case“, za studente završnih godina fakulteta ekonomskih i organizacionih nauka, kao i praksu za studente. Reč je o društveno odgovornoj poslovnoj praksi, jer su inicijative usmerene ka ostvarenju društvenog cilja – podizanju kvaliteta obrazovanja i iskustva mladih u Srbiji.
---	--

Izvor: Autori, u skladu sa literaturom

Globalizacija i društvena odgovornost preduzeća

Globalizacija dovodi do značajnih promena na polju društveno odgovornog poslovanja preduzeća. Naime, kompanije u sve većoj meri počinju da primenjuju određene propise kako bi unapredile i uskladile sopstvenu društvenu odgovornu praksu u različitim delovima sveta. Isto tako, one pristupaju raznim organizacijama, koje regulišu oblast DOP-a, kao što je Globalni dogovor Ujedinjenih nacija (*UN Global Compact*) i Međunarodni forum poslovnih lidera (*International Business Leaders Forum*). Neka preduzeća idu i korak dalje, usvajajući standarde izveštavanja o DOP-u, kao što su GRI (*Global Reporting Initiative*) smernice. Određena istraživanja pokazuju da je društvena odgovornost razvijenija u preduzećima koja posluju u više zemalja, nego onima koja nisu izvršila internacionalizaciju (Moon, 2007, str. 301.)

O uticaju globalizacije na DOP može se zaključiti, između ostalog, na osnovu uvida u izveštavanje kompanija širom sveta, a naročito multinacionalnih i globalnih kompanija. Umesto tradicionalnog izveštavanja o ekonomskim rezultatima, istraživanja pokazuju da je rastući procenat kompanija čiji se izveštaji temelje na takozvanoj trostrukoj donjoj liniji (*triple bottom line*), odnosno imaju tri dimenzije: ekonomsku, društvenu ili socijalnu i ekološku (Letica, 2010). Elkington (2004, p 3), koji je uveo ovaj koncept opisuje trostruku donju liniju kao „neizbežno širenje ekološke agende“ koja „usmerava kompanije ne samo ka kreiranju dodatne ekonomske vrednosti, već i ka ekološkoj i društvenoj ili socijalnoj vrednosti, koju mogu dodavati ili uništavati“.

Međuzavisnost pojmova društvene odgovornosti preduzeća i održivog razvoja

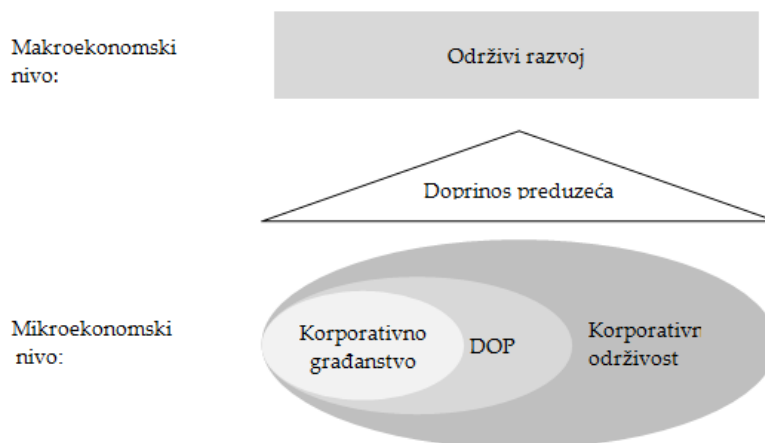
Pojam društvene odgovornosti preduzeća se u velikoj meri preklapa sa nekim srodnim konceptima, kao što su korporativno građanstvo i korporativna održivost. S druge strane, svi ovi pojmovi su povezani i sa konceptom održivog razvoja, zbog čega su često predmet mešanja i zabluda.

Veoma je značajno napraviti razliku između srodnih koncepata i uočiti relevantne odnose između njih (Slika 1). Pojam *društvene odgovornosti preduzeća* stariji je od pojma održivog razvoja i nastao je na mikro nivou i to prvenstveno podstaknut socijalnim pitanjima, dok se *održivi razvoj* vezuje za makroekonomski nivo i nastao je najpre zbog potrebe bavljenja pitanjima životne sredine (Loew et al. 2004). Ipak, u novije vreme se DOP i održivi razvoj preklapaju u više područja, što će biti predmet narednog dela rada.

Korporativno građanstvo je još jedan pojam koji je veoma široko rasprostranjen, a često se pogrešno koristi kao sinonim za DOP. Teorija korporativnog građanstva posmatra odnos između kompanije i društva kao svojevrsan vid saradnje. Preduzeća imaju ulogu zaštite društvenih, građanskih i političkih prava ljudi u svom lokalnom okruženju (Matten & Crane, 2005). Tipični

primeri korporativnog građanstva su sponzorstva i donacije, dok DOP obuhvata širi opseg aktivnosti.

Koncept *korporativne održivosti* može se izvesti iz poznate definicije Brundtland komisije za održivi razvoj: "zadovoljavanje potreba današnjice bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe" (WCED, 1987, 43, prema Ketola 2010). Korporativna održivost obuhvata strategije i prakse koje imaju za cilj zadovoljenje trenutnih potreba učesnika, kao i pokušaj zaštite, podrške i unapređenja ljudskih i prirodnih resursa koji će biti potrebni u budućnosti (Ketola, 2010). Dakle, reč je o širem pojmu od pojma društvene odgovornosti preduzeća.



Slika 1 Veza između korporativnog građanstva, DOP, korporativne održivosti i održivog razvoja

Izvor: Loew, Ankele, Braun & Clausen, 2004, 12.

Doprinos društvene odgovornosti preduzeća održivom privrednom razvoju

U svakom društvu postoji niz različitih problema, čije rešavanje zahteva angažovanje vlasti, građana, a ponekad i preduzeća. Mogućnosti za donacije, sponzorstva, uključivanje u humanitarne akcije i zaštitu životne sredine, davanje doprinosa rešavanju problema nezaposlenosti, ulaganje u obrazovanje i još mnogo toga, gotovo su neograničene. Samim tim, eksterna perspektiva značaja društvene odgovornosti preduzeća izuzetno je široka, a koristi, koje osvaruje društvo, brojne su i različite. Sa makroekonomske tačke gledišta, posebno je značajno govoriti o doprinosu društveno odgovornih preduzeća *održivom razvoju* privrede jedne zemlje.

Održivi razvoj se bazira na tri dimenzije ili tzv. *tri stuba održivog razvoja*: ekonomskom, socijalnom i ekološkom stubu (United Nations, 2014, 28). Ekonomska dimenzija je usmerena na efikasno korišćenje resursa, socijalna dimenzija se odnosi na postizanje društvenog blagostanja i poštovanje ljudskih prava, a ekološka na zaštitu životne sredine.

Može se primetiti da odgovorno ponašanje preduzeća prema društvu doprinosi ostvarenju ciljeva u okviru sva tri navedena stuba održivog razvoja (Tabela 2). Naime, polazeći od definisanih dimenzija DOP-a, može se najpre zaključiti efikasno korišćenje resursa, kao element interne dimenzije DOP-a, u najvećoj meri doprinosi ekonomskom stubu održivog razvoja. Pored toga, neka istraživanja pokazuju da DOP pozitivno utiče na ekonomske performanse preduzeća (Margolis et al, 2007), a posledično i cele privrede. S druge strane, aktivnosti kojima preduzeća

pružaju doprinos zajednici, kao što su kreiranje radnih mesta, poboljšanje poslovnog ambijenta i plaćanje zakonom propisanih dažbina (porezi, doprinosi i druga davanja), učešće u raznim humanitarnim aktivnostima, sponzorisanje kulturnih i sportskih manifestacija, finansiranje obrazovnih projekata, ekološke programe, donacije zdravstvenim i socijalnim ustanovama, stipendije za mlade talente i drugu pomoć članovima zajednice (Stojanović-Aleksić & Domanović, 2012, 72) ojačavaju društveni, tj. socijalni stub održivog razvoja. Konačno, ekološki stub direktno zavisi od prihvatanja ekološke odgovornosti, odnosno odgovornosti za zaštitu životne sredine, od strane preduzeća u jednoj zemlji. Usvajanje standarda za zaštitu životne sredine (npr. ISO 14001), recikliranje, učešće u akcijama za zaštitu životne sredine, su neki od načina za angažovanje preduzeća na ovom polju.

Osim toga, društvena odgovornost se može smatrati sredstvom koje treba da doprinese razvoju društvenog blagostanja putem: poštovanja ljudskih prava, kulturnog identiteta i autonomije, uslova koji obezbeđuju pristojan rad, poštene zarade, razumno radno vreme i dobre uslove za rad; održivog razvoja i zaštite životne okoline na lokalnom, nacionalnom, regionalnom i globalnom nivou; veće demokratske odgovornosti javnih i privatnih aktera na svim nivoima prema stanovništvu (u pogledu kvaliteta proizvoda i usluga, transparentnosti, obezbeđenja poštovanja standarda, razumnih cena, pravičnosti i poštovanja prava svojine); doprinosa demokratizaciji i efikasnosti države (poštujući vladine zahteve u pogledu regulativa koje se tiču transparentnog poslovanja, zaštite životne sredine, održivosti upotrebe resursa); produbljivanje partnerstva i dijaloga između subjekata koji su angažovani u ostvarivanju različitih, ali opštih društvenih i ekonomskih ciljeva; unapređenja rodne ravnopravnosti, kao i povezivanja pozitivnih rezultata koje globalno poslovno okruženje ostvaruje sa istovremenom solidarnom odgovornošću prema ljudima koje globalizacija isključuje ili marginalizuje, pružanjem pomoći u prevazilaženju nejednakosti i eliminaciji siromaštva (Đurić - Kuzmanović & Vuković, 2010, 35). Naravno, najveći uticaj, bilo pozitivan ili negativan, postiže se aktivnostima velikih preduzeća i korporacija, a prvenstveno onih multinacionalnih. Ipak, čak i ako bi veliki broj malih ili srednjih preduzeća u okviru svoje strategijske orijentacije integrisao društvenu odgovornost, pozitivan efekat na održivi razvoj bi bio ostvaren.

Tabela 2 Međuzavisnost DOP i održivog razvoja

Društvena odgovornost preduzeća	Održivi razvoj privrede (tri stuba)
Efikasno korišćenje resursa (interna dimenzija DOP-a)	Ekonomski stub
Odgovornost prema zajednici	Društveni, tj. socijalni stub
Zaštita životne sredine	Ekološki stub

Izvor: Autori

Međutim, neophodno je imati u vidu da između različitih dimenzija DOP, postoji međuzavisnost i moguće je ostvarenje sinergije. Zbog toga je važno uspostavljanje balansa između njih, za šta je potreban dobar institucionalni okvir. Isto je i sa stubovima održivog razvoja, zbog čega se kao četvrti stub uvodi i institucionalni stub (Spangenberg, 2002), čija se uloga ogleda u uspostavljanju ravnoteže između ostalih stubova i pružanju podrške za realizaciju ciljeva, sadržanih u njima.

Dakle, uprkos brojnim koristima koje preduzeća ostvaruju društveno odgovornim poslovanjem, kao i rizicima sa kojima se suočavaju u slučaju neodgovornog ponašanja, kako bi DOP doprinela održivom razvoju, nije dovoljno osloniti se na same kompanije, već je neophodna i uloga države, koja se ogleda u obezbeđivanju okvira za regulisanje društveno

odgovornog poslovanja preduzeća. Značajan napredak Vlade Republike Srbije u oblasti promovisanja društvene odgovornosti bio je usvajanje Strategije razvoja i promocije društveno odgovornog poslovanja u Republici Srbiji za period od 2010. do 2015. godine, kao i odgovarajućeg akcionog plana za njeno sprovođenje. U narednom periodu trebalo bi razvijati dalji plan aktivnosti, kako bi angažovanje preduzeća na polju društvene odgovornosti, u dugom roku pozitivno uticalo na održivi razvoj.

Zaključak

U radu su razmatrana područja preklapanja DOP-a i održivog razvoja, kao i načini na koje aktivnosti preduzeća u posmatranoj oblasti mogu doprineti osnovnim stubovima održivog razvoja. Dobijena saznanja su u skladu sa prethodnim istraživanjima (e.g. Moon, 2007; Steurer et al., 2005; He & Chen, 2009) i stoga se može konstatovati da je osnovna istraživačka hipoteza potvrđena. Ipak, treba naglasiti da je i uloga države veoma bitna, i ogleda se u obezbeđenju povoljnog okruženja za razvoj društvene odgovornosti preduzeća u dugom roku.

Teorijski doprinos rada ogleda se u osvetljavanju značaja DOP-a za održivi razvoj, kao i u objašnjenju međuzavisnosti konkretnih područja DOP-a i stubova održivog razvoja, čime se produbljuju saznanja iz odnosnog problemskog područja. S druge strane, praktični doprinos rada se sastoji u podizanju svesti menadžera i šire stručne javnosti o neophodnosti usvajanja dugoročne orijentacije preduzeća ka društveno odgovornom poslovanju, i permanentnog ulaganja u društvene inicijative. Osnovno ograničenje rada ogleda se u nedostatku empirijske provere dobijenih saznanja, što upućuje na mogućnost proširivanja i produbljivanja istraživanja u budućnosti. Bilo bi korisno ispitati stavove menadžera o problemskom području i njihove motive za primenu koncepta DOP. Konkretno, ostaje otvoreno pitanje da li je doprinos održivom razvoju ono što motiviše menadžere da preduzimaju društveno odgovorne inicijative.

Reference

1. Aguilera, R.V., Rupp, D. E., Williams, C. A. & Ganapathi, J. (2007). Putting the S back in corporate social responsibility: a multilevel theory of social change in organizations, *Academy of Management Review*, 32(3), 836-863.
2. Carroll, A. B. (1999), Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct, *Business & Society*, 38(3)
3. Commission Of the European Communities, (2001), *Green Paper - Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility*, Brussels
4. Đurić Kuzmanović, T., Vuković, M. (2010), Društvena odgovornost kompanija u Srbiji u uslovima svetske krize, *Škola biznisa*, 3
5. Đurović, I., & Randić, D. (2011). Značaj korporativne društvene odgovornosti za savremeno poslovanje, 38. *Nacionalna konferencija o kvalitetu – Festival kvaliteta*, Asocijacija za standardizaciju Srbije
6. Elkington, J. (2004). Enter the Triple Bottom Line. In A. Henriques & J. Richardson (Eds.), *The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? Assessing the Sustainability of Business and CSR* (pp. 1-16). London: Earthscan Publications.
7. He, M. & Chen, J. (2009). Sustainable Development and Corporate Environmental Responsibility: Evidence from Chinese Corporations, *Journal of Business Ethics*, 22, 323-339.
8. Ketola, T. (2010). Five Leaps to Corporate Sustainability through a Corporate Responsibility Portfolio Matrix, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17(6), 320-336.

9. Koh, H. C., & Boo, E. H. Y. (2004). Organisational ethics and employee satisfaction and commitment. *Management Decision*, 42 (5), 677-693.
10. Kotler, P. & Lee, N. (2005). *Korporativna društvena odgovornost – učiniti najbolje za svoju kompaniju i za izabrani društveni cilj*, Beograd: Hesperia
11. Letica, B., (2010), *Doba odgovornosti – Korporacijska društvena odgovornost u vreme svetske finansijske krize*, Zagreb: MATTE
12. Loew, T., Ankele, K., Braun, S. & Clausen, J. (2004). Significance of CSR debate for sustainability and the requirements for companies. Berlin: Future e. V. & Institute for Ecological Research GMBH (IOW), Available at: https://www.ioew.de/uploads/tx_ukioewdb/future-IOEW_CSR-Study_Summary.pdf
13. Margolis, J. D., Elfenbein, H. A., & Walsh, J. P. (2007). *Does it pay to be good? A meta-analysis and redirection of research on corporate social and financial performance* (Working Paper). Boston: Harvard Business School
14. Matten, D. & Crane, A. (2005). Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization, *Academy of Management Review*, Vol.30, No.1, strp. 166-179
15. McWilliams, A. & Siegel, D. (2001). Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
16. Moon, J. (2007). The Contribution of Corporate Social Responsibility to Sustainable Development, *Sustainable Development*, 15, 296-306.
17. Pérez, A. & Rodríguez del Bosque, I. (2015). How Customer Support for Corporate Social Responsibility Influences the Image of Companies: Evidence from the Banking Industry *Corporate Social Responsibility & Environmental Management*, 22(3), 155-168.
18. Porter, M. & Kramer, M. (2006). Strategy and Society – The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
19. Sen, S. & Bhattacharya, C. B. (2001). Does Doing Good Always Lead to Doing Better? Consumer Reactions to Corporate Social Responsibility, *Journal of Marketing Research*, 38(2), 225-243.
20. Spangenberg, J.H. (2002), Environmental space and the prism of sustainability: frameworks for indicators measuring sustainable development, *Ecological Indicators*, 2(3), 295-309.
21. Steurer, R., Langer, M., Konrad, A. & Martinuzzi, A. (2005). Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations, *Journal of Business Ethics*, 61, 263-281.
22. Stojanović-Aleksić, V., & Domanović, V. (2012). Strengthening the Corporate Social Responsibility and Ethical Dimension of Leadership in terms of Crisis, Frankfurt: *ESD Conference*, VADEA and Faculty of Commercial and Business Sciences
23. Fond B92, (2014), <http://fondb92.org/sr/bitka-za-bebe.1.7.html> , 14.04.2016.
24. Fondacija Divac, <http://www.fondacijadivac.org/Ana-i-Vlade-Divac/148/Donatorska-kartica-Velikosrce.shtml> , 14.04.2016.
25. Global Reporting Initiative, <https://www.globalreporting.org/Pages/default.aspx> , 26.12.2016.
26. United Nations (2014). *Prototype Global Sustainable Development Report* (Online unedited ed.). New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs, Division for Sustainable Development, <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1454Prototype%20Global%20SD%20Report2.pdf> , 26.12.2016.

PODSTICANJE PREDUZETNIČKE INICIJATIVE KROZ IMPLEMENTACIJU ZNANJA

Jelena Erić Nielsen*

Apstrakt: Kvalitet i nivo znanja kojim organizacija raspolaže predstavlja preduslov kvalitetnih preduzetničkih inicijativa i ima presudnu ulogu u generisanju novih poslovnih šansi. Predmet istraživanja u ovom radu je efikasna eksploatacija ili kreiranje znanja, sa ciljem podizanja ukupnih inovativnih potencijala organizacije. Osnovni cilj istraživanja je da se analizira znanje kao faktor u implementaciji preduzetničkih aktivnosti, u organizacionom kontekstu. U radu je ukazano na alternativne pristupe u stvaranju organizacionih preduslova za njegovu implementaciju kroz preduzetničke aktivnosti, u zavisnosti od toga da li se radi o eksploataciji ili rekonfiguraciji postojećeg, ili pak kreiranju potpuno novog znanja. Adekvatna eksploatacija znanja predstavlja jedan od ključnih preduslova za uspešnu implementaciju korporativnih preduzetničkih aktivnosti, ali je pristup u implementaciji preduzetničkih aktivnosti uslovljen vrstom znanja kojim organizacija raspolaže. U okviru zaključnih razmatranja kritički su vrednovane postavljene hipoteze, ukazano je na teorijski doprinos rada, navedena ključna ograničenja i istaknute potencijalne smernice za buduća istraživanja.

Ključne reči: preduzetništvo, znanje, strategije, implementacija znanja

Uvod

Sposobnost učenja i kontinuirane primene znanja je jedan od najpoznatijih izvora održive konkurentne prednosti. Najuspešnije preduzetničke organizacije su one koje uspevaju da u strategiju inkorporiraju znanje stečeno u prethodnim preduzetničkim aktivnostima ili kreiraju novo znanje, sa ciljem njegove eksploatacije u budućnosti. Adekvatna implementacija znanja u organizaciji je posebno značajna kada se radi o aktivnostima koje zahtevaju značajno ireverzibilno ulaganje resursa. Zahvaljujući neprekidnom učenju povećava se kapacitet preduzeća da resurse koristi na superioran način u odnosu na konkurenciju. Ako se preduzeće posmatra kao mreža procesa, onda ono neprekidno uči kako da brže, bolje, jeftinije obavlja procese, da dizajnira, proizvodi, distribuira, servisira i prodaje više od konkurenata.

Ono što preduzetničke organizacije razlikuje od ostalih je akumulacija znanja, ali i efektivna asimilacija i aplikacija. Znanje igra značajnu ulogu u generisanju novih poslovnih šansi. Kada organizacija raspolaže implicitnim znanjem kako da iskoristi uočenu poslovnu šansu, konkurentima je veoma teško da razaznaju uzročno-posledične veze faktora koji rezultiraju pokretanjem preduzetničke inicijative, a koji za posledicu imaju inovirane ili potpuno nove proizvode. Ipak, pitanje na koji način znanje najefikasnije upotrebiti ili kreirati, u kontekstu stvaranja organizacionih pretpostavki ostalo je nedovoljno analizirano u relevantnoj literaturi, što predstavlja razlog za pokretanje novog istraživanja i predmet proučavanja u ovom radu.

Saglasno oredeljenom predmetu istraživanja, osnovni cilj rada je da bolje osvetli znanje kao faktor u implementaciji korporativnih preduzetničkih aktivnosti, kao i da ukaže na alternativne pristupe u stvaranju organizacionih preduslova za njegovu implementaciju kroz preduzetničke aktivnosti, u zavisnosti od toga da li se radi o eksploataciji ili rekonfiguraciji postojećeg, ili pak kreiranju potpuno novog znanja. Cilj istraživanja je da se proširi baza znanja i stekne bolji uvid u

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

prirodu međuzavisnosti između različitih strategija implementacije internih preduzetničkih aktivnosti u odnosu na vrstu znanja. Osim toga, smisao rada je i da ukaže na značaj ne samo učenja, već i odgovarajućeg menadžmenta, kojom će biti pružena podrška novim idejama u organizaciji. Ovo je posebno važno u kontekstu razvoja preduzeća u regionu Šumadije i Pomoravlja, imajući u vidu da ona raspoložu različitim nivoima i vrstama znanja, koje treba staviti u funkciju podizanja inovativnosti i unapređenja konkurentne pozicije.

Polazeći od definisanog predmeta i cilja istraživanja, koncipirane su sledeće naučne hipoteze:

H1: Adekvatna eksploatacija znanja predstavlja jedan od ključnih preduslova za uspešnu implementaciju korporativnih preduzetničkih aktivnosti.

H2: Pristup u implementaciji korporativnih preduzetničkih aktivnosti je uslovljen vrstom znanja kojim organizacija raspolaže.

Imajući u vidu opredeljeni predmet, definisani cilj i hipoteze istraživanja, u radu će biti korišćen relevantan naučni instrumentarijum. Kako bi se na adekvatan način opisala svojstva posmatranih fenomena i detaljno analizirala njihova međuzavisnost, primenjena je kvalitativna metodologija, prevashodno bazirana na deskriptivnoj analizi, sintezi i indukciji. Istraživanjem relevantne domaće i strane literature, formirana je osnova za izvođenje originalnih zaključaka od strane autora. Takođe, pomoću induktivne metode, na osnovu posmatranja međusobnih relacija i uslovljenosti znanja i strategija korporativnog preduzetništva, izvedena su opšta saznanja o razmatranoj problemskoj situaciji.

Kako bi definisani ciljevi bili ostvareni, rad je strukturiran iz četiri logično povezane celine. Najpre će biti reči o značaju i ulozi znanja u implementaciji korporativnog preduzetništva, dok će u naredne tri celine biti više reči o eksploataciji postojećeg znanja kroz produženje proizvodnih linija, rekombinovanju i proširenju postojećeg znanja kroz razvoj nove platforme, kao i usvajanju novog znanja kreiranjem internog preduzetničkog poduhvata. U okviru zaključnih razmatranja kritički su vrednovane postavljene hipoteze, ukazano je na teorijski doprinos rada, navedena ključna ograničenja i istaknute potencijalne smernice za buduća istraživanja.

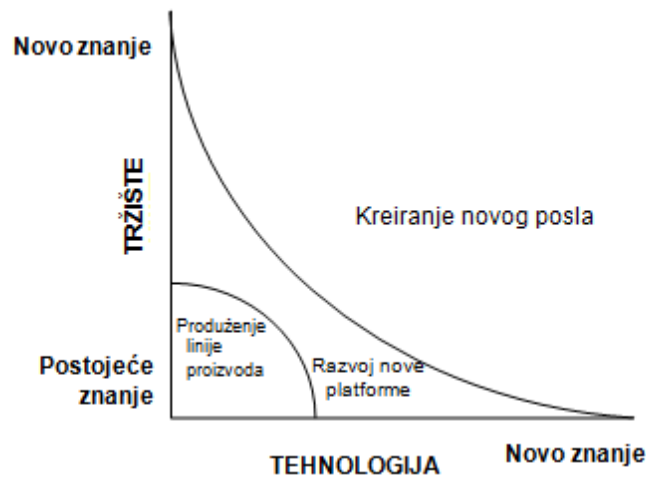
Znanje kao faktor u implementaciji korporativnog preduzetništva

Analizirajući sposobnost organizacije da uči i da inovira, istraživači su bili dominantno orijentisani na uticaj organizacione strukture i strategija. Šezdesetih godina je postavljena teza da će fleksibilne organizacione strukture biti pogodne za podsticanje inovacija, dok birokratske neće (Burns & Stalker, 1961). Ansoff (1968) je istakao potrebu predviđanja i razvoja tehnika analize okruženja, dok je Daft (1982) naglasio neophodnost postojanja stabilne baze znanja koja se širi podsticanjem komunikacije. Rothwell (1975) je uočio značaj pojedinaca, inovativnih zaposlenih u procesu nadgradnje organizacionog znanja. Istraživanja japanskih naučnika su dokazala da kompanije koje žele da razvijaju kompetencije moraju da proniknu u suštinu svojih rutinskih aktivnosti, koje su izgrađene na implicitnom znanju (Nonaka, 1991). Ovu ideju je dalje razvio Trott (1993), koji kroz model akumulacije internog znanja opisao individualne nerutinske aktivnosti koje doprinose generisanju originalnih poslovnih šansi.

Ključni preduslov uspešnog korporativnog preduzetništva predstavlja ljudski, socijalni i intelektualni kapital organizacije, odnosno nivo znanja kojim ona raspolaže. Postoji nekoliko tipova organizacionog učenja koji zaslužuju posebnu pažnju:

- sticanje znanja o procesu kreiranja korporativnih poduhvata – novi posao predstavlja istovremeno ogledni primer za proučavanje procesa inoviranja;
- razvijanje novih kompetencija – sticanje novih znanja o proizvodima, tehnologijama ili potencijalnim tržištima;
- razvoj i unapređenje veština menadžmenta.

Tri tipa preduzetničkih aktivnosti u organizaciji su prikazana na Slici 1: produženje linije proizvoda, razvoj nove platforme i kreiranje novog posla (Kazanjian, Drazin, & Glynn, 2002). Svaka je rezultat napora na diversifikaciji i razvoju znanja. Na grafiku je koordinatnim početkom označeno postojeće znanje, dok svaka pozicija između osa označava područje razvoja novog proizvoda na koje je usmerena korporativna preduzetnička strategija. Na horizontalnoj osi, apscisi, je prikazan stepen u kome je potrebno razvijati novo znanje u oblasti tehnologije, istraživanja, dizajna i proizvodnje. Vertikalna osa, ordinata, pokazuje u kojoj meri su neophodna nova znanja iz oblasti marketinga, prodaje, promocije i usluga.



Slika 1 Upravljanje znanjem i strategije korporativnog preduzetništva

Izvor: Kazanjian, Drazin & Glynn 2002.

Od navedene tri grupe aktivnosti, najčešća je ekstenzija proizvodnih linija, odnosno sistematsko predstavljanje novih modela postojećeg brenda, koji su varijacije već postojećih osnovnih proizvoda. Ova aktivnost ne zahteva razvoj nove tehnologije, i pretežno je usmerena na postojeće kupce. Nova platforma se razvija periodično, kada menadžment identifikuje novo tržište ili tehnološki domen. Primer je kompanija *Ford*, koja je razvila model automobila prilagodljiv tržišnim nišama, tako da je *Lincoln*, sa naglašenim performansama i upravljačkim mehanizmom, bio namenjen mlađoj populaciji kupaca, tradicionalno naklonjenih evropskim i japanskim proizvođačima, a drugi, *Jaguar*, prilagođen ljubiteljima luksuza. Konačno, neke kompanije se opredeljuju da kreiraju potpuno nove poduhvate, usmerene na nova tržišta i nove tehnologije. Osnovni zadaci menadžmenta znanjem, centralni za implementaciju ova tri tipa aktivnosti korporativnog preduzetništva su bolje iskorišćenje postojećeg znanja, rekombinovanje i širenje postojećeg znanja, kao i usvajanje, odnosno prihvatanje novog znanja.

Produženje proizvodnih linija: eksploatacija postojećeg znanja

Jedan od najznačajnijih izvora organizacionog rasta je produžavanje, odnosno ekstenzija proizvodnih linija. Rastuće organizacije teže da prate liniju najmanjeg otpora, što znači da

koriste postojeće proizvode kao bazu za rast u povezanim proizvodnim ili tržišnim domenima. Norman (1977, 52) je ovakav rast nazvao "ponavljanje replikacije", a očigledno je da se ekstenzija linija proizvoda bazira na unapređenoj eksploataciji postojećeg znanja. Ne samo da je podsticanje preduzetničke inicijative eksploatacijom postojećeg znanja najčešće, već i troškovno najefikasnije, imajući u vidu da sticanje i razvoj novog znanja ne samo da zahteva vreme, već i značajna ulaganja. Ekstenzija proizvodnih linija je posebno interesantna domaćim privrednicima u regionu Šumadije i Pomoravlja, koji po pravilu ne raspolažu značajnim resursima i pokušavaju da raspoložive iskoriste na najbolji mogući način. Top menadžment donosi odluku o razvoju ka proizvodnim, odnosno tržišnim domenima, koji su na neki način poznati organizaciji, bilo da se radi o kupcima, tehnologijama, proizvodnji ili brendu. Ona podrazumeva da će organizaciona struktura biti prilagođena tako da omogući deljenje resursa. Ovakav koncept se pokazao kao veoma uspešan kod mnogih preduzeća koja svoj uspeh duguju većem broju proizvoda, u čijoj proizvodnji su uspela da objedine resurse i ostvare ekonomiju obima. Postoji širok spektar resursa koji se mogu deliti među organizacionim jedinicama. Istraživači su se često fokusirali na funkcije, i to proizvodnju, marketing, distribuciju, istraživanje i razvoj (Chandler, 1996; Klette, 1996; Brush, 1996), ali i na neopipljive resurse, kao što je reputacija (Sawhney, 1998). Tako u savremenoj literaturi nedostaju istraživanja u oblasti zajedničkog korišćenja, odnosno deljenja menadžerskih resursa, kao i u kom stepenu deljenje znanja pomaže razvoju korporativnog preduzetništva. Uloga menadžmenta u produžavanju proizvodnih linija je toliko važna, da neki autori čak smatraju da je značajnija od fizičkih resursa (Ansof, 1965; Penrose, 1959). Penrose (1959) je tvrdio da preduzeće razvija znanje, koje je "usađeno" u menadžment. To predstavlja podsticaj za preduzeće da potencijale menadžmenta iskoristi kako za postojeće, tako i za nove proizvode i usluge.

Zajednički resurs, odnosno resurs koji se deli, se uveliko koristi za proizvodnju postojećih proizvoda, a ukoliko se radi o znanju, onda se ono može u najvećem delu primeniti i na nove proizvode. Menadžmentu stoji na raspolaganju nekoliko mogućnosti dizajniranja organizacije tako da omogući što širu primenu znanja. Sve podrazumevaju istovremeno korišćenje menadžerskih resursa na postojećim i novim proizvodima.

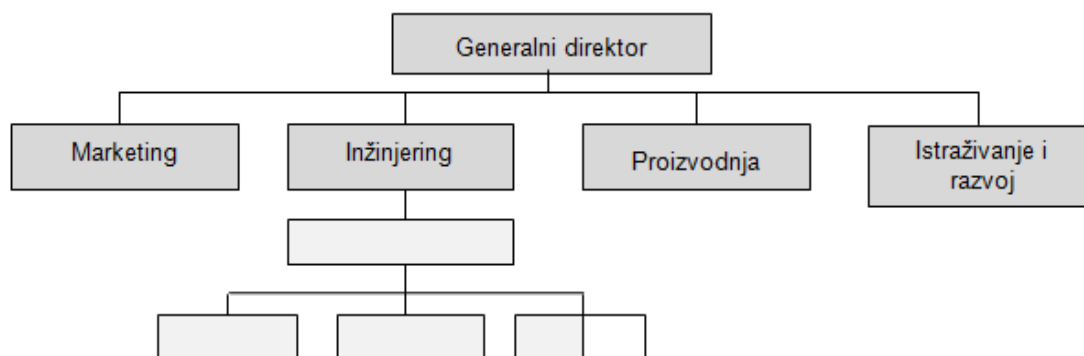
Prva opcija implementacije korporativnog preduzetništva kroz ekstenziju proizvodnih linija je prikazana na Slici 2a. i podrazumeva diferenciranje poslova iznutra. Na neki način, menadžer dobija dva zadatka, koje treba da izvršava simultano, da upravlja postojećim aktivnostima i da postane preduzetnik. Produženje proizvodne linije je dominantno zasnovano na već poznatim činjenicama o tehnologiji i marketingu. Menadžer upravlja aktivnostima vezanim za postojeće proizvode, koje transferiše i na nove varijante i modele. Tako njegovo postojeće znanje dobije novu primenu. On istovremeno dobija priliku da iskaže preduzetnički potencijal i stekne novo znanje vezano za lansiranje inoviranih proizvoda.

Drugi način implementacije preduzetništva u organizaciji radi efikasnog produžavanja proizvodnih linija ima za cilj inkrementalno povećanje organizacionog kapaciteta da generiše novo znanje. Dominantno se ipak koristi postojeće znanje za kreiranje novih proizvoda. Na Slici 2b. prikazan je novi način diferenciranja posla, u kome menadžer radi na razvoju novih proizvoda, ali i dalje ostaje u okviru departmana za upravljanje i postojećim linijama proizvoda. Zahvaljujući tome što je fokusiran samo na nove proizvode, njegov potencijal generisanja novog znanja se povećava, dok istovremeno koristi znanje već stečeno u departmanu u kome nastavlja da radi. On ima slobodu da bude kreativan, a fizički i organizaciono ostaje u kontaktu sa dosadašnjom bazom znanja.

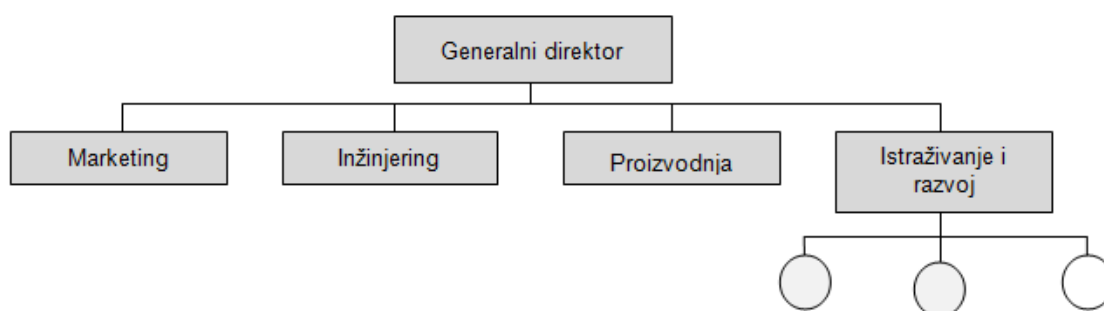
Treća opcija implementacije korporativnog preduzetništva podrazumeva kreiranje intrafunktionalnih timova. Kao što se vidi na Slici 2c, moguće je formiranje *ad hoc* timova, npr. u

okviru istraživanja i razvoja, koji rade na kreiranju nove tehnologije, koja će postojeće proizvode učiniti jeftinijima ili prilagođenijima preferencijama kupaca. Članovi tima mogu biti angažovani parcijalno ili puno radno vreme, a tim se, po završetku projekta, okreće drugim idejama ili se rasformira.

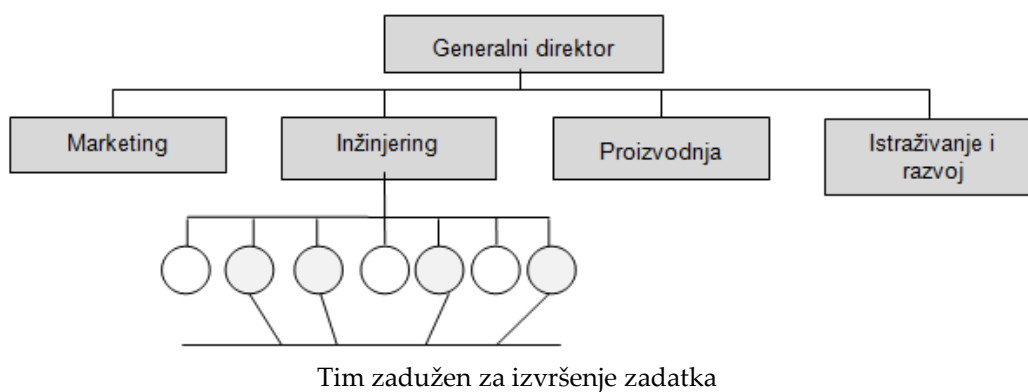
a) Diferenciranje u okviru posla



b) Diferenciranje posla



c) Intrafunktionalni tim



Slika 2 Modaliteti implementacije korporativnog preduzetništva eksploatacijom postojećeg znanja

Izvor: Kazanjian, Drazinb & Glynn, 2002.

Navedene opcije se sprovode u okviru postojeće organizacione strukture, a svaka ima za cilj da olakša primenu postojećeg znanja na nove načine. Zaposleni doprinose razvoju novih proizvoda koristeći dominantno prethodno stečena, ali i nova znanja.

Razvoj nove platforme: Rekombinovanje i proširenje postojećeg znanja

Diversifikovane organizacije poseduju višestruke baze znanja, na osnovu kojih se kreiraju i razvijaju nove proizvodne platforme. Platforma predstavlja skup zajedničkih elemenata vezanih za tehnologiju ili tržišni segment. Proizvodna platforma omogućava inoviranje u novom području, ali zadržavajući vezu sa dosadašnjim, već usvojenim znanjima. Razvijanje nove platforme zahteva maksimalno iskorišćenje poznatih informacija, uz istovremeno kombinovanje i širenje znanja u nove oblasti. Platforma se pažljivo osmišljava sa ciljem da obezbedi osnovu za brojna produženja linija proizvoda i povezane koristi od ekonomije obima i deljenja resursa. U oblasti personalnih kompjutera, platformu čine mikroprocesor i operativni sistem, u farmaceutskoj industriji to su hemikalije koje se koriste za razvoj niza lekova, itd.

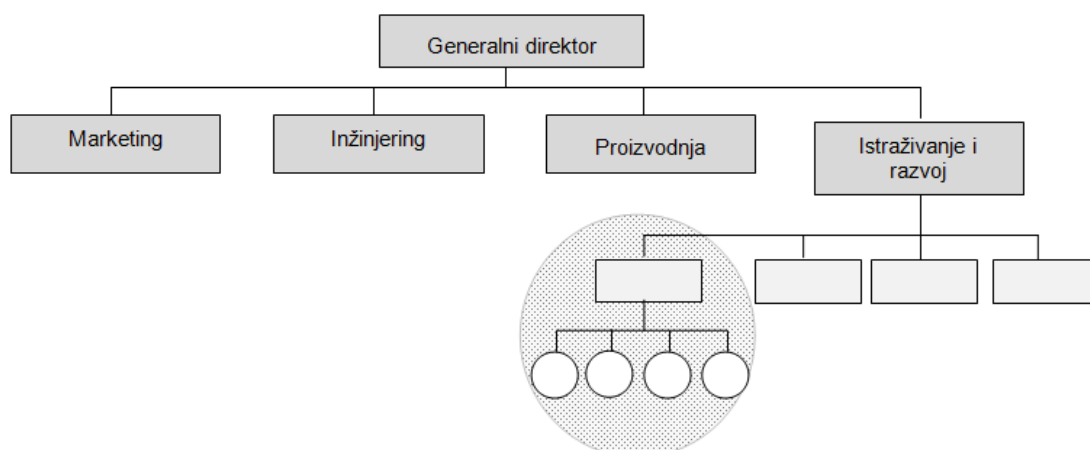
Postoji nekoliko načina implementacije nove platforme. Razvoj platforme često angažuje značajne organizacione potencijale, resurse i raspoloživo znanje. Nekada ona donosi dramatične promene u vidu radikalno nove tehnologije na postojećem tržištu (npr. pojava biotehnologije u farmaceutskoj industriji). U takvim slučajevima razvija se novo tehnološko znanje, dok su karakteristike tržišta poznate. Tada se, u okviru sektora istraživanja i razvoja, kreira nova jedinica posebno zadužena za razvoj nove generacije tehnologije, kao što je prikazano na Slici 3a. ona mora da bude izdvojena iz tekućih tehnoloških operacija, pa čak i fizički dislocirana kada je to moguće. Nova tehnologija se zatim integriše sa postojećim poznavanjem tržišta, da bi se nova platforma stavila u funkciju ostvarivanja tržišnog uspeha kroz brojne ekstenzije proizvodnih linija.

Drugi način implementacije preduzetničkih napora zahteva kombinovanje i integrisanje znanja iz različitih organizacionih funkcija. Identifikuju se pojedinci ili male grupe iz postojećih diviziona i povezuju u jedinstven tim. Ovakve inicijative se obično implementiraju kod multifunkcionalne matrične strukture (Slika 3b). Tim se kreira sa ciljem da ispuni zahtev za širenjem baze znanja koja će biti od koristi u dizajniranju novih proizvoda, uluga ili tržišnog nastupa. Članovi tima dolaze iz tehničkih funkcija, ali i marketinga i proizvodnje. Neki su angažovani puno radno vreme, neki delimično, u zavisnosti od njihovog potencijala da daju doprinos. Takeushi i Nonaka (1986) su tvrdili da korišćenje multifunkcionalnih timova donosi očigledne prednosti, dok su Clark i Fujimoto (1991) otišli korak dalje, zagovarajući tezu da su ovakvi timovi kritičan faktor uspeha, posebno npr. u automobilske industriji. Korišćenje potencijala tima takođe doprinosi skraćenju ciklusa razvoja novog proizvoda. Najveći nedostatak i potencijalna opasnost se odnosi na ulogu institucionalnog liderstva i uticaj političkih procesa, koje može postati značajnije pitanje od internih procesa i aktivnosti.

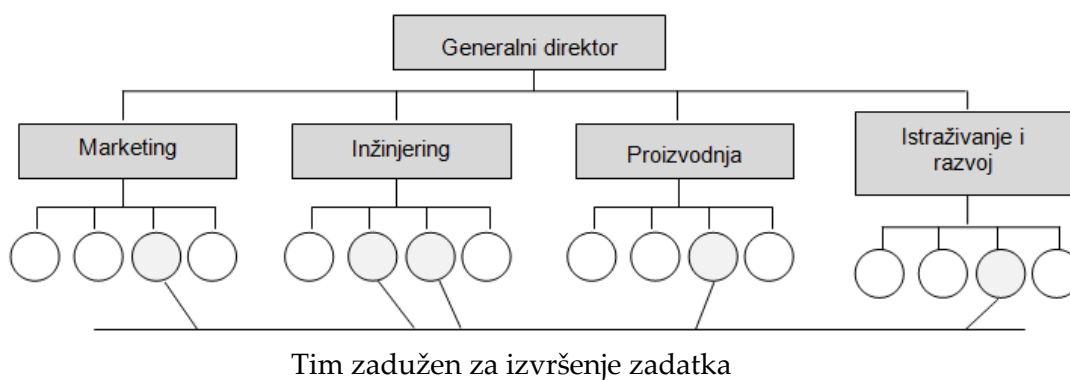
Multifunkcionalni timovi integrišu kombinovanje znanja tako što omogućavaju svakom članu tima da pruži doprinos u skladu sa zacrtanim ciljevima projekta. U slučaju izgradnje izuzetno kompleksnih platformi (kao što su one namenjene automobilske industriji, aviotransportu, računarskim tehnologijama) proces se može olakšati primenom informacione tehnologije i alata. Povezane koristi se odnose na skraćenje vremena lansiranja na tržište, niže troškove razvoja i dizajniranje konkurentnijih proizvoda.

Rekombinovanje i proširenje postojećeg znanja zahteva visok nivo individualne kreativnosti. Interakcija funkcija i članova tima, kombinovanje njihovog poimanja postojećeg stanja u oblasti njihovih specijalnosti, traganje za novim razumevanjem izmenjenog konteksta, i eksperimentisanje sa novim, ali nedokazanim pristupima, generišu novo znanje neophodno za nastanak nove proizvodne platforme. Veći deo inovacija neophodan za implementaciju nastaje iz rekombinacije znanja prethodno nepovezanih disciplina i funkcija. Rekombinovanjem nastaje novo znanje, ali proces njegovog razvoja nesumnjivo vodi preko postojeće baze znanja.

a) Specijalna jedinica



b) Multifunkcionalni matrični tim



Slika 3 Modaliteti implementacije korporativnog preduzetništva rekombinovanjem i proširenjem postojećeg znanja

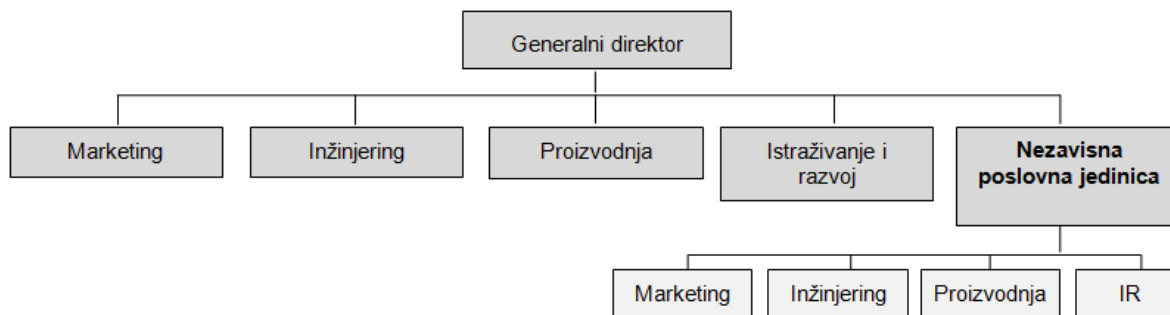
Izvor: Kazanjian, Drazinn & Glynn, 2002.

Kreiranje novog internog poduhvata: usvajanje novog znanja

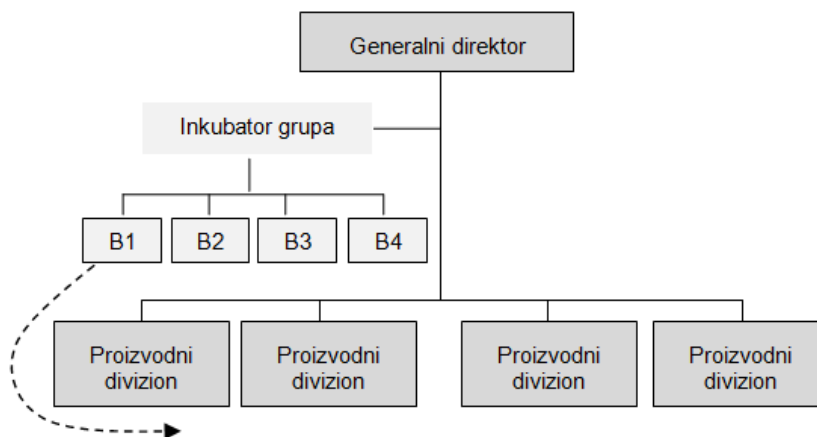
Preduzeća koja interno kreiraju nove poslove, svoju poziciju diversifikuju kroz razvoj tržišta ili preduzimanjem tehnoloških inovacija (Zahra, 1993). Iako poslovni poduhvat inicijalno nastaje na poznavanju ključnih poslovnih procesa, njegova implementacija zahteva značajno novo znanje o tržištu i tehnologiji. Novi poslovni poduhvat podrazumeva aktivnosti na iskorišćenju nove poslovne prilike koja je nova za organizaciju, sprovodi se interno i prevodi preduzeće u nepovezane delatnosti (Block & MacMillan, 1995; Zahra, 1991). Mnoge organizacije su na ovaj način implementirale preduzetničke inicijative (npr. *Colgate*, *3M*, *Kodak*), a neke su poduhvat pretvorile u potpuno nov divizion (*Intel*, *Microsoft*, *McKinsey*). Kreiranje novog posla u okviru postojeće organizacione strukture zahteva njen razvoj ili prilagođavanje na način koji će pružiti podstrek inovacijama i razvoju novog znanja. Kreiranje novog posla koji je nepovezan sa postojećim kompetencijama organizacije zahteva "uvoženje" znanja iz eksternih izvora. Ovakvi, nepovezani poduhvati ne zahtevaju posebnu koordinaciju, niti značajno deljenje resursa. Kreiranje novog poslovnog entiteta se oslanja na inovativne potencijale kreirane na bazi postojećih procesa. Mnogi novi poslovi kreirani na ovakav način se zato u organizacionoj strukturi kreiraju kao nezavisne poslovne jedinice. Kao što se može uočiti na Slici 4a, novi

poduhvat je strukturiran kao samostalni organizacioni deo, čiji menadžer podnosi izveštaje top menadžmentu direktno, a ne preko menadžera drugih poslovnih jedinica.

a) Nezavisna poslovna jedinica



b) Korporativni inkubatori



Slika 4 Modaliteti implementacije korporativnog preduzetništva usvajanjem novog znanja

Izvor: Kazanjian, Drazin & Glynn, 2002.

Novi organizacioni deo, odnosno novi poduhvat, objedinjava raspoložive resurse, materijalne i ljudske, širenjem postojećeg i kreiranjem novog znanja. Moguće je angažovati i nove eksperte, nabaviti specijalizovanu opremu, licence, ali i dogovoriti različite oblike saradnje sa eksternim partnerima. Temelj na kome je nastao poduhvat i sposobnost sticanja novih znanja leži u postojećim, tradicionalnim organizacionim funkcijama ili divizionima. Novo znanje pomaže u obavljanju bazičnih aktivnosti efikasnije i efektivnije od konkurenata. Uspostavljanjem nezavisnog organizacionog dela, u njemu se svaka od funkcija kreira ponovo, ali usvajajući nova znanja relevantna za eksploataciju nove poslovne šanse. One takođe mogu posegnuti i za dodatnim izvorima eksternog znanja, kao što je dopunsko istraživanje tržišta o novoj poslovnoj ideji, odnosno proizvodu.

Neke kompanije su kreirale veći broj novih poslova, od kojih je svaki uspostavljen kao nova poslovna jedinica. Ipak, ovakav vid implementacije preduzetničkih napora zahteva značajno angažovanje menadžerskih potencijala. Ranije su se ovakve jedinice zvale divizioni novih poduhvata, a u nekoliko poslednjih godina je prevladao termin korporativni inkubator (Hansen, Chesbrough, Nohria, & Sull, 2000). Korporativni inkubator je prikazan na Slici 4b, i sugerise da vremenom, neki od novih poduhvata mogu biti integrisani u portfolio postojećih poslova. Ovim poslovima upravljaju uglavnom menadžeri i zaposleni iz kompanije, ali su

angažovani i novi zaposleni, sa kompetencijama nevezanim direktno za postojeći strategijski domen.

Zaključak

Svrha organizacionog znanja treba da bude u ohrabrivanju preduzetničkih napora, koji za cilj imaju inovacije i kreiranje održive konkurenske prednosti. Korporativno preduzetništvo podrazumeva eksploataciju ali što je mnogo važnije, kreiranje novog znanja. Ovi benefiti nastaju kao rezultat udruživanja znanja, veština i sposobnosti zaposlenih, kao i kontinuirane razmene relevantnih resursa, što znači da je potrebna široka participacija, posvećenost i spremnost da se uči na svim nivoima organizacije. Sposobnost zaboravljanja starog i prihvatanja novog je posebno važna u preduzetničkom kontekstu, jer vladajuće pretpostavke i šabloni ponašanja, iako vremenom odumiru i bivaju prevaziđeni, otežavaju odvijanje inovativnih aktivnosti. Sve navedeno utiče na razvoj preduzetničkog potencijala, što predstavlja teorijsku potvrdu hipoteze H1.

Učenje podrazumeva odricanje od starih u korist novih poslovnih metoda i načina, kao i primenu stečenih znanja u svakodnevnim aktivnostima. Ima izuzetan značaj u kontekstu izvlačenja adekvatnih pouka iz neuspešnih poslovnih poduhvata, jer doprinose širenju baze znanja i iskustva. Tako se znanje o tome kako, podiže na nivo razumevanja zašto se nešto dogodilo. Korisne informacije se stiču o poželjnim stilovima liderstva, strukturi timova za pojedine vrste projekata, načinima definisanja ciljeva, finansiranja i praćenja aktivnosti, upravljanju resursima u pojedinim fazama projekata, balansiranju autonomije i kontrole, prihvatanju prakse korporativnog preduzetništva od strane svih organizacionih delova, itd. Ovakva argumentacija predstavlja podršku tvrdnji iznetoj hipotezom H2. Ipak, u zavisnosti od vrste znanja kojim se raspolaže, odgovor na pitanje kako se na nivou organizacije može podstaći primena i razvoj novog znanja, leži u prilagođavanju ne samo organizacione strukture, već i kulture i liderskog stila. Navedene preporuke i smernice su od posebne koristi za domaće vlasnike kompanija i menadžere koji se nalaze pred izazovom stalnog unapređenja poslovanja i jačanja konkurentske pozicije kroz upotrebu svih raspoloživih izvora znanja i raspoloživih ljudskih resursa.

Reference

1. Ansof, H. I. (1968). *Corporate strategy*, Harmondsworth, Penguin.
2. Ansoff, H. I. (1965). *Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion*. New York: McGraw Hill.
3. Block, Z. & MacMillan, I. C. (1995). *Corporate venturing: Creating new business within the firm*. Boston, Harvard Business School Press.
4. Brush, T. H. (1996). Predicted change in operational synergy and post-acquisition performance of acquired businesses. *Strategic Management Journal*, 17, 1-24.
5. Burns, T. & Stalker, G. M. (1961). *The management of innovation*, London, UK: Tavistock.
6. Chandler, A. D. (1996). *Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism*, Cambridge, MA: Belknap.
7. Clark, K. B. & Fujimoto, T. (1991). *Product development performance: Strategy, organization and management in the world auto industry*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
8. Daft, R. (1982). Bureaucratic versus non-bureaucratic structures and the process of innovation and change. In S. Bacharach (Eds.), *Research in sociology of organizations* (pp. 129-166), Greenwich.

9. Hansen, M. T., Chesbrough, H. W., Nohria, N., & Sull, D. N. (2000). Networked incubators: hothouses of the new economy. *Harvard Business Review*, 78 (5), 74–84.
10. Kazanjian, R. K., Drazin, R., & Glynn, M. A. (2002). Implementing strategies for corporate entrepreneurship: A knowledge-based perspective. In M. A. Hitt, R. D. Ireland, S. M. Camp, & D. L. Sexton (Eds.), *Strategic entrepreneurship: Creating a new mindset* (173-200), Oxford: Blackwell Publishers.
11. Klette, T. J. (1996). R&D, scope economics, and plant performance. *The RAND Journal of Economics*, 27, 502-523.
12. Nonaka, I. (1991). The knowledge creating company. *Harvard Business Review*, 69 (6), 96-104.
13. Norman, R. (1977). *Management for growth*, New York, NY: Wiley.
14. Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York, John Wiley.
15. Rothwell, R. (1975). Intracorporate entrepreneurs. *Management Decision*, 13 (3), 246-256.
16. Sawhney, M. (1998). Leveraged high-variety strategies: From portfolio thinking to platform thinking. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 26, 54-61.
17. Takeuchi, H. & Nonaka, I. (1986). The new new product development game. *Harvard Business Review*, 64 (1), 137-146.
18. Trott, P. (1993). Inward technology transfer as an interactive process: a case study of ICT, Cranfield University.
19. Zahra, S. A. (1991). Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 6(4), 259-285.
20. Zahra, S. A. (1993). Environment, corporate entrepreneurship, and financial performance: A taxonomic approach. *Journal of Business Venturing*, 8, 319-340.

PERCIPIRANI KVALITET KAO KRITERIJUM SEGMENTACIJE KLIJENATA BANAKA

Veljko Marinković*

Apstrakt. Ispitivanje stavova i percepcija klijenata je važna aktivnost marketinški orijentisanih banaka, budući da se ovim putem stvara solidna informaciona osnova za unapređenje kvaliteta usluga i obezbeđivanje satisfakcije i lojalnosti klijenata. Ukoliko žele da opstanu u uslovima snažne konkurencije na tržištu finansijskih usluga, banke moraju prihvatiti principe i načela marketing orijentacije. Pružanje kvalitetnih i inovativnih usluga je jedan od osnovnih preduslova izgradnje održive konkurentske prednosti. Ipak, da bi se ostvarila adekvatna tržišna pozicija, važno je da menadžment banaka identifikuje atraktivne tržišne segmente i kreira marketing miks koji je u skladu sa njihovim potrebama i finansijskim zahtevima. Cilj rada je ispitivanje percepcija klijenata o kvalitetu bankarskih usluga. U radu je primenjena klaster analiza koja je pružila mogućnost da se klijenti grupišu u odgovarajuće segmente. Ovakav pristup je omogućio demografski opis formiranih segmenata kao i procenu povoljnosti stavova o kvalitetu pruženih usluga. Osim toga, u radu je utvrđena i razlika u intenzitetu lojalnosti identifikovanih segmenata.

Ključne reči. Kvalitet usluga banaka, lojalnost klijenata, segmentacija klijenata, klaster analiza.

Uvod

Snažna konkurencija na tržištu finansijskih usluga doprinela je bržem prihvatanju marketing koncepta i principa orijentacije na potrošače od strane poslovnih banaka. U uslovima dinamične tržišne utakmice, izuzev ponude kvalitetnih proizvoda i usluga, važno je da banke izgrade dugoročne odnose sa svojim klijentima i obezbede njihovu lojalnost. U tom smislu neophodno je da menadžment prepozna potrebe i finansijske zahteve individualnih klijenata. Ovakav pristup poslovanju jednostavnije se može primeniti od strane manjih banaka i to kada je reč o poslovanju sa korporativnim klijentima. Ipak, pravi izazov za banke predstavlja uspešna primena koncepta marketinga odnosa i kada je reč o finalnim potrošačima, tj. fizičkim licima.

Primena marketinga odnosa sa potrošačima (Customer Relationship Marketing - CRM) je važna zbog činjenice da novija marketing istraživanja pokazuju da su korisnici usluga banaka sve više dinamični i sve manje lojalni. Odnos između banke i klijenata ne predstavlja samo prost zbir realizovanih transakcija u prošlosti. Snažna povezanost između banaka i njihovih klijenata bazira se na obostranoj dugoročnoj koristi. Naime, banke kao ponuđači finansijskih usluga pokušavaju da obezbede zadovoljstvo i lojalnost svojih klijenata u cilju ostvarivanja profita na dugi rok. S druge strane, dugoročno lojalni klijenti očekuju izvesne beneficije kao nagradu za svoju lojalnost, kao što su ostvarivanje povoljnijih kamata na kredite, bolji kvalitet usluga i sticanje višeg nivoa poverenja u banku (Binks i Ennew, 1997). Dobro poznavanje klijenata pomaže bankama da preciznije procene rizik prilikom odobravanja kredita ili obavljanja nekog drugog posla. Primena marketing orijentacije pomaže bankama da privuku nove, ali i da lakše zadrže postojeće klijente (Buttle, 2004). Zbog toga, zadatak menadžmenta je da sagleda postojeće i predvidi buduće finansijske potrebe ciljnih klijenata. Time se stvaraju uslovi za obezbeđivanje lojalnosti klijenata i profitabilno poslovanje banaka posmatrano na dugi rok.

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

Prelazak sa masovnog tržišta na ciljne grupe omogućava bankama da bolje iskoriste ukazane tržišne mogućnosti. Ciljni marketing podrazumeva da menadžment identifikuje glavne tržišne segmente, izabere one segmente koji pokazuju odgovarajući profitni potencijal i da na kraju kreira marketing miks koji će uspjeti da uspešno zadovolji potrebe targetiranih segmenata (Senić, 2000). Krajnji cilj ovog procesa je obezbeđivanje satisfakcije i lojalnosti klijenata, kao i profitabilno poslovanje banaka posmatrano na dugi rok. Može se konstatovati da segmentacija odražava realnost savremenog poslovanja, budući da različiti segmenti ispoljavaju različite potrebe i zahteve i da je jako teško da se određena uslužna organizacija izbori sa uspešnim zadovoljavanjem potreba masovnog tržišta.

Banke predstavljaju dobar primer uslužnih organizacija koje primenjuju CRM koncept i koje poseduju baze podataka o svojim klijentima. Kreiranje i redovno ažuriranje baza podataka o potrošačima je značajan preduslov merenja retencije i lojalnosti potrošača i poboljšanja poslovnog procesa. Poslednjih godina orijentacija na potrošače doživljava ekspanziju u bankarskom sektoru. Svedoci smo sve većih ulaganja u marketing u bankarskom poslovanju. Naročitu pažnju, banke danas pridaju aktivnostima tržišnog komuniciranja i istraživanja tržišta. Pri tome, kada govorimo o specifičnim aktivnostima istraživanja tržišta, poseban fokus je na analizi kvaliteta usluga i merenju satisfakcije i lojalnosti klijenata. Cilj rada je ispitivanje percepcija klijenata o kvalitetu usluga koje banke pružaju. U radu je primenjena klaster analiza kako bi se identifikovali i opisali različiti segmenti klijenata u zavisnosti od njihovih percepcija dobijenog kvaliteta usluga.

Kvalitet usluga

Kvalitet usluge predstavlja potrošačevo rasuđivanje o ukupnoj izvrsnosti i superiornosti posmatrane usluge (Zeithaml, 1988). Sam proces definisanja i merenja kvaliteta usluga je veoma težak i izazovan zadatak. Problem se javlja zbog činjenice da je ovde reč o percipiranom kvalitetu, tj. merenju subjektivnih percepcija potrošača. Ove percepcije su odraz vrednosti, stavova, navika i stila života potrošača. Zbog toga kvalitet usluga koji pruža određena banka može biti sasvim drugačije percipiran od strane različitih klijenata. Kompleksnost definisanja i merenja kvaliteta je dodatno produbljena nekim karakteristikama usluga, kao što je neopipljivost koja uključuje posebne komponente, poput sigurnosti i pouzdanosti pružene usluge, ili stepena saosećanja menadžmenta i zaposlenih sa zahtevima klijenata.

Jasno se može zaključiti da je kvalitet usluga višedimenzionalni koncept. Različiti autori posmatraju kvalitet usluga kao kompleks različitih dimenzija, što otežava postupak usaglašavanja metodologija njegovog merenja (Kang i James, 2004). Naime, ne postoji jedinstven pristup merenju kvaliteta usluga. Ipak, analizom brojnih istraživačkih radova, mogu se izdvojiti dve osnovne dimenzije kvaliteta usluge: opipljivost i neopipljivost (Santos, 2002). Dimenzije kvaliteta usluga predmet su posebne pažnje menadžmenta uslužnih organizacija, upravo zbog činjenice da usluge, po svojoj prirodi, imaju mnogo manje opipljivih elemenata u odnosu na proizvode (Veljković, 2010). Parasuraman, Zeithaml i Berry (1988) koncipirali su SERVQUAL model, koji ističe pet osnovnih dimenzija kvaliteta usluge (opipljivost, pouzdanost, sigurnost, spremnost da se odgovori i empatija). SERVQUAL model je doživeo i izvesne kritike u pogledu odabira dimenzija koje odražavaju kvalitet i validnosti samog modela. SERVQUAL je kritikovan i zbog činjenice da se u njemu kvalitet usluge sagledava kao rezultat poređenja očekivanja potrošača i percipiranih performansi same usluge. Naime, Cronin i Taylor (1994) smatraju da je preciznije da se prilikom merenja kvaliteta usluge posmatraju samo percepcije performansi.

Značaj ispitivanja kvaliteta i uvođenja novih usluga u cilju stvaranja dugoročne lojalnosti klijenata sve više se naglašava u bankarskom poslovanju. Primetno je da se spektar bankarskih usluga širi neverovatnom brzinom. Danas banke pružaju i specifične vrste usluga kao što su trgovanje hartijama od vrednosti, zaštita osiguranja, planiranje finansija, upravljanje penzionim sistemima i pružanje savetodavnih usluga preduzećima prilikom donošenja poslovnih odluka. Osim banaka i druge finansijske institucije (štedionice, kreditna udruženja, investicioni fondovi i osiguravajuće kompanije) počinju sa pružanjem ovakvih vrsta usluga (Rose i Hudgins, 2005). Poslednjih godina, ekspanziju doživljava i mobilno bankarstvo, kao i mobilni sistemi realizacije bankarskih transakcija (Jun i Palacios, 2016). Sve ovo samo pojačava oštru konkurenciju na tržištu finansijskih usluga (Martovoy i Mention, 2016). Ali koliko god bile kvalitetne, usluge moraju biti usklađene sa potrebama i finansijskim zahtevima klijenata. Zbog toga je ispitivanje percepcija klijenata o kvalitetu usluga jedan od važnih preduslova opstanka na turbulentnom tržištu.

Kvalitet usluga predstavlja jedan od ključnih preduslova izgradnje lojalnosti i razvoja dugoročnih odnosa sa klijentima (Palmer i O'Neill, 2003). Rešavanje problema klijenata, kao i brzina odgovora i pružene usluge u značajnoj meri pokreću satisfakciju klijenata (Paul, Mittal i Srivastav, 2016). Lojalnost potrošača predstavlja privrženost poslovnom subjektu koja se bazira na jakom pozitivnom stavu i ispoljava se u ponovljenim kupovinama proizvoda (korišćenju usluga). U tom smislu, možemo izdvojiti dve osnovne dimenzije lojalnosti: stav i ponašanje (Maričić, 2011). U marketinškoj literaturi, prilikom merenja lojalnosti potrošača, najčešće se ispituje stepen namere buduće kupovine, kao i spremnost potrošača da preporuči kompaniju svojim prijateljima i poznanicima. Time se otkrivaju tendencije u budućem ponašanju potrošača. Ipak, složenost prilikom merenja lojalnosti potrošača proizilazi iz činjenice da se koncept lojalnosti sastoji iz dve prethodno pomenute dimenzije (Day, 1969; Dick i Basu, 1994; Rauyrueen i Miller, 2007).

U uslovima pojačane konkurencije i specifičnih zahteva potrošača, poslovne aktivnosti banaka su sve više usmerene ka sticanju i održavanju lojalnosti klijenata. Važno je istaći da su dobar kvalitet usluga i visok nivo zadovoljstva preduslovi održive lojalnosti klijenata. Brojne studije u oblasti bankarstva su pokazale da kvalitet usluga implicira satisfakciju koja zatim utiče na lojalnost klijenata (Monferrer-Tirado, Estrada-Guillén, Fandos-Roig, Moliner-Tena i García, 2016; Marinković i Obradović, 2015). Ukoliko su klijenti zadovoljni kvalitetom pruženih usluga, postoji realna mogućnost da će oni i u budućnosti nastaviti sa korišćenjem usluga date banke. Ovo je veoma važno zbog činjenice da su troškovi zadržavanja postojećih, niži od troškova privlačenja novih klijenata. Uostalom zadovoljni klijenti su besplatan izvor reklamiranja i širenja pozitivne usmene propagande. Zbog toga su oni i važan element privlačenja novih klijenata. Zadovoljstvo klijenata postojećim uslugama povećava verovatnoću da će oni u budućnosti prihvatiti i neke nove usluge banke koje do sada nisu koristili. Iz navedenih razloga, menadžeri banaka sve više fokusiraju svoje aktivnosti kao proučavanju povratnih informacija koje im pružaju njihovi klijenti. Ove informacije su veoma korisne u cilju poboljšanja postojećeg kvaliteta usluga i razvoja dugoročnih odnosa sa klijentima.

Metodologija empirijskog istraživanja

Pravilna tržišna segmentacija važan je preduslov adekvatnog prilagođavanja marketing miksa potrebama i zahtevima različitih klijenata. Time se stvaraju i mogućnosti za bolje tržišno pozicioniranje određene uslužne organizacije. Fokus rada je na identifikaciji i demografskom

opisu različitih tržišnih segmenata, a zatim i na ispitivanju opšteg stava klijenata iz datih segmenata o kvalitetu usluga banaka.

Istraživanje je sprovedeno na prigodnom uzorku od ukupno 184 ispitanika, klijenata banaka koje posluju na teritoriji grada Kragujevca. Ukoliko se posmatra demografska struktura uzorka, može se konstatovati da on sadrži gotovo identičan broj žena i muškaraca (48.4% žena i 51.6% muškaraca). Kada posmatramo starost kao kriterijum segmentacije, svi klijenti su podeljeni u tri grupe. Najbrojniju grupu čine klijenti koji imaju 32-45 godina (50.5%), a zatim sledi grupa mlađih klijenata koji imaju između 18 i 31 godine (33.7%). Najmanje brojnu grupu u uzorku čine najstariji ispitanici koji imaju 46 i više godina (15.8%).

Ukoliko se analizira struktura upitnika, može se konstatovati da, izuzev demografskih pitanja, upitnik sadrži dve celine. Glavnu celinu čini 11 konstatacija za merenje kvaliteta usluga koje odražavaju opipljivost, pouzdanost, sigurnost i brzinu pružene usluge, ali i empatiju i stepen poverenja koje klijenti imaju u usluge banke. Date konstatacije su preuzete i adaptirane za potrebe empirijskog istraživanja iz relevantnih istraživačkih studija (Parasuraman, Zeithaml i Berry, 1988; Chen i Mau, 2009, Čater i Čater, 2009). Drugu celinu upitnika činila je jedna konstatacija za merenje lojalnosti koja je preuzeta i adaptirana iz studije koju su sproveli Kim i Lee (2011). U tom smislu, namera autora ovog rada je bila da se klijenti segmentiraju i po osnovu stepena njihove lojalnosti bankama čije usluge koriste. Na kraju, važno je istaći da su sve konstatacije merene na sedmostepenoj Likertovoj skali.

Analiza podataka sprovedena je u statističkom paketu za društvene nauke (Statistical Package for Social Sciences - SPSS). Budući da je akcenat bio na segmentaciji klijenata, primenjena je klaster analiza. Konkretno, upotrebljena je dvostepena klaster analiza koja predstavlja kombinaciju hijerhijske i nehijerhijske procedure. Generalno posmatrano, klaster analiza se može okarakterisati kao dobar metodološki izbor kada je reč o segmentaciji klijenata u istraživanju tržišta. Osnovni cilj analize jeste klasifikovanje objekata u dve ili više grupa, na osnovu njihove sličnosti, u zavisnosti od posmatranih karakteristika (Soldić-Aleksić i Chroneos-Krasavac, 2009). Suština je u tome da se u jednoj grupi nađu što sličniji objekti po osnovu posmatrane karakteristike, a da se pri tome maksimizira razlika između objekata koji pripadaju različitim grupama.

Rezultati empirijskog istraživanja

U skladu sa definisanim ciljem istraživanja koji se odnosi na ispitivanje percepcija različitih segmenata klijenata o kvalitetu bankarskih usluga, sprovedena je klaster analiza. Dobijeni rezultati pružaju mogućnost opisa i utvrđivanja razlika između identifikovanih segmenata. U prvom koraku analize, kvalitet usluga je posmatran kao kontrolna varijabla koja je iskorišćena za razvrstavanje ispitanika u tržišne segmente. U ovom slučaju formirano je ukupno 5 klastera, tj. segmenata.

Prvi segment, koji čini 22.3% ukupnog uzorka, dominantno čine žene mlađeg uzrasta (18-31 godine). Ovaj segment je ispoljio najpovoljnije stavove kada je reč o kvalitetu usluga banaka (prosečna ocena iznosi 5.04). Muškarci dominiraju u drugom, četvrtom i petom klasteru, pri čemu klaster 2 čine najstariji muškarci, dok je za klaster 5 dominantna mlađa muška populacija. Generalno posmatrano, ove tri grupe ispitanika ispoljavaju sličan intenzitet povoljnosti stavova, budući da se njihove prosečne ocene kreću u intervalu 4.71-4.97. Najniži stepen zadovoljstva prisutan je u klasteru 3 koji dominantno čine žene starosti 32-45 godina. Dobijeni rezultati pokazuju da su stavovi muškaraca koji pripadaju različitim segmentima homogeniji od stavova žena (Tabela 1).

Tabela 1 Rezultati klaster analize na osnovu percepcija ispitanika o kvalitetu usluga banaka

	Klaster 1	Klaster 2	Klaster 3	Klaster 4	Klaster 5
Veličina	22.3%	15.8%	19.0%	31.5%	11.4
Starost	18-31	46+	32-45	32-45	18-31
Pol	Žene	Muškarci	Žene	Muškarci	Muškarci
Ar. sredina	5.04	4.93	4.45	4.71	4.97

Tabela 2 Rezultati klaster analize na osnovu intenziteta lojalnosti klijenata

	Klaster 1	Klaster 2	Klaster 3	Klaster 4	Klaster 5	Klaster 6
Veličina	31.5%	11.4%	8.7%	22.3%	7.1%	19.0%
Starost	32-45	18-31	46+	18-31	46+	32-45
Pol	Muškarci	Muškarci	Muškarci	Žene	Žene	Žene
Ar. sredina	4.36	4.86	5.06	4.98	5.15	4.11

Budući da je kvalitet usluga jedan od ključnih pokretača lojalnosti klijenata banaka, u radu je sprovedena i dodatna klaster analiza sa ciljem grupisanja ispitanika u segmente na osnovu stepena njihove lojalnosti. Ovog puta, identifikovano je ukupno 6 segmenata (Tabela 2). Najviši intenzitet lojalnosti prisutan je u klasteru 5 koji čine starije žene koje imaju 46 ili više godina. Njihova lojalnost, prikazana u vidu aritmetičke sredine, na sedmostepenoj skali iznosi 5.15. Kao što se u Tabeli 2 može videti, muškarci su dominantna polna grupacija u prva tri klastera. Pri tome i ovoga puta najviši stepen lojalnosti pokazuju najstariji ispitanici (grupa 46+ godina). Interesantno je istaći da i kod žena i kod muškaraca najniži stepen lojalnosti ispoljava starosna grupa koja ima između 32 i 45 godina. I u ovom slučaju možemo konstatovati da žene iz različitih segmenata ispoljavaju heterogenije nivoe lojalnosti, budući da je najveća razlika uočena između klastera 5 i 6.

Zaključak

Analiza kvaliteta usluga postaje sve značajnija poslovna aktivnost marketinški orijentisanih banaka. Dinamična konkurentna utakmica na tržištu finansijskih usluga naterala je banke da se u što većoj meri fokusiraju ka potrebama svojih klijenata. U tom smislu važno je da banke nude kvalitetne i inovativne usluge koje će obezbediti satisfakciju klijenata na dugi rok. Akcenat mora biti na dugoročnim poslovnim rezultatima. Samo tako se može obezbediti stabilna baza lojalnih klijenata. Zbog toga merenje kvaliteta usluga, satisfakcije i lojalnosti postaje jedna od ključnih aktivnosti savremenih marketing istraživanja.

Fokus na klijente je značajan preduslov stvaranja dugoročne profitabilnosti. Međutim, savremeni uslovi poslovanja i turbulentno poslovno okruženje nameću potrebu segmentiranja klijenata po osnovu različitih kriterijuma. U marketing istraživanjima, obično se koriste demografska, geografska, psihografska ili bihevioristička segmentacija. Jako je teško da određena uslužna kompanija uspešno zadovolji heterogene zahteve potrošača na celokupnom masovnom tržištu. Zbog toga je važno da se po osnovu određenog kriterijuma klijenti segmentiraju i da se zatim utvrde različite preferencije i kupovne navike različitih segmenata. Osim toga, važno je da se proceni i budući profitni potencijal svakog identifikovanog segmenta. Time uslužne organizacije mogu steći jasniju sliku o strategijskom značaju različitih segmenata i mogućnostima uspešnog pozicioniranja na njima.

Zbog navedenih argumenata koji ukazuju na značaj ispitivanja kvaliteta usluga i sprovođenja tržišne segmentacije, u radu je primenjen pristup demografskog segmentiranja klijenata banaka. U tom kontekstu, implementirana je klaster analiza. Klijenti su izrazili svoj

opšti stav o kvalitetu usluga banaka, kao i intenzitet njihove lojalnosti. U zavisnosti od datih ocena i dva posmatrana demografska kriterijuma (pol i starost) primenom klaster analize identifikovano je više različitih segmenata.

Kada se sagledaju ocene kvaliteta usluga, može se konstatovati da između 5 formiranih segmenata ne postoje neke značajnije razlike u percepcijama klijenata. Ipak stavovi muškaraca koji pripadaju različitim klasterima su homogeniji u odnosu na stavove žena. Ukoliko se analizira intenzitet lojalnosti, još jednom se izraženija variranja javljaju između klastera koje dominantno čine ispitanice ženskog pola. Takođe je uočljivo da su najniže ocene kvaliteta usluga i najniži intenziteti lojalnosti prisutni u klasterima starosne grupe 32-45 godina.

Na kraju, važno je ukazati i na neka ograničenja sprovedenog istraživanja. Naime, prilikom segmentacije klijenata posmatrane su samo dve demografske karakteristike (pol i starost). U budućim istraživanjima poželjno je da se analizira više demografskih karakteristika, ili da se primeni i neki drugi kriterijum segmentacije. Identifikovani segmenti su opisani sa aspekta demografskih obeležja, opšte ocene kvaliteta i nivoa lojalnosti, ali poželjno je da se u budućnosti ispituju i stavovi analiziranih segmenata o različitim specifičnim vrstama usluga koje banke pružaju, jer bi se time preciznije uočili atraktivni segmenti sa kojima je moguće izgraditi dugoročne odnose.

Reference

1. Binks, M. R., Ennew, C. T. (1997), *The Relationship Between UK Banks and Their Small Business Customers*. *Small Business Economics*, 9(2), 167-178.
2. Buttle, F. (2004), *Customer Relationship Management*. Amsterdam: Elsevier.
3. Chen, M.-F., Mau, L.-H. (2009), *The impacts of ethical sales behaviour on customer loyalty in the life insurance industry*. *The Service Industries Journal*, 29(1), 59-74.
4. Čater, B., Čater, T. (2009), *Emotional and rational motivations for customer loyalty in business-to-business professional services*. *The Service Industries Journal*, 29(8), 1151-1169.
5. Cronin, J.J., Taylor, S.A. (1994), *SERVPERF versus SERVQUAL: Reconciling performance-based and perceptions-minus-expectations measurement of service quality*. *Journal of Marketing*, 58(1), 125-131.
6. Day, G.S. (1969), *A two dimensional concept of brand loyalty*. *Journal of Advertising Research*, 9(3), 29-36.
7. Dick, A. S., Basu, K. (1994), *Customer loyalty: toward an integrated conceptual framework*. *Journal of Academy of Marketing Science*, 22(2), 99-113.
8. Jun, M., Palacios, S. (2016), *Examining the key dimensions of mobile banking service quality: an exploratory study*. *International Journal of Bank Marketing*, 34(3), 307-326.
9. Kang, G.-D., James, J. (2004), *Service quality dimensions: an examination of Grönroos's service quality model*. *Managing Service Quality*, 14(4), 266-277.
10. Kim, Y. K., Lee, H. R. (2011), *Customer satisfaction using low cost carriers*. *Tourism Management*, 32(2), 235-243.
11. Maričić, B. (2011), *Ponašanje potrošača*. Beograd: CID Ekonomskog fakulteta.
12. Marinković, V., Obradović, V. (2015), *Customers' emotional reactions in the banking industry*. *International Journal of Bank Marketing*, 33(3), 243-260.
13. Martovoy, A., Mention, A.-L. (2016), *Patterns of new service development processes in banking*. *International Journal of Bank Marketing*, 34(1), 62 - 77.

14. Monferrer-Tirado, D., Estrada-Guillén, M., Fandos-Roig, J.C., Moliner-Tena, M.A., García, J. S. (2016), Service quality in bank during an economic crisis. *International Journal of Bank Marketing*, 34(2), 235-259.
15. Palmer, A., O'Neill, M. (2003), The effects of perceptual processes on the measurement of service quality. *Journal of Services Marketing*, 17(3), 254-74.
16. Parasuraman, A., Zeithaml, V.A., Berry, L.L. (1988), SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perception of service quality. *Journal of Retailing*, 64, 12-40.
17. Paul, J., Mittal, A., Srivastav, G. (2016), Impact of service quality on customer satisfaction in private and public sector banks. *International Journal of Bank Marketing*, 34(5), 606-622.
18. Rauyruen, P., Miller, K. E. (2007), Relationship quality as a predictor of B2B customer loyalty. *Journal of Business Research*, 60(1), 21-31.
19. Rose, P., Hudgins, S., (2005), *Bankarski menadžment i finansijske usluge*, Beograd: Data status.
20. Santos, J. (2002), From intangibility to tangibility on service quality perceptions: a comparison study between consumers and service providers in four service industries. *Managing Service Quality*, 12, 292-302.
21. Senić, R. (2000), *Marketing menadžment*. Kragujevac: Ekonomski fakultet.
22. Soldić-Aleksić, J., Chroneos-Krasavac, B. (2009), *Kvantitativne tehnike u istraživanju tržišta*. Beograd: CID Ekonomskog fakulteta.
23. Veljković, S. (2010), *Brend menadžment u savremenim tržišnim uslovima*. Beograd: CID Ekonomskog fakulteta.
24. Zeithaml, V.A. (1988), Consumer perceptions of price, quality and value: a means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2-22.

GLOBALNA KRIZA I FINANSIJSKE PERFORMANSE BANAKA

Violeta Todorović* i Nenad Tomić**

Apstrakt: Realizacija nesporne uloge banaka u funkcionisanju finansijskog i ekonomskog sistema svake zemlje pretpostavlja njihovo uspešno poslovanje. Globalna uspešnost bankarskog poslovanja bazira se na ostvarenju ključnih finansijskih performansi, a to su: likvidnost, profitabilnost i adekvatnost kapitala. Savremeni procesi u globalnim finansijskim tokovima, praćeni globalnom krizom, značajno utiču na ponašanje i rezultate poslovanja banaka. Dinamični i nepredvidivi faktori okruženja relativiziraju specifičnu poziciju banaka, otežavaju njihovo performansno poslovanje i zahtevaju aktivniji odnos banaka prema okruženju. Predmet istraživanja u radu su finansijske performanse bankarskog sektora Republike Srbije u uslovima globalne krize. Cilj rada je da se ispita da li je i u kojoj meri kriza uticala na poslovanje banaka. Analizom izabranih pokazatelja finansijskih performansi, autori zaključuju da kriza nije imala direktan uticaj na poslovanje banaka u Republici Srbiji. Posredno, postojali su problemi različitog intenziteta, naročito izraženi visokim učešćem nenaplativih kredita, visokom likvidnošću i niskom profitabilnošću.

Ključne reči: finansijske performanse banaka, globalna kriza, likvidnost, profitabilnost, adekvatnost kapitala

Uvod

Banke predstavljaju najvažnije institucije finansijskog sistema i imaju primarnu ulogu u procesu mobilizacije, koncentracije i alokacije finansijskih sredstava. Specifičnost banaka ogleda se, prvenstveno, u monetarnoj prirodi njenih izvora (depoziti po viđenju) i ulozi u obavljanju platnog prometa. Posredstvom kreditne funkcije i pristupa informacijama o dužnicima, banke uspostavljaju dugoročne odnose sa korisnicima svojih sredstava, koji su zasnovani na međusobnom poverenju i obostranoj koristi. Takva saradnja obezbeđuje dužnicima stabilne i pouzdane izvore sredstava za poslovanje, a bankama sigurne izvore visokih profita. Kao članice monetarnog sistema, banke su jedinstvene institucije sa aspekta mogućnosti kreiranja novca, odnosno povećanja novčane mase putem odobravanja kredita.

Polazeći od nesporno značajne uloge banaka, važno je da učesnici u finansijskom sistemu imaju poverenje u sigurno, stabilno i uspešno poslovanje bankarskog sektora. Zbog toga su informacije o finansijskom stanju i rezultatima poslovanja banaka, dobijene analizom ostvarenih performansi, u funkciji upotrebe od strane različitih korisnika. S jedne strane, na mikro nivou, koriste ih bankarski menadžeri u politici upravljanja bankom. S druge strane, na makro nivou koriste ih kontrolni organi i regulatorne institucije u funkciji očuvanja stabilnosti celokupnog bankarskog i finansijskog sistema. Jer, njihov cilj je da spreče negativne posledice bankrotstava individualnih banaka po celinu bankarskog sistema i zadrže poverenje u bankarski sistem. Naravno, temeljna ocena ostvarenih finansijskih performansi banaka ne može uticati na promenu istih, ali zato predstavlja neophodan prvi korak u planiranju prihvatljivih performansi poslovanja banaka u budućnosti.

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

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

Imajući u vidu prethodno rečeno, predmet rada su ključne finansijske performanse bankarskog sektora Republike Srbije, u uslovima globalne krize. Definisani predmet istraživanja opredeljuje i osnovni cilj rada, koji se sastoji u ispitivanju stabilnosti i efikasnosti bankarskog sektora u Republici Srbiji, kroz analizu ključnih indikatora likvidnosti, profitabilnosti, adekvatnosti kapitala i neperformansnih kredita.

Shodno predmetu i cilju istraživanja, u radu će se najpre ukazati na ulogu i značaj finansijskih performansi u poslovanju banaka. S obzirom da performanse predstavljaju osnovne determinante uspešnosti banaka, sagledaće se i problemi u njihovom ostvarivanju uzrokovani globalnom krizom. Zatim će se analizirati stanje u bankarskom sektoru Republike Srbije, praćenjem ključnih finansijskih performansi u periodu od pojave globalne krize, pa do danas.

Finansijske performanse kao determinante uspešnosti banaka

Uloga banaka, tradicionalnih i savremenih, u ekonomskom i finansijskom sistemu svake zemlje i značaj obezbeđenja i održavanja poverenja javnosti u stabilan i siguran bankarski sektor zahtevaju performansno bankarsko poslovanje. Performansno poslovanje podrazumeva sposobnost banke da u određenom roku izmiri obaveze i održi sposobnost poslovanja. Bazične finansijske performanse, koje opredeljuju uspešnost banaka, su likvidnost, profitabilnost i solventnost. Istovremeno, to su i osnovni principi zdravog, sigurnog i efikasnog bankarskog poslovanja. Međusobna povezanost i uslovljenost pomenutih principa poslovanja, njihov dinamički odnos i interakciono delovanje, s jedne strane, kao i prisutne razlike i suprotnosti, s druge strane, zahtevaju precizno praćenje i usklađivanje istih od strane banaka u cilju postizanja adekvatnih rezultata poslovanja. Na taj način se minimizira i verovatnoća nastanka bankarskih kriza.

U bankarskoj teoriji se često poistovećuju princip likvidnosti i princip solventnosti. Međutim, uvažavajući vremenski faktor postoji jasna razlika između ova dva principa.

Likvidnost, kao kratkoročni fenomen, definiše se kao sposobnost banke da izvršava sve svoje obaveze o rokovima dospeća i pokazuje njenu sposobnost da operativno posluje. U savremenom poslovnom svetu veoma je izražen problem obezbeđenja optimalne likvidnosti makro sistema. Imajući u vidu da se savremene banke javljaju kao refleks celokupnog ekonomskog i finansijskog sistema, obezbeđenje optimalne likvidnosti kako sistema banaka tako i pojedinačnih banaka, je od krucijalnog značaja. Nelikvidnost jedne banke dovodi do gubljenja poverenja deponenta i kreditora u istu. Kao posledica toga, javlja se odliv depozita i uskraćivanje dobijanja novih kredita sa novčanog tržišta, kao primarnih izvora za obavljanje bankarskih investicionih i kreditnih aktivnosti. U uslovima izuzetno naglašene finansijske discipline, nelikvidnost banaka, kao i uopšte nelikvidnost svih privrednih subjekata, se ne toleriše. Shodno tome, nelikvidnim bankama se onemogućava nastavak poslovanja.

S druge strane, solventnost je dugoročnijeg karaktera i definiše se kao sposobnost banke da u celini izmiruje svoje obaveze, bez gubitaka po deponente i ostale poverioce. Banka je solventna kada je vrednost njene aktive iznad vrednosti njenih obaveza, što indicira postojanje pozitivne neto imovine (kapitala). Solventnost predstavlja meru sigurnosti za poverioce, ali i akcionare banke, pošto pozitivna neto imovina garantuje da će banka moći da isplati deponente i druge poverioce, ali i da je očuvan kapital vlasnika (akcionara) banke.

U anglosaksonskoj literaturi solventnost se izjednačava sa adekvatnošću kapitala i pokazuje sposobnost banke da podnese ukupne rizike svog poslovanja. "Kapital je primarni indikator finansijske snage i poslovne sposobnosti banke da ostane solventna i vitalna institucija" (Wood&Porter, 1979, str. 46), pri čemu potencijalni gubici prete da ugroze adekvatan nivo

kapitala, sigurnost i stabilnost zdravog bankarskog poslovanja. U razvijenim tržišnim privredama problem solventnosti se ne prepušta diskrecionim odlukama pojedinačnih banaka i njenih menadžera, već se rešava intervencijom regulatornih organa. Stoga, regulatori propisuju minimalni osnivački kapital za svaku banku, tzv. cenzus i zahtev za održavanjem minimalnog nivoa adekvatnog kapitala u odnosu na riziko ponderisanu aktivu tokom poslovanja banke.

Uvažavanje principa likvidnosti i solventnosti proističe iz činjenice da nelikvidnost, a samim tim i nesolventnost banke oduzima istoj status poslovnog subjekta bilo likvidacijom, stečajem ili preuzimanjem od strane neke druge banke, čime se ugrožava funkcionisanje celokupnog bankarskog sistema.

Profitabilnost, kao princip poslovanja i najvažniji sintetički pokazatelj performansi banaka predstavlja ujedno i osnovni motiv osnivanja i funkcionisanja svake banke. Cilj svake tržišno orijentisane banke je maksimiranje profita po jedinici akcijskog kapitala, odnosno maksimiranje tržišne vrednosti. Većita dilema u bankarstvu, koja je ujedno i okosnica različitih suprotstavljenih interesa akcionara, menadžera i kontrolnih organa, je dilema u vidu konfliktnosti ciljeva likvidnosti i profitabilnosti. Prividno, zahtevi principa likvidnog poslovanja su u suprotnosti sa principima profitabilnog poslovanja.

Bankarska praksa je pokazala da princip likvidnosti mora imati apsolutni prioritet, jer njegovo zanemarivanje u cilju maksimiranja profita, može dovesti, a i dovelo je do bankrotstava banaka. Likvidnost je integrišući faktor kod koncipiranja i sprovođenja poslovne politike banke, jer optimizira odnos između sklonosti banke ka maksimiranju profita i neopreznog prihvatanja prevelikog rizika i služi kao odrednica ukupnih performansi jedne banke. Nakon utvrđivanja optimalnog nivoa rezervi likvidnosti na upravljačkom timu je zadatak da strukturira aktivu u funkciji obezbeđenja profitabilnosti i solventnosti.

Bankarsko poslovanje je veoma dinamično i menja se u skladu sa promenama ekonomskih uslova u okruženju i regulative. U tradicionalnim uslovima poslovanja egzistirale su banke klasičnog tipa (depozitno-kreditne institucije), sa osnovnom delatnošću prikupljanja depozita i odobravanja kredita na bazi istih. Nerazvijeno finansijsko tržište, ograničena konkurencija, jako državno regulisanje bankarskog sektora, fokusiranje na tradicionalne rizike i konzervativan menadžment su glavne karakteristike tih uslova. U takvom okruženju bilo je relativno lako upravljati bankama, kontrolisati rizike i ostvarivati adekvatne prinose u vidu neto kamatne marže.

Tradicionalna uloga banaka se rapidno promenila kao reakcija na promene koje su se dogodile u globalnom okruženju u poslednjim godinama XX veka. Te promene, čiju suštinu čine deregulacija, pojačana konkurencija, rast provizija u ukupnim prihodima, porast relativnog učešća neperformansnih kredita u ukupnim kreditima (Stickney, 1990, str. 405), pojava novih finansijskih instrumenata, razvoj informacione tehnologije i globalizacija tržišta, čime se karakteriše savremeno okruženje, uticale su, generalno, na opadanje bankarske profitabilnosti i pojavu i rast novih poslovnih aktivnosti sa povećanim stepenom rizika. Porast cenovne konkurencije, koja se ogleda u ponudi povoljnijih kamatnih stopa komitentima od strane banaka, doveo je do opadanja nivoa kamatnih stopa i kamatnih marži, što je uticalo na smanjenje ukupne bankarske profitabilnosti. Upravo su banke, koje su se u prethodnom periodu ekonomske ekspanzije najviše angažovale, pogotovu u domenu hipotekarnih kredita i trgovini sekjuritizovanim hartijama, osetile najveći pad profitabilnosti. U bankarstvu je poznata izreka da je većina loših kredita odobrena u dobrim vremenima, odnosno mnogi krediti postaju loši zbog krize u realnom sektoru (Croushore, 2007, str. 223). Stoga, mora se misliti ne samo o tome kakvo je finansijsko stanje potencijalnih dužnika danas, već i kako će ono biti ukoliko dođe do pogoršanja ekonomskih uslova poslovanja i poremećaja u realnom sektoru. Sa globalnom

krizom i recesivnim kretanjima u privredi, došlo je do pada cena nekretnina, tako da su banke pretrpele velike gubitke koji su smanjili profite i akcijski kapital i doveli do neperformansnosti i bankrotstava velikog broja banaka (Todorović, 2015, str. 38).

Kreditni krah, izazvan globalnom krizom doveo je finansijski i bankarski sistem na nepoznat teren. Finansijski sistem, ustanovljen u prethodnom periodu, postao je potpuno neizvestan danas, dok će njegov oblik u budućnosti biti stvar nagađanja. S obzirom da je era stabilnosti završena, neizvesnost na finansijskim tržištima je norma današnjice. Globalna kriza, nastala na hipotekarnom tržištu SAD, specifična je kako po uzrocima (finansijske inovacije, sekjuritizacija), tako i po brzini transmisije negativnih efekata realnih i monetarnih kretanja na svetsku privredu (Todorović, 2015, 203). Praktično, globalna kriza je inicirana kreditnim bumom kombinovanim sa stambenim mehurom. Krediti opadajućeg kvaliteta su bili opšte dostupni na korporativnim, potrošačkim i hipotekarnim tržištima. Iako su finansijske institucije izvršile transfer kreditnog rizika putem sekjuritizacije hipotekarnog duga, problemi su postajali sve veći. Model sekjuritizacije "kreiraj i distribuiraj" ("*originate-to-distribute*") je postao norma, dok su smanjeni kvalitet kredita i nedostatak transparentnosti sekjuritizovane strukture doprineli nestabilnosti sistema (Goldberg & Giedeman, 2009).

Generalno se očekivalo da će sekjuritizacija kredita preneti kreditni rizik širom privrede, sa limitiranim efektom na sistemski rizik. Međutim, banke i druge finansijske institucije su zadržale veliku izloženost u hipotekarnim kreditima, bez povećanja kapitala u skladu sa preuzetim rizicima. Zbog toga se može postaviti pitanje zašto su banke preuzimale tako veliki rizik. Odgovor na postavljeno pitanje može se potražiti u jednostranim bonusima, koji su podsticali visok rizik za kratkoročni profit i državnim garancijama, koje su stvorile moralni hazard. Zbog nedostatka transparentnosti u finansijskom izveštavanju pre nastanka krize, mnoge banke su nastojale da skromnim ulaganjima obezbede maksimalne koristi, pa su postale prezadužene. Istovremeno, pokazalo se da su se problemi u bankama javljali zbog nedovoljno likvidnih sredstava i pored posedovanja adekvatnih iznosa kapitala.

S obzirom da je globalna kriza obelodanila koncepcijske regulatorne nedostatke, jer postojeća regulativa nije uspela da spreči i zaustavi tokove krize, ukazala se potreba za kontracikličnim instrumentima kontrole i mehanizmima koji potrebe za kapitalom povezuju sa stopom promene bankarskog kreditiranja. Tako, 2010. godine, Bazelski komitet je doneo određene smernice tzv. Bazela III, sa ciljem da unapredi sposobnost banaka da apsorbuju šokove koji proizilaze iz okruženja, poveća transparentnost banaka i uspostavi adekvatne regulatorne okvire na globalnom nivou. Drugim rečima, ovaj dokument predstavlja rezultat napora da se regulatorni okvir bankarskog poslovanja učini stabilnijim. Jedna od značajnih promena Bazela III odnosila se na uvođenje minimalnih standarda likvidnosti, sa ciljem da banke u svakom trenutku drže adekvatan iznos visoko likvidne aktive, koja se može lako i brzo konvertovati u gotovinu, bez značajnih gubitaka u kriznim situacijama (Bank for International Settlements, 2013).

Supervizija banaka i finansijskih institucija je u periodu pre krize bila zasnovana na mikro pristupu, koji nije bio dovoljan da obezbedi finansijsku stabilnost u celini. Stoga, standardi Bazela III uvode dva komplementarna pristupa supervizije, mikro i makro pristup. Makroprudenciona supervizija se fokusira na finansijski sistem u celini sa ciljem da ograniči makroekonomske troškove finansijskih poremećaja i tretira rizik kao zavisnu varijablu od ponašanja finansijskih institucija (Borio, 2015, 23-31). Drugim rečima, njen cilj je da ojača strukturu finansijskog sistema (Schoenmaker & Wierst, 2015). S druge strane, mikroprudenciona supervizija ističe značaj individualnih banaka i bavi se procenom uticaja egzogenog rizika na njihovo poslovanje (Osinski&Hoogduin, 2013. str. 6). Ona treba da poveća otpornost banaka u

periodima tržišnih neizvesnosti putem ustanovljavanja višeg kvaliteta kapitala, obuhvatnijeg pokrivanja rizika i adekvatnije supervizije. Ovako definisan pristup superviziji treba da omogućiti minimiziranje negativnih kretanja i potresa u finansijskom sistemu, smanji troškove u vezi sa finansijskom nestabilnošću, obezbedi performansnije poslovanje banaka i omogućiti dugoročniju stabilnost finansijskog i realnog sektora.

Finansijske performanse bankarskog sektora Republike Srbije u uslovima globalne krize

Bankarski sektor u Republici Srbiji je, tokom devedesetih godina prošlog veka, bio ruiniran, pre svega, zbog uslova u okruženju u kome su banke poslovale (politička nestabilnost, visoka inflacija, ekonomska izolacija, gubitak devizne štednje i potpuni gubitak poverenja stanovništva u bankarski sektor). Zbog sveukupne situacije, banke nisu bile u stanju da obavljaju svoje posredničke funkcije, eliminišu nenaplativa potraživanja, upravljaju rizicima i posluju u skladu sa prudencionim pravilima. Ogromni gubici i zavisnost od političkih struktura predstavljali su jasne signale da je potrebno izvršiti privatizaciju i restrukturiranje banaka, sa ciljem stvaranja tržišnog modela bankarstva.

Rezultat procesa restrukturiranja je savremen i stabilan bankarski sektor, koji je uspeo da ostane stabilan i u kriznim uslovima. Značajno su poboljšani indikatori adekvatnosti kapitala, likvidnosti i solventnosti, a ostvaren je i rast profitabilnosti u veoma kratkom periodu.

Zavidan rast bankarskog sektora Republike Srbije, donekle je usporen novonastalom situacijom u svetu. Globalna kriza, koja je počela 2007. na hipotekarnom tržištu SAD-a, veoma brzo je proširena i na ostatak sveta. Uticaj krize na funkcionisanje ekonomskog i finansijskog sektora odrazio se i u Srbiji. Kriza je pre svega imala psihološki efekat na stanovništvo. Prvi udar finansijske krize banke u Srbiji osetile su u oktobru 2008. godine, kada je za samo mesec i po dana, u naletu panike, povučena devizna štednja u iznosu od 960 miliona evra. Banke, kao nosioci finansijskog sistema u Srbiji, značajan deo sredstava za finansiranje svojih kreditnih aktivnosti dobijale su od svojih centrala u inostranstvu. Zbog toga je protekli period karakterističan po visokoj kreditnoj zavisnosti Srbije od inostranstva. Međutim, u vreme globalnog pada poverenja u bankarski sistem, svaka veza sa evropskim bankama, koje su doživele gubitke poslujući sa sekjuritizovanim hartijama od vrednosti, predstavlja dodatni faktor koji utiče na prelivanje finansijske krize.

Istovremeno, domaće banke u stranom vlasništvu počele su prevremeno da vraćaju kreditne linije svojim matičnim bankama, što je predstavljalo dodatni faktor smanjenja ponude deviza na međubankarskom tržištu deviza, i posledično, usledila je depresijacija dinara. Značajniji negativni efekti ispoljili su se u aktivni banaka, kada su u pitanju kreditni plasmani. Depresijacijom domaće valute, nastalom usled finansijske krize, dolazi i do povećanja dužničkih obaveza. Javlja se sve veći broj problematičnih kredita, koje banke ne mogu da naplate.

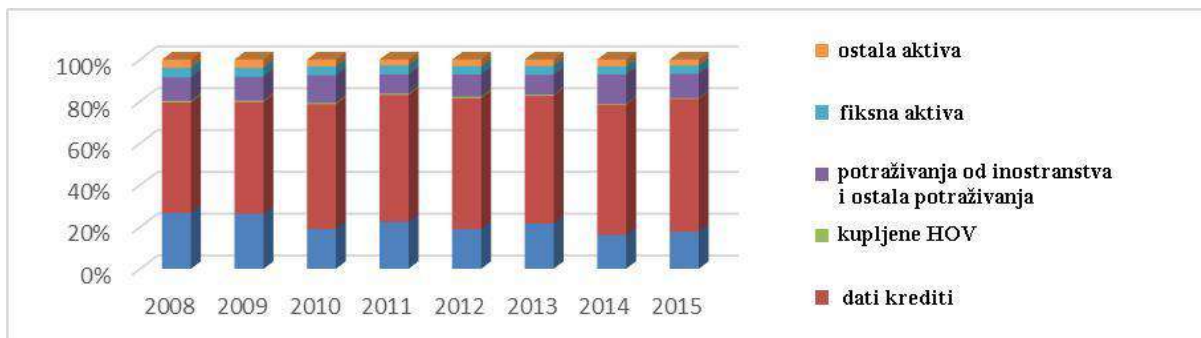
Bankarski sektor Srbije se danas suočava sa sličnim problemima koje ima već duži niz godina. Nenaplativi krediti predstavljaju problem koji se svakodnevno povećava i teži da izraste u sistemski rizik. Neki od ključnih trendova koji karakterišu 2015. godinu su: nastavak sažimanja tržišta, pad kreditne aktivnosti kada je reč o privredi i gomilanje loših kredita.

Za vreme prvog talasa globalne krize, bankarski sektor se dobro održao zahvaljujući održavanju vitalnosti realnog sektora Srbije i konzervativnim propisima Narodne banke Srbije, koji su destimulisali prekomerno zaduživanje privrede i građana. Međutim, od 2012. se mogu uočiti značajnije promene u finansijskim performansama banaka. Finansijski sektor Republike

Srbije je izrazito bankocentričan. Prema podacima Narodne banke Srbije, učešće banaka u ukupnoj aktivni finansijskog sektora je na kraju 2015. iznosilo je 92,0%, na osnovu čega je jasno da zdravlje finansijskog i realnog sektora Republike Srbije u velikoj meri zavisi od zdravlja bankarskog sektora.

Struktura i kvalitet aktive bankarskog sektora

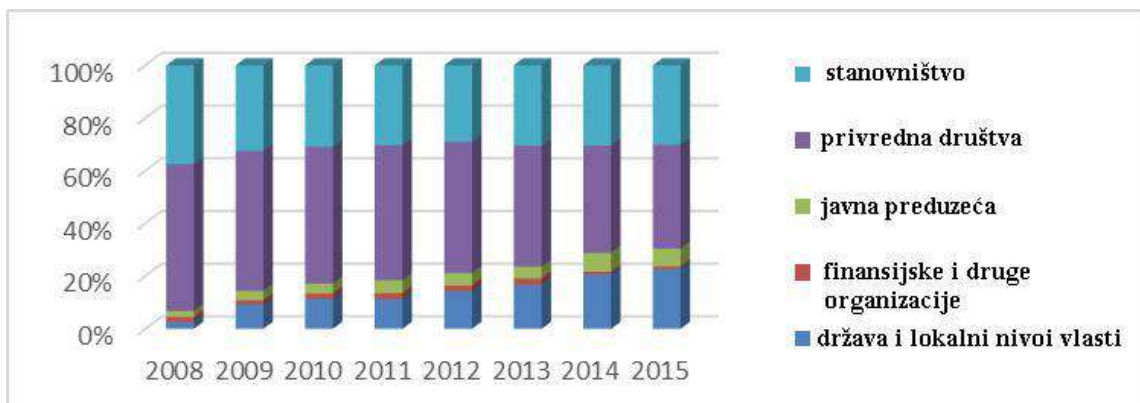
Bankarski sektor Republike Srbije ima specifičnu strukturu aktive, koju karakteriše visoko učešće kredita. Na Slici 1 predstavljena je struktura aktive bankarskog sektora Republike Srbije u periodu 2008-2015.



Slika 1 Struktura aktive bankarskog sektora Republike Srbije za period 2008-2015.

Izvor: Autori na osnovu podataka iz Statističkog biltena za januar 2016.

Na osnovu Slike 1 može se zaključiti da banke svoj raspoloživi potencijal uglavnom plasiraju u kredite. Približno 50% aktive čine kredite, odobreni privredi, stanovništvu i javnom sektoru. Udeo datih kredita u posmatranom periodu se povećava. Pri tom, najveće povećanje kredita u ukupnoj aktivni banaka koje posluju na teritoriji Republike Srbije je zabeleženo u 2010. Pored kredita, veliki deo aktive čine gotovina i rezerve kod centralne banke i to oko 17%. Ulaganje u hartije od vrednosti je gotovo beznačajno. Prema podacima Narodne banke Srbije, kreditna aktivnost banaka raste u posmatranom periodu, ali se menja struktura kredita bankarskog sektora Republike Srbije.



Slika 2 Struktura kredita bankarskog sektora Republike Srbije za period 2008-2015.

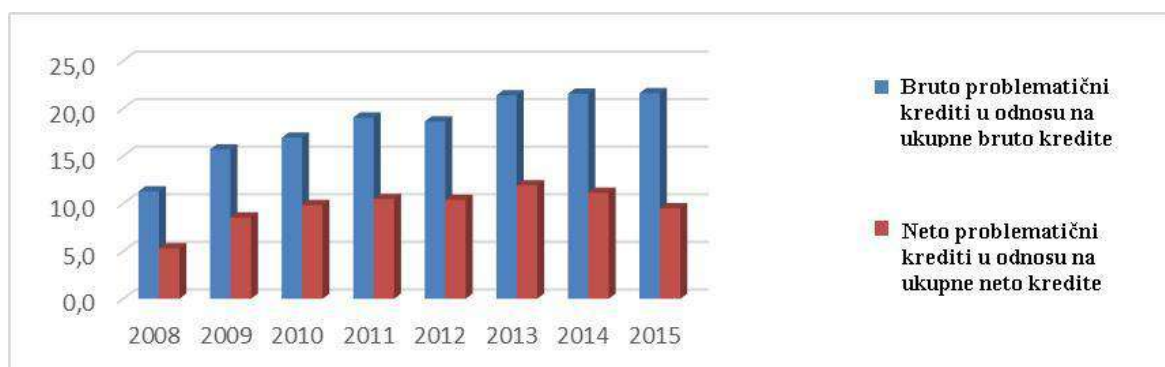
Izvor: Autori na osnovu podataka iz Statističkog biltena za januar 2016. godine

Iz strukture bankarskih kredita prikazane na Slici 2, može se videti da je u periodu 2008-2015, značajno porastao udeo kredita odobrenih državi i lokalnim nivoima vlasti u ukupnim

kreditima. Krajem decembra 2008. godine, taj udeo je iznosio oko 2,59% ukupnih kredita, da bi krajem decembra 2015. godine on porastao na 22,69%. Na osnovu toga može se izvesti zaključak da je u navedenom periodu država povećala svoju zaduženost. Pretpostavlja se da je cilj povećane zaduženosti države povećanje agregatne tražnje i po tom osnovu smanjenje negativnih efekata globalne krize na privredu Republike Srbije. S druge strane, udeo kredita datih privrednim društvima se smanjio u posmatranom periodu. Učešće kredita datih privrednim društvima od decembra 2008. godine se smanjio sa 55,75% na 39,39%, koliko je zabeleženo u decembru 2015. godine. Povoljnija situacija je sa kreditima odobrenim javnim preduzećima. Njihovo učešće u posmatranom periodu je poraslo sa 2,22%, koliko je iznosilo decembra 2008. godine, na 6,73% koliko je zabeleženo u decembru 2015. godine.

Iz navedene strukture kredita se može videti da banke posluju sigurno. One su svoju kreditnu aktivnost usmerile na sigurnije komitente, a to su država i lokalni nivoi vlasti, kao i javna preduzeća, za koja opet garantuje država. Krediti odobreni stanovništvu i dalje imaju veliko učešće u ukupnim kreditima. Banke radije odobravaju kredite stanovništvu nego privrednim društvima. Razlog za to leži u kraćim rokovima otplate tih kredita i mesečnim anuitetima na kojima se zasniva plan otplate. Privredna društva i njihovo učešće u ukupnim kreditima zabrinjavaju. U posmatranom periodu od 7 godina, učešće ovih kredita opalo je za oko 15%. Smanjenje kreditne aktivnosti u periodu oporavka srpske privrede samo predstavlja znak da preduzeća nemaju adekvatnu kreditnu sposobnost na osnovu koje banke mogu da im odobre kredite. To ne smanjuje samo profit banaka, već ugrožava i oporavak celokupne ekonomije Srbije.

Veliki problem za banke koje posluju na teritoriji Republike Srbije predstavljaju i nenaplativi krediti. Praćenje nivoa i trenda problematičnih kredita od velike je važnosti za identifikovanje mogućih problema u naplati potraživanja i praćenje kreditnog rizika. Takođe, dodatna analiza nenaplativih potraživanja može da pokaže da li su banke spremne da pokriju očekivane gubitke (NBS, 2015, str. 48). Usled pada privredne aktivnosti, koji je nastao pod uticajem globalne krize, klijenti banke sve teže mogu da izmire svoje obaveze po osnovu dospelih anuiteta. Kretanje nenaplativih kredita u periodu globalne krize prikazano je na Slici 3.



Slika 3 Problematični krediti na nivou bankarskog sektora Republike Srbije za period 2008-2015.

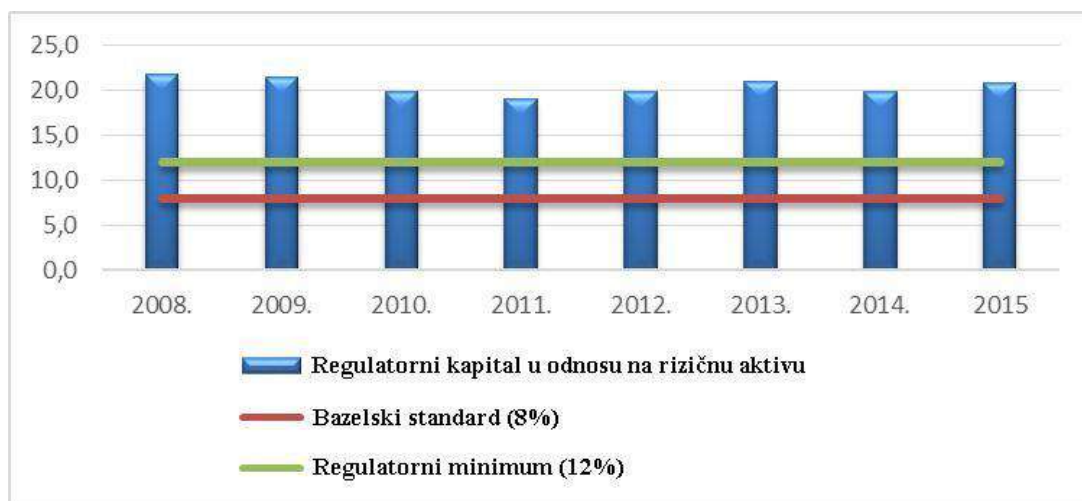
Izvor: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_2.html, 17.12.2016.

Za posmatrani vremenski period karakterističan je trend rasta problematičnih kredita kako po bruto, tako i po neto osnovu. Na kraju 2015. godine udeo bruto problematičnih kredita u ukupnim kreditima je iznad 21%. Pri tom, u strukturi problematičnih kredita, dominiraju krediti privredi, a potom slede krediti odobreni stanovništvu. Potrebno je naglasiti da su bruto problematični krediti u poslednje tri godine na nivou koji je održiv, odnosno koji ne predstavlja

sistemske probleme. Problem predstavlja činjenica da banke moraju da drže više nivoe kapitala od regulatornih, kako bi uspele da apsorbuju gubitke po ovom osnovu.

Adekvatnost kapitala bankarskog sektora

Prema podacima Narodne banke Srbije (NBS), bankarski sektor je adekvatno kapitaliziran, što znači da postoji osnova za dalji rast i razvoj bankarskih aktivnosti. Prema Bazelskim standardima, banke moraju da drže minimum 8% kapitala u odnosu na riziko ponderisanu aktivu. Da bi osigurala stabilnost finansijskog sistema u Republici Srbiji, NBS je standard kapitala podigla na viši nivo, odnosno kapital koji banke moraju da drže u odnosu na riziko ponderisanu aktivu iznosi 12%. Međutim, ukoliko se sagleda situacija predstavljena na grafiku 4, može se primetiti da su banke u periodu od početka globalne krize visoko kapitalizovane i po tom osnovu imaju sigurno poslovanje. Snažna dokapitalizacija bankarskog sektora u kriznim godinama, sprovedena prema regulatornim zahtevima Narodne banke Srbije i kao adekvatna podrška bankarskog sistema ekspanzivnoj kreditnoj aktivnosti, učinila je domaće banke otpornim na potrese iz poslednjeg tromesečja 2008. U tom smislu, čak ni usporavanje rasta kapitala u 2009. godini i porast problematičnih kredita nisu doveli u pitanje solventnost bankarskog sektora Republike Srbije. Treba napomenuti da je samo od kraja 2006. godine kapital bankarskog sektora udvostručen, pri čemu je posebno značajno to što je akcijski kapital u tom periodu porastao za 85%.



Slika 4 Adekvatnost kapitala bankarskog sektora Republike Srbije u % za period 2008-2015.

Izvor: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_2.html, 17.12.2016.

Sa Slike 4 se može videti da banke drže kapital na nivou koji je znatno iznad postavljenog regulatornog minimuma od 12% i iznad postavljenog Bazelskog standarda, od 8%. U posmatranom periodu 2008-2015, banke povećavaju učešće kapitala u svojoj pasivi. Može se primetiti da je u periodu 2010-2011. procenat kapitala u odnosu na rizičnu aktivu bio nešto ispod 20%, ali se od 2012. taj procenat povećava i nastavlja da raste u narednim godinama. Na kraju 2015. učešće kapitala u riziko ponderisanu aktivu iznosilo je 20,9%.

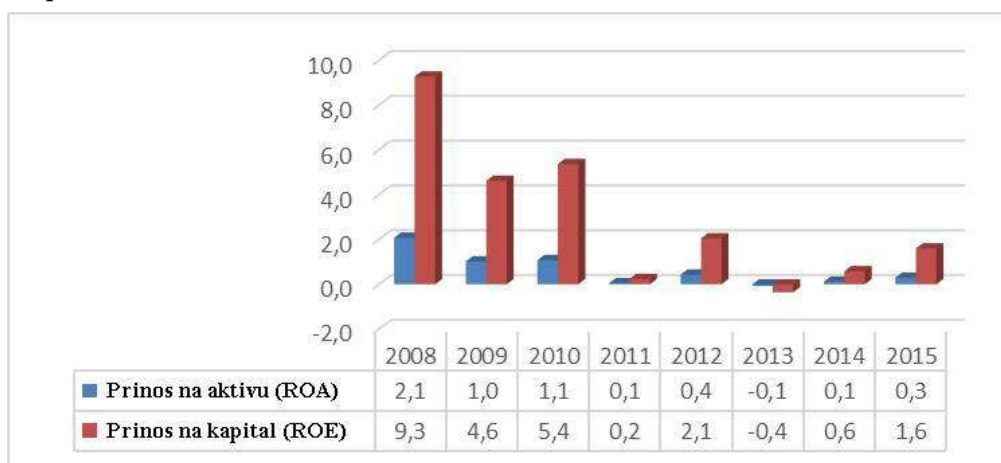
Imajući u vidu visoko učešće problematičnih kredita u ukupnim kreditima, naročito u segmentu kreditiranja privrede najizraženiji rizik u bankarskom sektoru Srbije i u 2015. godini bio je kreditni rizik. Najveći udeo u kapitalnim zahtevima imali su upravo kapitalni zahtev za kreditni rizik (86%), zatim kapitalni zahtev za operativni rizik (12%), a najmanji udeo kapitalni

zahtev za tržišne rizike (2%). U strukturi kapitala, najveće učešće ima osnovni kapital (90%), koji je ujedno i najkvalitetniji vid kapitala, dok dopunski kapital učestvuje samo sa 10%. Od 2015. godine prisutan je trend blagog porasta udela osnovnog kapitala.

Na osnovu sprovedene analize adekvatnosti kapitala, može se zaključiti da bankarski sektor Republike Srbije odlikuje visoka kapitaliziranost. U periodu pre, kao i tokom globalne krize, adekvatnost kapitala domaćeg bankarskog sektora je bila iznad minimuma kako regulatornog od strane NBS, tako i iznad minimuma propisanog od strane Bazelskog komiteta.

Profitabilnost bankarskog sektora

Bankarski sektor Republike Srbije je u periodu pre globalne krize bio profitabilan, uprkos visokoj kapitaliziranosti. Međutim, po izbijanju krize profitabilnost banaka opada kao rezultat, pre svega, visokog nivoa problematičnih kredita, odnosno visokih otpisa nenaplativih potraživanja na teret rezultata, kao i usporenog kreditnog rasta. Na Slici 5 je prikazano kretanje profitabilnosti bankarskog sektora Republike Srbije izraženo kroz prinos na aktivu (ROA) i prinos na kapital (ROE).



Slika 5 Profitabilnost bankarskog sektora Republike Srbije za period 2008-2015, (u %)

Izvor: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_2.html, 17.12.2016. godine

Prinos na aktivu pokazuje udeo neto profita u ukupnoj aktivu, dok prinos na kapital pokazuje odnos neto profita i akcijskog kapitala. Kao što se može videti na grafiku 5, prinos na aktivu (ROA) i prinos na kapital (ROE) posle 2008. godine, imaju tendenciju pada. Najveća smanjenja ROE zabeležena su u 2009. i 2010, da bi tokom 2013. bankarski sektor Republike Srbije imao negativan finansijski rezultat. Počev od 2014. indikatori profitabilnosti imaju pozitivne vrednosti, ali su te vrednosti i dalje na izrazito niskom nivou. Nizak nivo ROA indikatora se može objasniti postojećim problemom nenaplativih i problematičnih kredita. Dugoročni oporavak profitabilnosti može se očekivati kada dođe do kreditnog rasta, zasnovanog na adekvatnim pristupima upravljanju rizicima.

Likvidnost bankarskog sektora

Prema podacima Narodne banke Srbije, likvidnost bankarskog sektora Republike Srbije je na izuzetno visokom nivou. Na Slici 6 prikazani su pokazatelji likvidnosti za period 2008-2015.

Pokazatelj likvidnosti banke predstavlja odnos zbira likvidnih potraživanja banke prvog i drugog reda i zbira obaveza banke po viđenju i obaveza banke sa ugovorenim rokom dospeća u narednih mesec dana od dana vršenja obračuna pokazatelja likvidnosti (Odluka o upravljanju rizicima banke, 2013, 15). Banke su u obavezi da računaju ovaj pokazatelj i da izveštavaju o njemu, a Narodna banka Srbije računa prosek za celokupni bankarski sektor. Narodna banka Srbije je, takođe, definisala minimalnu vrednost pokazatelja i ona iznosi 1. Sa grafika 6 može se videti da su vrednosti pokazatelja likvidnosti iznad propisanog minimuma, što znači da je bankarski sektor Republike Srbije visoko likvidan. Na osnovu toga može se zaključiti da su kratkoročne obaveze banke pokrivene potraživanjima u potpunosti, i da je ta pokrivenost čak i duplirana.

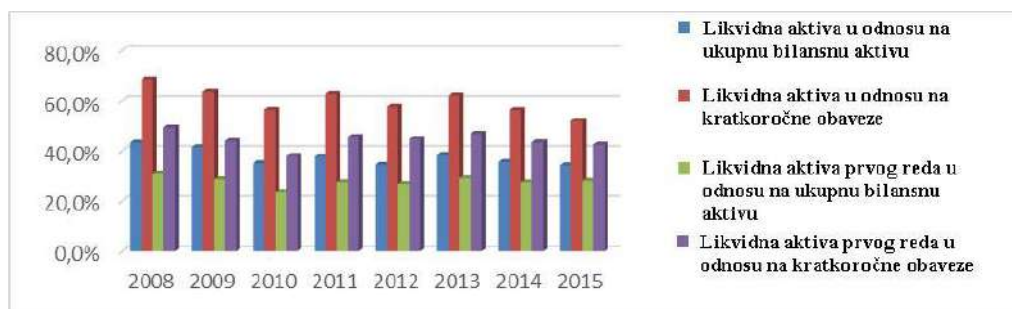


Slika 6 Pokazatelj i uži pokazatelj likvidnosti bankarskog sektora Republike Srbije za period 2008-2015.

Izvor: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_2.html, 17.12.2016. godine

Uži pokazatelj likvidnosti banke predstavlja odnos likvidnih potraživanja banke prvog reda i zbira obaveza banke po viđenju i obaveza banke sa ugovorenim rokom dospeća u narednih mesec dana od dana vršenja obračuna pokazatelja likvidnosti (Odluka o upravljanju rizicima banke, 2013, 17). I ovaj pokazatelj ima vrednost koja je znatno iznad propisanog regulatornog minimuma, koji iznosi 0,7. Njegova vrednost se kreće i preko 1,5. Na osnovu toga se može zaključiti da su kratkoročne obaveze banke pokrivene likvidnim potraživanjima prvog reda u potpunosti.

Drugi pokazatelji likvidnosti koje objavljuje Narodna banka Srbije, a tiču se bankarskog sektora imaju vrednosti koje su znatno iznad proseka. Na Slici 7 su date vrednosti pokazatelja likvidnosti u procentima i tendencija kretanja u periodu 2008-2015.



Slika 7 Drugi pokazatelji likvidnosti bankarskog sektora Republike Srbije za period 2008-2015.

Izvor: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_2.html, 17.12.2016.

Na Slici 7 su prikazani odnosi likvidne aktive i ukupne bilansne aktive, likvidne aktive i kratkoročnih obaveza, likvidne aktive prvog reda i ukupne bilansne aktive i na kraju likvidne aktive prvog reda i kratkoročnih obaveza. Može se videti da se u posmatranom periodu vrednosti navedenih parametara smanjuju, ali su i dalje na visokom nivou. Na osnovu datih parametara se takođe vidi da likvidna aktiva čini oko 40% ukupne bilansne aktive. Likvidna aktiva prvog reda čini negde oko 27% ukupne bilansne aktive. Te vrednosti osciliraju u posmatranom periodu, ali oscilacije su male, gotovo beznačajne.

Kada su pokazatelji pokrivenosti kratkoročnih obaveza likvidnim sredstvima u pitanju, onda se može reći da je pokrivenost kratkoročnih obaveza likvidnim sredstvima nešto iznad 50% u 2015. godini. Ovaj pokazatelj na početku svetske ekonomske krize je iznosio oko 70%. Ta vrednost se u posmatranom periodu smanjuje, ali je i dalje polovina kratkoročnih obaveza pokrivena likvidnom aktivom banaka. Odnos likvidne aktive prvog reda i kratkoročnih obaveza banke je nešto niži, i iznosi oko 45%. Njegova najviša vrednost je zabeležena u 2008. godini, kada je oko 50% kratkoročnih obaveza bilo pokriveno likvidnom aktivom prvog reda. Najnižu vrednost je zabeležio 2010. godine, kada se njegova vrednost spustila ispod 40%, ali se nakon toga vrednost ovog pokazatelja povećava i u posmatranom periodu se kreće negde oko 40%.

Činjenica da bankarski sektor Srbije raspolaže visokim rezervama likvidnih sredstava doprinosi stabilnosti sektora, ali je to i jedan od razloga smanjenja profitabilnosti. Visoko učešće likvidnih sredstava, pored niskog rizika, karakterišu i odgovarajući niži prinosi. Bez oporavka realnog sektora i povećanja kreditne sposobnosti preduzeća, ne može se poboljšati profitabilnost i smanjiti preterana likvidnost bankarskog sektora. Potrebno je da se uposle slobodna sredstva i po tom osnovu da se povećaju profiti banaka. Ali to neće biti moguće sve dok se ne steknu povoljni uslovi u okruženju u kome banke posluju.

Zaključak

Na osnovu izvršene analize ključnih finansijskih performansi, očigledno je da kriza nije značajnije pogodila bankarski sektor Republike Srbije, koji je još uvek relativno stabilan, visoko likvidan i adekvatno kapitaliziran. Pre svega, nisu postojali direktni rizici vezani za ulaganja u sekjuritizovane hipotekarne kredite i druge visokorizične finansijske instrumente, koji su u osnovi globalne finansijske krize. Takođe, restriktivne mere Narodne banke Srbije, koje su uslovile visoku likvidnost, adekvatnu kapitaliziranost i precenjenost rezervacija za nenaplative kredite, pokazale su se kao prednost domaćeg bankarskog sistema u odnosu na sve druge zemlje u regionu. Ujedno, takvim merama NBS je relativno brzo ublažila negativne psihološki indukovane faktore, koji su doveli do masovnog povlačenja depozita stanovništva, na samom početku krize. S obzirom da su banke uspešno odgovorile na zahteve građana za povlačenjem depozita, već u decembru 2008. godine ne samo da je zaustavljen odliv, već je usledio i priliv novih depozita. Time je, praktično, očuvano poverenje u bankarski sektor.

Međutim, kriza se odražava u drugim sektorima i stoga je neophodno nastaviti visoku koordiniranost akcija Vlade, Narodne banke Srbije i svih drugih relevantnih institucija kako bi se održalo poverenje u finansijski sektor, omogućilo privlačenje stranog kapitala i poboljšao rejting Srbije. Narodna banka Srbije u narednom periodu treba da insistira na poboljšanju funkcije upravljanja rizicima u svim finansijskim institucijama, jačanju prudencione supervizije i regulative finansijskih institucija, kako bi se sprečile buduće nestabilnosti na finansijskom tržištu, adekvatnijoj kontroli ulaska i poslovanja rejting agencija, jačanju korporativnog upravljanja i transparentnosti poslovanja finansijskih institucija, smanjenju izvora procikličnosti putem adekvatnijih regulatornih i računovodstvenih okvira. Takođe, mora se fokusirati na

makro pristup superviziji finansijskih institucija, jer je kriza pokazala da mikro pristup nije dovoljan da obezbedi finansijsku stabilnost u celini. Tako definisan pristup superviziji treba da omogući minimiziranje negativnih kretanja i potresa u finansijskom sistemu, smanji troškove u vezi sa finansijskom nestabilnošću i omogući dugoročniju finansijsku stabilnost u zemlji.

Na kraju je potrebno naglasiti da su glavni rizici bankarskog sektora uslovljeni produženjem recesije i rastom kreditnog rizika, zbog zaduženja kompanija i građana u devizama. U tom smislu, očekuje se i porast nenaplativih kredita u narednom periodu. S obzirom da su odobreni krediti vezani za evro ili švajcarski franak, stabilnost će zavistiti i od monetarne politike NBS. U okruženju realno očekivanih izazova iz zemlje i inostranstva, prioriteta bankarskog sektora u Srbiji moraju da se zasnivaju na efikasnom upravljanju rizicima i kvalitetu plasiranih sredstava, kako bi se nastavio uzlazni trend adekvatnosti kapitala.

Reference

1. BIS (2013). Bazel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools, Basel: Bank for International Settlements.
2. Borio, C. (2015). The macroprudential approach to regulation and supervision, Post-Crisis Banking Regulation, Revolution of economic thinking as it happened on Vox, London: Centre for Economic Policy Research
3. Croushore, D. (2007). Money & Banking-A Policy-Oriented Approach, Boston: Houghton Mifflin Company
4. Goldberg, S. R., Giedeman, D. C. (2009). Healing the Global Financial Crisis, The Journal of Corporate Accounting & Finance, September/October.
5. NBS (2013). Odluka o upravljanju rizicima banke, Beograd: Narodna banka Srbije
6. NBS (2015). Godišnji izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema 2015, (2015). Beograd: Narodna banka Srbije
7. NBS (2016). Statistički bilten, Beograd, Narodna banka Srbije, januar.
8. Osinski, J., Hoogduin, L. (2013). Macroprudential and microprudential policies: toward cohabitation, International Monetary Fund, Monetary and Capital Markets Department
9. Schoemaker, D., Wierst, P. (2015). Macroprudential supervision: from theory to policy, Bruegel working paper, No. 15.
10. Stickney, C. P. (1990). Financial Statement Analysis - A Strategic Perspective, Harcourt Brace Jovanovich
11. Todorović, V. (2015). Upravljanje bankarskim krizama, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
12. Wood, O. G., Porter, R. J. (1979). Analysis of Bank Financial Statements, New York: Van Nostrand Reinhold Company
13. www.nbs.rs

STANJE I PERSPEKTIVE INVESTICIONIH DRUŠTAVA U SRBIJI

Dragan Stojković* i Srđan Furtula**

Apstrakt: Investiciona društva predstavljaju institucije bez čijeg postojanja tržište finansijskih instrumenata ne bi moglo funkcionisati, imajući u vidu da predstavljaju učesnike (trgovce) na njemu. Zakon o tržištu kapitala, koji se primenjuje u Srbiji od novembra 2011. godine, usklađen je sa Direktivom EU o finansijskim tržištima (MIFID) tako da je i sama definicija investicionog društva preuzeta iz navedene direktive. Pod pojmom investicionog društva podrazumevamo brokersko - dilerska društva i investicione banke. U skladu sa tim predmet istraživanja ovog rada jeste analiza trenutnog stanja i mogućnosti razvoja investicionih društava u Srbiji.

Ključne reči: investiciono društvo, broker, diler, investiciona banka, hartija od vrednosti,

Uvod

Za mnoge zemlje danas možemo reći da ih karakterišu finansijski sistemi kojima dominiraju banke, zbog značajne uloge koju ove institucije imaju u obezbeđivanju kredita i prikupljanju štednje. Ovakvi sistemi obično nastaju tamo gde su manje zaštićena prava sitnih investitora i gde pravila nisu precizno definisana ili primenjena, ometajući širenje tržišta hartija od vrednosti (Dugalić, Stojković, 2014). U ovakvim uslovima oni kojima je potreban kapital trude se da izbegnu otvoreno tržište i uspostavljaju čvrste odnose sa bankama i drugim tradicionalnim kreditorima. Međutim, danas se sve veći broj finansijskih sistema kreće u pravcu finansijskih sistema kojim dominira tržište, na kojima tradicionalni finansijski posrednici imaju nešto manju ulogu i sve veći broj zajmoprimaoca (naročito velike kompanije) prodaju hartije od vrednosti (tj. akcije i obveznice) na otvorenom tržištu da bi došli do sredstava koja su im potrebna (Velika Britanija i SAD) (Rose, Marquis, 2011). Povlačenje sredstava krajnjih kreditora iz finansijskih posrednika i odobravanje ovih sredstava direktno krajnjim korisnicima tj. zajmoprimaocima poznato je pod pojmom dezintermedijacija. Drugim rečima, ovaj proces označava pomeranje sredstava od indirektnog finansiranja na direktno i poludirektno finansiranje. Tehnikom direktnog finansiranja zajmoprimac i kreditor se sreću i razmenjuju sredstva u zamenu za finansijsku aktivu bez pomoći treće strane koja bi ih povezala. Potraživanja koja proizilaze iz direktnog finansiranja obično nazivamo primarne hartije od vrednosti zato što idu direktno od zajmoprimca do krajnjeg kreditora (Rose, Marquis, 2011, str. 43). Dalji promet već emitovanih hartija od vrednosti predstavlja sekundarno tržište koje je veoma značajno, jer obezbeđuje likvidnost učesnicima kroz brzu konverziju hartija od vrednosti u najlikvidniji oblik aktive (novčana sredstva) uz relativno niske transakcione troškove (Jakšić, 2011, str. 129)

U sistemu direktnog finansiranja veoma važno mesto zauzimaju investiciona društva koja će i biti predmet detaljnijeg istraživanja u ovom radu. Njihovo poslovanje u Srbiji regulisano je Zakonom o tržištu kapitala,¹ kao najvišim pravnim aktom na tržištu kapitala, i nizom pravilnika definisanih od strane nadležnih institucija. Zakon o tržištu kapitala stupio je na snagu 17. maja 2011. godine, a u primeni je od 21. novembra 2011. godine. U velikoj meri usaglašen je sa

* Asistent

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

¹ Zakon o tržištu kapitala „Službeni glasnik RS“, broj 31/11

odgovarajućim međunarodnim principima i standardima koje Evropska Unija propisuje za svoje članice. Jedna od najvažnijih direktiva sa kojom je usklađen je Direktiva o tržištima finansijskih instrumenata - MIFID. Ona predstavlja najvišu direktivu za oblasti finansijskih tržišta zemalja članica EU.² Direktiva o tržištima finansijskih instrumenata doneta je 2004. godine i predstavlja regulatorni okvir za pružanje investicionih usluga u vezi sa finansijskim instrumentima od strane banaka i investicionih firmi, kao i za poslovanje regulisanih tržišta kojima upravljaju organizatori tržišta, sa odgovarajućim ovlašćenjima i obavezama nacionalnih regulatornih tela. Dakle, definicija investicionog društva i investicionih usluga preuzeta je iz navedene direktive, a pored toga izvršeno je i usklađivanje sa osnovnim načelima ove direktive u pogledu opštih uslova za obavljanje delatnosti, kapitalnih zahteva za investiciona društva, obaveza investicionih društava za zaštitu klijenata, sprečavanje sukoba interesa i prijem i izvršenje naloga klijenata (Montiljo Mihajlović, 2013).

Zakonom o tržištu kapitala uvodi se pojam investicionog društva umesto prethodno korišćenog pojma ovlašćeno društvo odnosno brokersko društvo (Madir, 2009, str 52). Investiciono društvo (brokersko dilersko društvo ili ovlašćena banka) je lice u čije redovne aktivnosti ili poslovanje spada pružanje jedne ili više investicionih usluga trećim licima, odnosno profesionalno obavljanje jedne ili više investicionih aktivnosti.

Osnovne investicione usluge i aktivnosti koje se odnose na sve finansijske instrumente su:

- prijem i prenos naloga koji se odnose na prodaju i kupovinu finansijskih instrumenata,
- izvršenje naloga za račun klijenta,
- trgovanje za sopstveni račun,
- upravljanje portfoliom,
- investiciono savetovanje,
- usluge pokroviteljstva u vezi sa ponudom i prodajom finansijskih instrumenata uz obavezu otkupa,
- usluge u vezi sa ponudom i prodajom finansijskih instrumenata bez obaveze otkupa,
- upravljanje multilateralnim trgovačkim platformama.
- U dodatne investicione usluge ubrajamo:
 - čuvanje i administriranje finansijskih instrumenata za račun klijenata, uključujući čuvanje instrumenata i sa tim povezane usluge, kao što je administriranje novčanim sredstvima i kolateralom,
 - odobravanje kredita ili zajmova investitorima kako bi mogli da izvrše transakcije jednim ili više finansijskih instrumenata kada je društvo zajmodavac uključeno u transakciju,
 - saveti društvima u vezi sa strukturom kapitala, poslovnom strategijom, spajanjem i kupovinom društava i sličnim pitanjima,
 - usluge deviznog poslovanja u vezi sa pružanjem investicionih usluga,
 - istraživanje i finansijska analiza u oblasti investiranja ili drugi oblici opštih preporuka u vezi sa transakcijama finansijskim instrumentima,
 - usluge u vezi sa pokroviteljstvom,

² Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC

- investicione usluge i aktivnosti, kao i dopunske usluge koje se odnose na osnov izvedenog finansijskog instrumenta a u vezi sa pružanjem investicionih usluga i aktivnosti, kao i dopunskih usluga (Zakon o tržištu kapitala, član 2, stavovi 8 i 9).

Investiciono društvo može obavljati investicione usluge i aktivnosti samo ako ispunjava uslove kadrovske i organizacione osposobljenosti i tehničke opremljenosti propisane odgovarajućim aktom Komisije za hartije od vrednosti.

Pravilnikom o davanju dozvole za obavljanje delatnosti investicionog društva propisuju se:

- zahtev i dokumentacija za davanje dozvole za obavljanje delatnosti investicionog društva,
- zahtev i dokumentacija za davanje dozvole za obavljanje delatnosti investicionog društva u okviru dela brokersko-dilerskog društva,
- zahtev za davanje dozvole u slučaju statusne promene brokersko-dilerskog društva.

Odredbe Zakona o tržištu kapitala kojima se propisuje minimalni iznos kapitala koja investiciona društva moraju posedovati kako bi obavljala određene investicione usluge u potpunosti su usklađene sa zahtevima koje propisuje EU direktiva MIFID. Za obavljanje brokerskih poslova (prijem i prenos naloga za trgovanje i izvršenje transakcija za klijenta), investiciono savetovanje, poslove agenta emisije i upravljanje portfoliom potrebno je minimum 125.000 evra u dinarskoj protivvrednosti, za trgovanje za sopstveni račun (dilerski poslovi i poslovi market mejkera) potrebno je da investiciono društvo poseduje minimalni kapital od 200.000 evra, a za pokrovitelja emisije i upravljanje multilateralnom trgovačkom platformom 730.000 evra u dinarskoj protivvrednosti (član 149).

Tabela 1 Minimalni iznos kapitala investicionih društava (u hiljadama USD)

Delatnost	Zakon o tržištu HoV i drugih finansijskih instrumenata	Zakon o tržištu kapitala
Brokerski poslovi	50 000	125 000
Investiciono savetovanje	50 000	125 000
Agent emisije	100 000	125 000
Portfolio menadžment	200 000	125 000
Dilerski poslovi	100 000	200 000
Pokrovitelj emisije	300 000	730 000
Market mejker	300 000	200 000
Upravljanje MTP		730 000

Izvor: Zakon o tržištu HoV i drugih finansijskih instrumenata i Zakon o tržištu kapitala

Na osnovu Tabele 1. zaključujemo da se Zakonom o tržištu kapitala, koji je zamenio do tada važeći Zakon o tržištu hartijama od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata, znatno povećao minimalni iznos kapitala koji je potreban investicionim društvima za obavljanje određenih investicionih usluga.

Investicione banke i brokersko-dilerska društva su od ključnog značaja za distribuciju i trgovinu hartijama od vrednosti ogromnih iznosa, uključujući korporacijske akcije, obveznice i hartije od vrednosti lokalne samouprave kao i državne hartije od vrednosti. Dok investicione banke svoje aktivnosti pokroviteljstva emisija obavljaju na primarnim tržištima prodajom i distribuiranjem novih akcija i obveznica direktno od korporacija emitenata njihovim prvim kupcima, brokeri i dileri su prisutni na sekundarnim tržištima i trguju već emitovanim hartijama od vrednosti (Ritter, Silber and Udell, 2004, str. 255).

Brokersko-dilerska društva

Brokersko-dilerska društva su nastala u cilju olakšavanja trgovanja hartijama od vrednosti i finansijskim derivatima na berzanskom i vanberzanskom tržištu. Mogu biti organizovana kao akcionarska društva ili društva sa ograničenom odgovornošću. Osnivač brokersko-dilerskog društva može biti fizičko ili pravno lice. Status pravnog lica stiču upisom u sudski registar privrednih subjekata. Da bi bila upisana u sudski registar moraju uplatiti osnivački kapital u celini, a pored toga moraju ispuniti i dodatne uslove koji se odnose na tehničko-tehnološku opremljenost, kvalifikaciju profesionalnog kadra i kvalitet internih pravnih akata. Da bi brokersko-dilersko društvo moglo da obavlja svoju delatnost na organizovanom tržištu, potrebno je da dobije saglasnost od Komisije za hartije od vrednosti. Posle podnošenja neophodne dokumentacije koja sadrži zahtev za osnivanje, ugovor, odnosno odluku o osnivanju, statut, pravila poslovanja, pravilnik o tarifama, izvod iz registra privrednih subjekata, podatke o osnivačima, Komisija za hartije od vrednosti donosi pozitivnu odluku ukoliko utvrdi da nema nikakvih nepravilnosti. Ukoliko ima određenih nepravilnosti, Komisija donosi rešenje kojim se odbija zahtev za dobijanje dozvole za obavljanje delatnosti brokersko-dilerskog društva.

Sve brokerske kuće u Srbiji predstavljaju, zapravo, pravna lica koja su osnovana za bavljenje poslovima posredovanja u trgovini hartijama od vrednosti. Njihovo poslovanje se odvija isključivo na organizovanom tržištu ili berzi, a obavlja se uz primenu posebnih pravila po Zakonu koji je propisan od strane nadležnog organa. Drugi naziv koji se koristi za brokerske kuće u Srbiji je brokersko-dilerska društva, a nastao je tokom procesa privatizacije.

Brokersko - dilerska društva su posrednici u trgovanju hartijama od vrednosti, ali mogu trgovati i za svoj račun čime gube svoju posredničku ulogu i učestvuju na finansijskom tržištu kao i ostali profesionalni i individualni investitori. Dakle, mogu nastupati kao dileri i kao brokeri. Ukoliko u određenom poslu deluju kao dileri, tada trgovanje obavljaju u svoje ime i za svoj račun, a ukoliko se javljaju kao brokeri, tada trguju kao agenti, u tuđe ime i za tuđ račun. Brokeri su čisti posrednici koji deluju kao agenti ulagača u okviru procesa kupovine ili prodaje vrednosnih papira (Miškin, 2005, str. 577). Dakle, njihova je uloga je spajanje kupaca i prodavaca za šta dobijaju brokersku proviziju. Postoji više vrsta brokera: brokeri berze (lica koja su zaposlena na berzi i ovlašćena za berzansku trgovinu), brokeri članova berze (lica koja su članovi berze ovlastili za berzanski i vanberzanski promet) i nezavisni brokeri (berzanski posrednici ovlašćeni samo za vanberzansko poslovanje).

Dileri hartija od vrednosti mogu držati zalihe hartija od vrednosti koje kasnije prodaju klijentima koji ih žele kupiti. Na taj način dileri doprinose održavanju likvidnosti tržišta pa se nazivaju i kreatorima tržišta odnosno market mejkera (Miškin, 2005, 580). Odlukom o utvrđivanju uslova za obavljanje poslova market mejkera Beogradska berza definiše uslove koje član berze mora ispuniti da bi obavljao poslove market mejkera nad određenom hartijom od vrednosti. Na Beogradskoj berzi market mejker može biti svaki član koji je ispunio zakonom propisane uslove i koji je sa berzom zaključio ugovor o market mejkingu kojim se obavezuje da na kontinuiranoj osnovi i za sopstveni račun ispostavlja naloge kupovine i naloge prodaje za hartije od vrednosti na koje se ugovor odnosi, a pod uslovima iz ugovora u skladu sa Pravilima poslovanja Beogradske berze.³ To je vrsta preprodaje, odnosno snabdevanje tržišta nedostajućim hartijama od vrednosti kada im je cena u porastu i snabdevanje nedostajućom količinom novca kada je cena hartija određenog emitenta u padu. Time se uspostavlja trgovina hartijama od

³ http://www.belex.rs/clanovi/market_making, sajtu pristupio 27.12.2016. godine u 17:15

vrednosti u slučaju njene obustave zbog nepoklapanja previsoke prodajne cene i preniske kupovne cene hartije. Upravo iz tog razloga berze zaključuju ugovore sa pojedinim svojim članovima kojim ih obavezuju da kupuju i prodaju hartije po ceni koju sami unapred objavljuju. Za uzvrat berze im daju povlasticu da organizuju trgovinu hartija boljih emitenata, smanjuju im proviziju za poslove koje zaključuju ili im smanjuju članarinu. Dakle, market mejkeri imaju značajnu ulogu u održavanju stabilnosti tržišta. Oni posluju na aukcijskim, ali i na dilerskim sistemima trgovanja. Posebnu vrstu market mejkera čine specijalisti koji deluju samo na aukcijskim sistemima trgovanja. Specijalizovani su za trgovanje određenim hartijama od vrednosti pri čemu stižu neku vrstu monopola u trgovini tim instrumentima. Na mnogim berzama specijalisti i dalje imaju izraženu konkurenciju od strane onih članova berze koji žele da trguju sa samo nekoliko akcija. Međutim, zbog elektronske distribucije naloga, koja je danas dominantna, gotovo je nemoguće steći specijalizovanost kroz direktnu konkurenciju. Na NYSE više od 98% ukupnog broja naloga stiže direktno specijalistima preko elektronskog sistema SuperDot (Marinković, 2011, str. 189).

Kod uobičajenih aukcijskih tržišta svi nerealizovni nalozi bivaju smešteni u knjigu otvorenih naloga, dok kod sistema sa specijalistima to ne mora biti slučaj. Specijalista manipuliše knjigom otvorenih naloga. Oni nekada mogu nastupati kao brokeri prema svojim klijentima, a nekada mogu realizovati naloge svojih klijenata iz sopstvenih pozicija tj. nastupati kao dileri. Od specijalista se očekuje da spreče velike i nagle promene cena odnosno da obezbede kontinuiranu promenu cena. Sistem trgovanja koji koristi specijaliste kao ključni mehanizam funkcionisanja tržišta uglavnom se sreće na američkim berzama akcija i opcija, ali je u primeni i na američkim vanberzanskim sistemima za trgovanje, kao i na berzama van Amerike. Smatra se da je sistem trgovanja zasnovan na specijalistima nastao onog momenta kada su neki akteri uočili da bi uspešnije trgovali ukoliko se skoncentrišu na mali broj akcija (Na NYSE najveći broj specijalista radi sa 3 do 6 akcija). Sistemi trgovanja zasnovani na ulozi specijalista mogu imati različite karakteristike u pogledu obaveznosti i ograničenja poslovanja specijalista. Međutim, bez obzira na eventualne raznolikosti sistema na kojima su prisutni, regulatorni okviri njihovog poslovanja su veoma slični. U principu, razlikujemo dva tipa regulative koja uređuje njihovo trgovanje: prvi tip, koji određuje šta se mora činiti i poznat je kao "afirmativna regulacija", i drugi tip, koji određuje šta se ne sme činiti i poznat je kao "negativna regulacija" (Marinković, 2011, str. 190).

Brokersko-dilersko društvo može vršiti ulogu investicionog savetnika i davati stručna mišljenja svojim klijentima o tome kako da posluju odnosno kako da bolje donose odluke o raspolaganju hartijama od vrednosti. Tom prilikom veoma je važno da investicioni savetnik ne donosi odluke umesto klijenta, jer bi u tom slučaju bio broker ili upravljač portfelja.

Emitent na osnovu posebnog ugovora poverava svoje hartije društvu na čuvanje i upravljanje, utvrđujući mu vrste i obim ovlašćenja i dajući mu uputstva za upravljanje. Brokersko-dilersko društvo je ovlašćeno samo za čuvanje hartija, dok upravljanje njima mora izričito da se ugovori. Pošto upravljanje hartijama podrazumeva njihovo otuđenje, brokersko-dilersko društvo, u ovom slučaju upravljač, mora klijentu da, pored računa hartija, otvori i novčani račun kod ovlašćene banke ili Centralnog registra, na koji mu uplaćuje novac od otuđenih hartija. Ako klijent hartije poveri samo na čuvanje društvu, tada društvo sme da otvori samo račun hartija za klijenta, da vodi evidenciju stanja hartija na račun, da naplaćuje prihode po hartijama od emitenata i da prima unose i sprovodi iznose hartija na račun. Brokersko-dilersko društvo kao čuvar hartija nema pravo da njima raspolaže.

Pokroviteljstvo emisije je delatnost koju zbog njene rizičnosti obavljaju samo posebno registrovana lica veće imovinske snage koja sa emitentom zaključuju ugovor o pokroviteljstvu u određenoj emisiji. Emitent je na taj način zaštićen i siguran da će da proda sve hartije u emisiji i

na taj način sakupi dovoljan kapital za investiranje, jer sav rizik neuspeha emisije preuzima pokrovitelj emisije. Pokrovitelj obavlja i druge poslove kao što su ispitivanje tržišta pre emisije, planiranje emisije, izveštavanje investitora o emisiji, pribavljanje dozvole od nadležnog organa, izrađivanje prospekta i javne ponude, organizovanje grupe za preprodaju i utvrđivanje ishoda emisije.

U Srbiji brokersko-dilerska društva su nastala procesom „tranzicije“ koji podrazumeva prelazak sa društvene svojine i samoupravnih odnosa na tržišnu ekonomiju. Međutim, iako je ovaj proces počeo devedesetih godina tržište kapitala u Srbiji dugo nije moglo da se razvije. Sve do 2002. godine Beogradska berza je predstavljala tržište kratkoročnih hartija od vrednosti. Najveći deo prometa u 2000, 2001 i 2002. godini obavljan je komercijalnim i blagajničkim zapisima. Razvoj tržišta kapitala, koji je bitna pretpostavka razvoja investicionih društava, „presekla“ je svetska ekonomska kriza 2008. godine. Krajem 2008. godine na Beogradskoj berzi poslovalo je preko 90 brokersko-dilerskih društava, a krajem 2010. godine u Srbiji je poslovalo 53 organizacije sa licencom brokersko-dilerskog društva (Marinković, 2011, str 154). Vremenom, njihov broj je još više smanjivan tako da početkom 2017. godine u Srbiji posluje svega 23 brokersko-dilerska društva.

U novije vreme pored brokersko-dilerskih društava sve se češće pojavljuju i forex-brokersi koji predstavljaju brokerske kuće koje obavljaju posredničke poslove na Forex Marketu. Forex Market je međunarodna trgovina valuta, ali i drugih finansijskih instrumenata, kao što su plemeniti metali, sirova nafta i dr. U našoj zemlji posluje FXLider koji spada u vodeće brokerske kuće u Srbiji i preko koga je moguće trgovati akcijama najvećih svetskih kompanija. Forex-brokersi omogućavaju svojim klijentima da trguju na svetskom finansijskom tržištu.⁴

Saradnja između brokersko-dilerskog društva i klijenta počinje sklapanjem ugovora o pružanju usluga i ugovora o nalogu trgovanja sa hartijama od vrednosti. Društvo za klijenta otvara vlasnički račun. Broker pruža sve potrebne informacije klijentu o postupku trgovanja na berzi, o mogućim rizicima, prihodima i proviziji koju brokersko dilersko društvo naplaćuje za svoje usluge. Kada klijent izda kupovni ili prodajni nalog počinje postupak trgovanja na finansijskom tržištu. Zadatak brokera je da proveri stanje na novčanom računu klijenta ako je izdao nalog za kupovinu hartija od vrednosti ili da proveri stanje klijenta na vlasničkom računu hartija od vrednosti ukoliko želi da ispostavi prodajni nalog.

Investicione banke

Investiciono bankarstvo intenzivno se razvijalo na području SAD dvadesetih godina XX veka. Međutim, krah Njujorške berze 1929. godine ukazao je brojne slabosti finansijskog sistema SAD, pa se i veoma liberalan razvoj investicionog bankarstva često navodi kao jedan od glavnih uzročnika krize imajući u vidu da je njihovo poslovanje bilo nedovoljno zakonski regulisano. Kada je 11. decembra 1930. godine zatvorena Banka Sjedinjenih Američkih Država došlo je do domino efekta i samo u tom mesecu 352 banke prestaju sa radom. Propadanje banaka predstavljalo je veliki problem i tokom ubrzanog razvoja 1920-ih godina kada je broj propalih banaka bio čak 600 godišnje. Između 1930. i 1933. godine prosečan broj banaka koje su propadale godišnje bio je oko 2000. Dakle, tokom krize bankrotiralo je oko 7000 banaka i postalo je jasno da je državna intervencija neophodna. To je uslovalo potpuni zaokret u bankarskoj regulaciji i donet je novi Zakon o bankama, poznat po njegovim kreatorima kao *Glass-Steagall*

⁴ <http://www.brokersrbija.com/brokerske-kuce-u-srbiji>, sajt posećen 28.12.2016. godine u 15:25

zakon (Marinković, 2008, str. 223). Njime je bankarska industrija (sektor) odvojena od ostalog dele industrije finansijskih usluga, naročito od hartija od vrednosti i osiguranja.

Ovaj Zakon uneo je tri važne novine:

- stroga podela između investicionog i komercijalnog bankarstva;
- stvoren je privremen sistem osiguranja na saveznom nivou, koji je kasnije doprineo stvaranju Federalne korporacije za osiguranje depozita;
- stvoren je Komitet za operacije na otvorenom tržištu pri *FED* -u, na koji su prenete glavne nadležnosti u sprovođenju monetarne politike (Marinković, 2008, 223).

Dakle, pre 1933. godine poslove investicionog i komercijalnog bankarstva obavljale su iste institucije (npr. *JP Morgan & Company*). Krivicu za finansijski kolaps 1930-ih godina na sebe su preuzele komercijalne banke koje su obavljale i poslove sa hartijama od vrednosti. Kao rezultat donošenja *Glass-Steagall* zakona finansijska kompanija *Morgan* podeljena je na dve - *JP Morgan* (banka), koja je zadržala pravo da otvara tekuće račune, i *Morgan Stanley* (investiciona banka), koja je preuzela sve korporacijske upise (Ritter, Silber, i Udell, 2008, 307).

Međutim, kako bi bile konkurentnije u odnosu na slabije regulisane institucije komercijalne banke su izvršile pritisak na *FED* i na sudove da se ukinu neka od ograničenja koja su im nametnuta *Glass-Steagall* zakonom. Bankari koji predstavljaju neke od vodećih bankovnih organizacija, uključujući *Citicorp*, *Bankers Trust* i *Morgan Stanley*, godinama su uporno tražili opoziv zabrane investicionog banakarstva po *Glass-Steagall* zakonu (Rose, 2005, str 40). Ovaj proces je 1970-ih i 1980-ih ostavio prostor bankama da sve više obavljaju netradicionalne bankarske poslove. U decembru 1986. godine *Bankers Trust Company of New York* dobila je dozvolu izdavanja i prodaje komercijalnih zapisa svojih poslovnih klijenata. Naredne godine *Citicorpu*, *Morganu* i *Bankers Trustu* odobreno je izdavanje i prodaja regionalnih prihodonosnih obveznica, komercijalnih zapisa, vrednosnih papira osiguranih udruženim hipotekama i potrošačkim kreditima. Pravo izdavanja obveznica preduzeća posredstvom njihovih filijala odobreno je *Chase Manhattanu*, *Morganu*, *Bankers Trustu*, *Citicorpu* i *Security Pacificu* 1989. godine. Ova mera je napravila veliki zaokret u poslovanju banaka, jer su kasnije dozvolu dobijale i druge banke, a ukidana su i ograničenja u pogledu obima. Takođe, nekim bankama dozvoljavan je i upis korporacijskog akcijskog kapitala. Sredinom devedesetih godina *J.P. Morgan* je nakon više od pola veka postala prva bankarska kompanija u SAD kojoj je dozvoljeno izdavanje obveznica preduzeća na primarnom tržištu (Rose, 2005, str 41). *Gramm-Leach-Bliley* zakonom odobreno je afilijacijama finansijskih holding kompanija da se bave komercijalnim, investicionim i trgovinskim bankarstvom, kao i upisivanjem osiguranja (Ritter, Silber, i Udell, 2008, 308). Njime se otvara tržište između bankarskih kompanija, kompanija koje posluju sa hartijama od vrednosti i osiguravajućih društava. Ovim se „briše“ granica između *Wall Street* investicionih banaka i depozitnih banaka. Međutim, samo nekoliko najvećih banaka je odlučilo da iskoristi sve odredbe ovog zakona (npr. *Citygroup*, *Bankers Trust* i *Morgan Stanley*). One su godinama tražile opoziv zabrane investicionog bankarstva po *Glass-Steagall* zakonu.⁵ Na kraju su u tome i uspele. Dakle, Zakonom o modernizaciji finansijskih usluga (*Gramm Leach Bliley Financial Modernization Act, GLBA*) brišu se ograničenja bankarskih aktivnosti (Cecchetti, Schoenholtz, 2011, str. 358). Time je konkurencija između komercijalnih i investicionih banaka, u pogledu poslovanja hartijama od vrednosti, drastično povećana što je primoralo investicione banke na

⁵ J.P. Morgan kao jedna od najvećih bankovnih organizacija u New York-u raspala se na J.P. Morgan, komercijalnu bankovnu kompaniju, i Morgan Stanley, investicionu banku.

sve rizičnija dilerska trgovanja-špekulišući sopstvenim kapitalom radi povećanja prinosa (Douglas, 2009).

Bez obzira na to da li se nude na tržištu privatnih akcija ili na javnom tržištu, većina novih emisija u SAD se prodaje preko investicionih banaka. One daju savetodavne usluge svojim korporativnim klijentima o pravom trenutku za emisiju novih akcija i često kupuju (pokroviteljstvo) novoemitovane akcije za preprodaju svojim klijentima investitorima (uključujući penzione i uzajamne fondove, hedž fondove, osiguravajuća društva i bogate pojedince investitore). Među vodećim pokroviteljima novih emisija akcija na globalnom tržištu danas su *Citigroup Inc*, *UBS Warburg*, *Merrill Lynch*, *Goldman Sachs Group* i *Morgan Stanley*. (Rose, Marquis, 2011, 673). Pokroviteljstvo novih emisija korporativnih akcija spada u najrizičnije poslove.

Investicione banke kao finansijske institucije za pružanje finansijskih usluga mogu se javiti na tržištu kapitala u svojstvu principala i agenta (Jakšić, 2011, str 262). U svojstvu principala koriste sopstveni kapital i deluju u svoje ime a za račun emitenta, a u svojstvu agenta koriste tuđi kapital i deluju u ime i za račun emitenta. Investicione banke u svojstvu principala i agenta mogu obavljati sve poslove na tržištu kapitala. One zbog velikog rizika koje preuzimaju na sebe ne nastupaju samostalno, već formiraju konzorcijum investicionih banaka. Uloga konzorcijuma je savetodavna i odnosi se na procenu obima emisije i uslova pod kojima emisija može da se obavi. Garantna funkcija investicionih banaka je davanje garancije kompaniji emitentu da će emisija akcija biti prodana na primarnom tržištu po predviđenim cenama i količinama. Konzorcijum investicionih banaka obavlja i prodajnu funkciju, odnosno organizuje primarnu prodaju emitovanih akcija.

Najčešći poslovi koje obavljaju investicione banke tiču se organizovanja HOV, otkupa i distribucije HOV, konsultantskih usluga i preuzimanja rizika. Pored ovih, klasičnih poslova, investicione banke imaju i ulogu market mejkera. One u svakom momentu daju kupovne i prodajne cene hartija od vrednosti kojima trguju, odnosno potencijalni kupac ili prodavac ukoliko u tom trenutku nema kontrapartnera, može da računa na investicionu banku kao kontrapartnera. Investicione banke pružaju i konsalting usluge i usluge upravljanja aktivom i pasivom, daju savete kompanijama o investicionim strategijama, asistiraju globalnim kompanijama prilikom nastupa na novim tržištima, vrše konsalting usluge u vezi sa merdžerima i akvizicijama, obezbeđuju zaštitu od rizika, pružaju pravne, računovodstvene i poreske savete, itd.

Jedna od osnovnih aktivnosti investicionih banaka je pružanje brokersko-dilerskih usluga, kojima se uspostavlja veza između kupaca i prodavaca hartija od vrednosti. Investiciona banka obavljanjem ove funkcije nudi usluge kupovine i prodaje svih hartija od vrednosti na različitim segmentima finansijskog tržišta. Pored ovih aktivnosti, investicione banke obavljaju i mnoge druge aktivnosti kao što su poslovi kliringa, pružanje usluga istraživanja u oblasti industrije, konkurencije, zakonske regulative.

Značajnijih uloga investicionih banaka je finansiranje novih kompanija upotrebom kapitala visokog rizika odnosno venture capital. Venture capital predstavlja rizični kapital, plasiran uglavnom u kompanije koje tek počinju sa poslovanjem i po pravilu pripadaju industriji visoke tehnologije. Rizični kapital je važan deo razvoja svake nacionalne ekonomije, jer se ulaže u mala i srednja preduzeća, koja stvaraju inovativne proizvode čime se podstiče razvoj (Jakšić, 2011, str 262).

Jedna od najdinamičnijih usluga koje danas nude investicione banke je IPO (*Initial public offering*), ili prva javna ponuda akcija – emisija akcija kompanija koje nikada ranije nisu javno prodavale vlasničke akcije. Osnovni motiv za emitovanje akcija kompanije jeste prikupljanje

dotatnog kapitala radi realizacije ideje rasta kompanije i smanjenja nivoa zaduženosti (Jakšić, 2011, 127). Investiciona banka može voditi IPO na primarnom tržištu na dva načina: čvrsta obaveza ponude – kada investiciona banka garantuje kompaniji cenu novoemitovanih hartija od vrednosti kupovinom cele emisije po fiksnoj ceni, i metod najboljeg napora – kada investiciona banka garantuje emitentu cenu akcija, a za proviziju obavlja funkciju agenta (Jakšić, 2011, 127). Potrebno je naglasiti da u Srbiji do sada nije bilo inicijalnih javnih ponuda akcija što ukazuje na veliki problem razvoja investicionog bankarstva.

O investicionim bankama u Srbiji se može govoriti kao o emitentima, investitorima i posrednicima hartijama od vrednosti. Banke kao emitenti uglavnom vrše emisiju bez javne ponude. Ovo je karakteristično za banke koje su u većinskom vlasništvu stranih lica, pa njihova emisija ide unapred poznatom profesionalnom investitoru. Ovakva zatvorena emisija negativno utiče na srpsko tržište hartija od vrednosti. Banke kao investitori u hartije od vrednosti najviše investiraju u vlasničke hartije od vrednosti drugih preduzeća i u sigurnije hartije, tj. državne hartije od vrednosti i hartije Narodne banke Srbije. Banke kao posrednici koje brokersko-dilerske poslove obavljaju u okviru posebnog odeljenja u banci su ovlašćene banke koje su dobile saglasnost od Narodne banke Srbije i dozvolu Komisije za hartije od vrednosti za obavljanje tih poslova. Početkom 2017. godine u Srbiji posluje 13 ovlašćenih (investicionih) banaka.

U Srbiji su banke univerzalnog tipa, što znači da se pored klasičnih depozitno-kreditnih poslova bave i poslovima sa hartijama od vrednosti i brokersko-dilerskim poslovima. Kreditna institucija ne može da obavlja jednu ili više investicionih usluga i aktivnosti bez dozvole za obavljanje delatnosti investicionog društva koju Komisija za hartije od vrednosti izdaje za ovlašćenu banku – organizacioni deo te kreditne institucije. Ovlašćena banka je dužna da: ima poseban organizacioni deo namenjen za obavljanje pomenutih poslova, u poslovnim knjigama obezbeđuje posebnu evidenciju i podatke o poslovanju tog organizacionog dela, i ispunjava sve predviđene uslove osim ukoliko je izričito izuzeta od primene odredaba kojima se to propisuje (Zakon o tržištu kapitala, članovi 211 i 212).

Proces trgovanja investicionih društava na Beogradskoj berzi

Na Beogradskoj berzi mogu trgovati samo investiciona društva koja su članovi berze. Članstvo je regulisano je Zakonom o tržištu kapitala, Pravilima poslovanja Berze, kao i drugim aktima Berze. Član Beogradske berze može preko ovlašćenog brokera obavljati samo poslove kupoprodaje tržišnog materijala za koje je dobio dozvolu za rad, odnosno, saglasnost nadležnog organa i rešenje Upravnog odbora Berze.⁶ Pravilima poslovanja Beogradske berze definisano je da njeni članovi mogu biti samo investiciona društva kojima je Komisija za hartije od vrednosti izdala dozvolu za obavljanje delatnosti investicionog društva i koja su stekla status člana Centralnog registra i člana Fonda za zaštitu investitora (član 6).

Investiciono društvo je dužno da ustanovi mere i sisteme za brzo, pošteno i efikasno izvršenje naloga klijenata u odnosu na naloge ostalih klijenata ili tog investiconog društva. Ove mere ili sistemi moraju omogućavati izvršenje sličnih naloga klijenata u skladu sa vremenom kada je investiciono društvo primilo naloge (Zakon o tržištu kapitala, član 176)

Trgovina hartijama od vrednosti i drugim finansijskim instrumentima odvija se ispostavljanjem naloga u BELEXFIX, koji predstavlja elektronsku platformu za trgovanje. Karakteristike elektronskog sistema trgovanja Beogradska berza dobila je marta 2004. godine

⁶ http://www.belex.rs/clanovi/sticanje_clanstva, sajtu pristupio 23.12.2016 godine u 20:00

puštanjem u rad sistema za daljinsko trgovanje, tj. elektronske platforme, BELEX (Marinković, 2008, str. 80). Ovaj sistem je vremenom nadograđivan i usavršavan tako da danas predstavlja izuzetno razvijen sistem koji zadovoljava i uslove koje je EU preporučila svojim članovima. Sistem se u početku nazivao samo BELEX, ali od 14. 4. 2008. godine, od kada je u njega implementiran Fix protokol, upotrebljava se naziv BELEXFIX. Sistem se koristi za trgovanje hartijama od vrednosti, kontrolu rada tržišta, kontrolu učesnika na tržištu i distribuciju informacija. Koristi modernu tehnologiju kojom se korisnicima aplikacije obezbeđuje pristup daljinski, iz kancelarije članova Beogradske berze.

Dve osnovne vrste naloga su tržišni i limit nalog. Kada se ispostavi tržišni nalog onda se kupovina i prodaja hartija od vrednosti obavlja po tržišnim uslovima. U tom slučaju postoji rizik da se cene hartije od vrednosti značajno promenila od trenutka kada ste doneli odluku o ulaganju. Ako kupujete akcije i cena pada onda se ništa loše nije desilo, ali ako cena poraste možemo zažaliti zbog odluke o kupovini. Alternativu tržišnom nalogu predstavlja limit nalog kod kojeg je navedena cena. Kod kupovnog naloga to je najviša prihvatljiva cena dok je kod prodajnog naloga to najniža prihvatljiva cena za navedenu hartiju od vrednosti (Miskin, 2005, 580). Nalozi si ispostavljaju preko ovlašćenih berzanskih posrednika. Berza dostavlja Komisiji za hartije od vrednosti, obaveštenje o prijemu u članstvo ili odbijanju prijema u članstvo berze, u roku od tri dana od dana njegovog dnošenja. Svi članovi berze moraju ovlastiti određena fizička lica koji će u njihovo ime i za njihov račun zaključivati transakcije na berzi. To su brokери članova berze.

Na Slici 1. prikazani su nalozi kupovine i prodaje sa svim elementima koji su neophodni za trgovanje. To su oznaka hartije, broj naloga, tip transakcije, količina, cena, uslov cene, vremensko ograničenje, broker, i drugi elementi utvrđeni odlukom Berze. Pored ove dve osnovne vrste naloga, koji su crvene (prodaja) i plave boje (kupovina), postoje i nalozi za modifikaciju i povlačenje. Jasno je, da se realizovani i delimično realizovani nalozi ne mogu menjati niti povlačiti.

Slika 1 Nalozi kupovine i prodaje

Izvor: Beogradska berza

Na Slici 2. prikazana je Glavna tabla sa svojim najvažnijim elementima. U prvoj koloni navedeni su simboli hartija od vrednosti, dok su u drugoj koloni navedene njihove indikativne

cene na osnovu kojih je utvrđena zona fluktuacije i na osnovu kojih se i ispostavljaju nalozi kupovine i prodaje.

The image shows two overlapping windows from a financial trading platform. The left window, titled 'Izbor hartija', displays a list of securities with columns: Simbol, Cena, Promena, Obim, Bid, Bid ko..., Sum..., Ask, Ask ko..., Sum..., and Opon. The right window, titled 'nalozi dnevu', displays a list of orders with columns: Izaberi kuću, Elaport knjige naloga (PK), Elaport knjige naloga (PLS), Promeni naziv, Promeni font, Datum i vreme, Vol..., Cena, Ukup..., Realiz..., Nerealiz..., Datum..., A..., and Posledico.

Slika 2 Glavna tabla

Izvor: Beogradska berza

Na Glavnoj tabli vide se samo cene navedene u najpovoljnijim limit nalogima kupovine i prodaje, tj. limit kupovni nalog sa najvišom cenom (plave kolone) i limit prodajni nalog sa najnižom cenom (crvene kolone). Ostali nalozi nalaze se u tzv. dubini tržišta. Razlika između najbolje kupovne i najbolje prodajne cene naziva se raspon u cenama (bid/ask spread). Ponekad se naziva i unutrašnji raspon, ili unutrašnjost tržišta (Marinković, 2007, str 28). Tržišni nalozi se ne rangiraju na glavnoj tabli, već samo količinom ulaze u ukupnu količinu na odgovarajućoj strani tržišta (kolone sum bid, za ukupnu kupovinu, i sum ask, za ukupnu prodaju). Oni imaju prednost pri realizaciji. Odnosno, tržišni nalog po pravilima prioriteta ima tretman tzv. najagresivnijeg naloga, tj. naloga najvišeg prioriteta izvršenja, pa njegovo izvršenje može ugroziti samo situacija u kojoj se na suprotnoj strani tržišta ne pojavi količina dovoljna za realizaciju naloga (Marinković, 2008, str. 52). U poslednjoj koloni naveden je metod koji se koristi u trgovanju određenom hartijom od vrednosti.

Glavna tabla, radi preglednosti, pruža mogućnost praćenja samo određenog broja hartija od vrednosti, što se postiže označavanjem izabranih hartija od vrednosti i klikom na polje Izbor kolona. Takođe, u pojedinim fazama trgovanja, omogućava i prikaz dubine tržišta (10 najpovoljnijih naloga) za pojedine hartije od vrednosti, kao i grafički prikaz kretanja njihovih cena. Realizuje se slično, izaberete hartiju od vrednosti i kliknete na polje Dubina, odnosno Grafik.

Svi ispostavljeni nalozi evidentiraju se u Knjizi naloga u kojoj možemo videti njihov status tj. da li su aktivni ili neaktivni, da li su realizovani, kada i koliko, da li su modifikovani ili povučeni i kada, i doći do ostalih bitnih informacija vezanih za ispostavljeni nalog. Za svaki novi berzanski sastanak, BELEXFIX vrši automatsku proveru i izmenu statusa naloga ispostavljenih u BELEXFIX, a u skladu sa novom indikativnom cenom, odnosno novim rasponom zone fluktuacije za zakazani berzanski sastanak (Stojković, Furtula, 2010).

Nakon uparivanja naloga za trgovanje i zaključivanja transakcije izrađuje se zaključnica koja predstavlja završetak trgovanja na Berzi i koja se prosleđuje Centralnom registru, depo i kliring hartija od vrednosti A.D. Beograd na kliring i saldiranje. Sve zaključnice evidentiraju se u Knjizi zaključnica. U ovoj knjizi se pored broja zaključnice, simbola, količine i cene hartije od vrednosti, nalaze i podaci o vrsti, vremenu i datumu sklapanja transakcije, vrednosti transakcije, i drugi potrebni podaci.

Zaključak

Zakon o tržištu kapitala koji je u primeni od 2011. godine i koji predstavlja najviši regulatorni okvir funkcionisanja tržišta kapitala Srbije u velikoj meri je usklađen sa odgovarajućom Direktivom EU koja se odnosi na oblast finansijskih tržišta – MIFID. Time je načinjen samo početni korak u procesu daljeg usklađivanja strukture finansijskog tržišta Srbije sa principima koji vladaju na finansijskom tržištu EU. Bez obzira na adekvatan regulatorni okvir funkcionisanja, tržište kapitala u Srbiji nije na potrebnom nivou razvijenosti. Tržištu Beogradske berze nedostaju kvalitetne hartije od vrednosti i prisutno je dominantno trgovanje akcijama. Pored razvoja tržišta akcija neophodno je razviti i tržište obveznica koje je veoma privlačno za brojne investitore. Bez postojanja kvalitetnih predmeta trgovanja nemoguće je očekivati razvoj investicionih društava kao trgovaca na tržištu kapitala. Jedan od glavnih razloga niske razvijenosti celokupnog tržišta kapitala Srbije je svetska ekonomska kriza koja se desila 2008. godine. Nakon ekonomske krize 2008. godine mnoga brokersko-dilerska društva u Srbiji, kojih je do tada bilo preko 90, su prestala sa radom. Krajem 2010. godine njihov broj je smanjen na 53, dok početkom 2017. godine u Srbiji posluje svega 23 brokersko-dilerska društva. Međutim, pored krize jedan od važnijih razloga niske razvijenosti je i politička nezainteresovanost za unapređenje ovog segmenta finansijskog tržišta. U narednom periodu treba očekivati da visok stepen konkurencije na kreditnom tržištu usmeri banke da značajnije razvijaju oblast investicionog bankarstva.

Reference

1. Douglas W. Arner, "The Global Credit Crisis of 2008: Causes and Consequences, 2009", *Asian Institute of International Financial Law*, Faculty of Law, The University of Hong Kong, Working Paper No. 3, 2009.
2. Dugalić V., Stojković D., (2014) *Municipalne obveznice kao izvor finansiranja*, tematski zbornik radova Stanje i perspektive ekonomskog razvoja grada Kragujevca, Ekonomski fakultet, Kragujevac, strana 535-545,
3. Irena Janković, (2011), *Brokerske kuće*, Kurs za brokere, Komisija za hartije od vrednosti RS, Beograd,
4. Jakšić M., (2011), *Finansijsko tržište: instrumenti i institucije*, Ekonomski fakultet, Kragujevac,
5. Marinković S., (2008), *Finansijsko tržište i finansijske institucije u Republici Srbiji*, Ekonomski fakultet, Niš
6. Marinković Srđan, (2007), *Mikrostruktura finansijskih tržišta*, Ekonomski fakultet u Nišu
7. Marinković Srđan, (2011), *Mikrostruktura finansijskih tržišta*, Ekonomski fakultet u Nišu
8. Mishkin S. Frederic, Stanley G. Eakins, (2005), *Finansijska tržišta i institucije*, 4-th Edition, Prevedeno izdanje Mate Zagreb;
9. Montiljo – Mihajlović Dijana, (2013), *Domaće tržište kapitala i MIFID*, *Bankarstvo*, UBS, broj 3,
10. Nebojša Nikolić, (2008), *Brokerske kuće*, Kurs za brokere, Komisija za hartije od vrednosti RS, Beograd,

11. Ritter, L., Silber, W., Udell, G., (2004), *Principles of Money, Banking and Financial Markets*, Eleventh Edition, Pearson Addison Wesley, USA
12. Rose S. Peter, Marquis H. Milton, (2011), *Financial Institutions and Markets*, Eleventh Edition, McGraw-Hill Irwin, New York, prevedeno izdanje Udruženja banaka Srbije, 2012;
13. Stojković Dragan, (2012), *Uzrok nastanka i način prevazilaženja aktuelne finansijske krize na području SAD*, zbornik naučnog skupa Aktuelna kretanja u evropskoj i svetskoj privredi-implikacije na Srbiju, NDES,
14. Stojković Dragan, Furtula Srđan, (2010), Sekundarno trgovanje akcijama i obveznicama na Beogradskoj berzi, *Računovodstvo, SRRS*, br 7-8.
15. Pravila poslovanja Beogradske berze a.d. Beograd 04/2 br. 12143-1/15
16. Pravilnik o davanju dozvole za obavljanje delatnosti investicionog društva ("Sl. glasnik RS", br. 89/2011 i 3/2016),
17. Pravilnik o davanju saglasnosti na imenovanje članova uprave berze, investicionog društva i centralnog registra, depoa i kliringa hartija od vrednosti ("Sl. glasnik RS", br. 93/2011, 44/2012 i 35/2015)
18. Pravilnik o davanju saglasnosti na opšta akta organizatora tržišta, investicionog društva i centralnog registra, depoa i kliringa hartija od vrednosti ("Sl. glasnik RS", br. 89/2011 i 44/2012)
19. Pravilnik o pravilima ponašanja investicionog društva prilikom pružanja usluga ("Sl. glasnik RS", br. 89/2011, 44/2012, 46/2016 i 74/2016)
20. Pravilnik o sticanju zvanja i davanju dozvole za obavljanje poslova brokera, investicionog savetnika i portfolio menadžera ("Sl. glasnik RS", br. 10/2012, 68/2012 i 3/2016)
21. Zakon o tržištu kapitala ("Sl. glasnik RS", br. 31/2011, 112/2015 i 108/2016)
22. <http://www.brokersrbija.com/brokerske-kuce-u-srbiji>
23. <http://www.sec.gov.rs/index.php/sr/>

FISKALNA DECENTRALIZACIJA SRBIJE KAO FAKTOR JAVNE POLITIKE

Srđan Đinđić* i Stevan Luković**

Apstrakt: Fiskalna decentralizacija Srbije je označena kao jedan od najznačajnijih dugoročnih ciljeva u fiskalnim strategijama kreatora nacionalne ekonomske politike. Može se reći da po ovom pitanju postoji svojevrsni nacionalni konsenzus, kako iz perspektive najznačajnijih političkih tako i iz perspektive ekonomskih subjekata. Međutim, proces fiskalne decentralizacije u Srbiji se odvija stihijski i nesistematično i odlikuje se velikim brojem privremenih i netransparentnih rešenja. Iako je ova oblast solidno zakonski uređena, zakoni vezani za finansiranje nadležnosti lokalnih samouprava se ne primenjuju u punom obimu, što često dovodi do značajnih neravnoteža u veličini prihoda lokalnih vlasti i obima nadležnosti koje se iz tih prihoda finansiraju.

Ključne reči: fiskalna decentralizacija, jedinice lokalne samouprave, prihodi i rashodi jedinica lokalne samouprave

Uvod

Lokalne samouprave igraju značajnu ulogu u obezbeđivanju javnih dobara građanima u svim zemljama sveta. Izazov za kreatore fiskalnog ambijenta predstavlja formiranje takvog sistema u kom se uspostavlja ravnoteža između obima javnih dobara i usluga koje pruža lokalni sektor i nivoa prihoda koje ovaj sektor ima na raspolaganju. Pozicija lokalnih jedinica u zemljama u razvoju je još izazovnija u smislu da se ove zemlje suočavaju sa značajnim društvenim i demografskim promenama što se manifestuje u izraženoj depopulaciji ruralnih područja i dramatičnom porastu urbane populacije. Ovakav disbalans između ruralnih i urbanih područja za posledicu ima rastuću tražnju za javnim dobrima i uslugama, pre svega, u vidu izgradnje nove infrastrukture, vođenja demografske politike i povećanih socijalnih izdataka. Globalna finansijska i ekonomska kriza je samo produbila ove trendove.

Osnovni problem sa kojim se suočavaju lokalne samouprave u zemljama u razvoju jeste nedovoljan fiskalni kapacitet za pokriće rashoda i izražena zavisnost od transfera sa centralnog nivoa vlasti. Različiti alternativni izvori finansiranja kojima bi se mogli obezbediti adekvatni finansijski resursi, kao što su municipalne obveznice, lokalni razvojni fondovi, javno-privatna partnerstva i korisničke naknade, malo su korišćeni od strane lokalnih jedinica u zemljama u razvoju. Tokom poslednje dve decenije fiskalna decentralizacija postaje jedan od najvažnijih ciljeva zemalja Jugoistočne Evrope. U većini ovih zemalja krahovi centralizovanih političkih sistema su predstavljali podlogu za izraženije decentralističke tendencije u nacionalnim fiskalnim sistemima. Međutim, loše uređeno zakonodavstvo i slabost državnih institucija predstavljali su značajnu prepreku u kreiranju efikasnih decentralizovanih sistema, pa je rezultat u većini zemalja povećanje fiskalne decentralizacije, ali uz odsustvo transparentnosti i jasne podele odgovornosti između različitih nivoa vlasti (Rodriguez Pose i Kroyer, 2009, 2).

U cilju jasnije analize, čini se neophodnim definisati pojam fiskalne decentralizacije. U stranoj literaturi može se naći veliki broj različitih definicija, ali suštinski fiskalna decentralizacija predstavlja prenos nadležnosti nad odlučivanjem o različitim aspektima fiskalne

* Vanredni profesor, e-mail: srdjanmdjindjic@gmail.com

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

politike sa centralnog na regionalni ili lokalni nivo vlasti. Decentralizacija fiskalnih nadležnosti se može odnositi na decentralizaciju javnih prihoda i/ili decentralizaciju javnih rashoda. U prvom slučaju, centralni nivo vlasti odlučivanje o visini poreskih stopa i postupak prikupljanja određenih vrsta javnih prihoda prepušta lokalnom nivou vlasti. U drugom slučaju, subcentralni nivoi vlasti imaju autonomiju u pogledu odluka o nameni i trošenju sredstava (Aristovnik, A., 2012, 7). Fiskalna decentralizacija se može shvatiti ili kao fiskalna autonomija subcentralnih nivoa vlasti ili kao fiskalni značaj subcentralnih nivoa vlasti. Fiskalna autonomija se odnosi na dodelu moći oporezivanja subcentralnim nivoima vlasti i posledično, odgovornosti za obezbeđivanje javnih dobara i usluga, dok se fiskalni značaj odnosi na relativni odnos fiskalnih aktivnosti subcentralnih nivoa vlasti u odnosu na fiskalne aktivnosti svih nivoa vlasti.

Prostije rečeno, „Ko treba da oporezuje, gde i šta“ je način kako je Musgrave (1983) lakonski prikazao problem fiskalne decentralizacije u sistemu vlasti sa više nivoa. Oates (1996) daje odgovor na to pitanje na način koji je kasnije prihvaćen od strane kreatora poreske politike u mnogim zemljama. Prema Oates-u, niži nivoi vlasti treba što je moguće više da se oslanjaju na stimulatивно oporezivanje mobilnih ekonomskih jedinica (domaćinstva i preduzeća), dok oštrije oporezivanje, na primer, u redistributivne svrhe, treba prepustiti višim nivoima vlasti. U praksi, to znači da lokalne vlasti treba uglavnom da se oslanjaju na korisničke naknade i oporezivanje imovine kao izvore prihoda, dok oporezivanje dobiti preduzeća ili progresivno oporezivanje dohotka fizičkih lica treba prepustiti centralnom nivou vlasti. Ovaj konvencionalni model najčešće dovodi do toga da lokalni nivo vlasti ostvaruje manje prihoda od nivoa potrebnog za realizaciju svih delegiranih nadležnosti. Rezultujuća vertikalna fiskalna neravnoteža se gotovo uvek rešava transferima (Bird, 1999, 6). S druge strane, Brennan i Buchanan (1980) smatraju da upravo lokalnom nivou vlasti treba prepustiti oporezivanje mobilnih ekonomskih jedinica kako bi stvaranje svojevrsne poreske konkurencije između lokalnih jedinica ograničilo fiskalnu moć centralnog nivoa vlasti. U sagledavanju fiskalne autonomije može se istaći preovlađujući stav da ukoliko su administrativni kapaciteti lokalnih samouprava niski, ubiranje subcentralnih poreza treba prepustiti poreskoj administraciji na centralnom nivou, dok se autonomija održava prepustanjem utvrđivanja poreske stope lokalnom nivou vlasti (Martinez-Vazquez J. 2015, 17).

Razvoj ekonomske teorije o fiskalnoj decentralizaciji počiva na pionirskom radu Tiebouta-a (1956), a nakon toga radovima Brennan-a i Buchanan-a (1980) i Oates-a (1985; 1993). U radu Brennan-a i Buchanan-a (1980), država se posmatra kao pohlepni monarh koji poštuje zakonske odredbe, ali je slobodan da koristi poreski sistem za maksimizaciju sopstvenih prihoda. Ovaj, takozvani Levijatan pristup, nazvan prema mitskom čudovištu Tomasa Hobsa, podrazumeva da građani moraju da formiraju poresko zakonodavstvo koje ograničava pristup države porezima i drugim fiskalnim instrumentima. U tom smislu, fiskalna decentralizacija predstavlja moćan alat u ograničavanju centralne države, pa bi u zemljama koje imaju veći nivo fiskalne decentralizacije veličina javnog sektora trebalo da bude manja. Neki autori ističu pozitivan uticaj pružanja veće finansijske autonomije subcentralnim nivoima vlasti na ekonomsku efikasnost, i, posledično, ekonomski rast. Prebacivanje veće odgovornosti na lokalni nivo vlasti se smatra načinom da se u zemljama u razvoju eliminišu centralizovano planiranje i loše upravljanje kao faktori koji su ove zemlje onemogućili da uspostave putanju samoodrživog ekonomskog razvoja (Oates, 1993, 238). Najpoznatiji mehanizam putem kog fiskalna decentralizacija utiče na veću ekonomsku efikasnost se ogleda u teoremi fiskalne decentralizacije: usled posedovanja kvalitetnijih informacija i boljeg poznavanja preferencija građana, lokalne vlasti su sposobnije da prilagode ponudu javnih dobara potrebama građana. Ovakav stav se bazira na pretpostavkama koje je uveo Tiebout (1956) da se individualne preferencije prema javnim dobrima razlikuju i da će pojedinci naseljavati one lokalne jedinice koje najbolje zadovoljavaju njihove potrebe. Poreski obveznici su mobilni i traže onu teritorijalnu jedinicu gde se njihove potrebe za određenim

javnim dobrima u najvećoj meri ispunjavaju po određenoj ceni, to jest, poreskoj stopi (Tiebout, 1956, 418).

U čemu se ogleda značaj fiskalne decentralizacije? Pojačano interesovanje ekonomista za fiskalnu decentralizaciju proizilazi iz uverenja velikog broja ekonomista da se procesom fiskalne decentralizacije utiče na smanjenje neefikasnosti u trošenju javnih sredstava. Kako Rodden (2003) slikovito prikazuje, za fiskalnu decentralizaciju se kaže da, i u dobru i u zlu, ograničava rast državnog trošenja. S druge strane, postoji i mišljenje da fiskalna decentralizacija dovodi do izražene poreske konkurencije između lokalnih jedinica koja se manifestuje u nepovoljnom procesu „trke do dna“, gde se prihodi lokalnih jedinica smanjuju ispod onog nivoa koji omogućava optimalno snabdevanje korisnika javnih dobara. Određeni broj autora ističe argumente u prilog tvrdnji da fiskalna decentralizacija ne dovodi do povećanja ekonomske efikasnosti, naročito ne u zemljama u razvoju. Ukoliko se model koji pretpostavlja da lokalne vlasti bolje ispunjavaju preferencije svojih glasača, primeni na zemlje u razvoju, razlike se ne ogledaju u preferencijama građana, već u dohotku koji lokalne vlasti imaju na raspolaganju. U većini zemalja u razvoju problem ne leži u otkrivanju stvarnih preferencija, već u zadovoljenju osnovnih potreba koje su na nivou svih pojedinaca manje-više iste, pa ih može zadovoljiti adekvatno i centralni nivo vlasti. Upravo iz tog razloga, povećanje alokativne efikasnosti do kojeg dolazi usled veće fiskalne decentralizacije može biti zanemarljivo (Prud'homme, 1995, str. 205). Nemogućnost lokalnih jedinica da postignu ekonomiju obima ili ekonomiju opsega u domenu proizvodne efikasnosti predstavlja često korišćen argument protiv fiskalne decentralizacije kao instrumenta za povećanje ekonomske efikasnosti.

Na osnovu svega što je prethodno navedeno, cilj ovog rada je analiza procesa fiskalne decentralizacije u Srbiji, to jest, posmatranje dinamike ovog procesa sa protokom vremena, kao i sagledavanje promena u fiskalnoj poziciji jedinica lokalne vlasti. U skladu sa navedenim ciljem istraživanja, formirana je i struktura rada. U prvom delu rada se koncept fiskalne decentralizacije predstavlja u širem okviru, to jest, na nivou evropskih zemalja, gde je težište na sagledavanju različitih modela fiskalne decentralizacije zastupljenih u ovim zemljama. U drugom delu rada se posmatra proces fiskalne decentralizacije u Srbiji, ali u dinamičkom okviru, to jest, u periodu od 2001. godine, koju označavamo kao godinu značajnih političkih promena, do današnjih dana. Akcenat je na izdvajanju različitih, često kontradiktornih trendova u ovom vremenskom periodu, koji se rangiraju od fiskalne centralizacije, preko kvazifiskalne decentralizacije do primene pune fiskalne decentralizacije. U narednom delu rada se sagledava fiskalna pozicija jedinica lokalne samouprave, kako iz perspektive prihoda tako i iz perspektive rashoda, u prethodno pomenutom vremenskom intervalu. U poslednjem delu rada se izvode odgovarajući zaključci.

Fiskalna decentralizacija u evropskim zemljama

Decentralizacija u evropskim zemljama se sprovodi prema različitim modelima. Određeni broj evropskih država funkcioniše kao federacija (Austrija, Švajcarska, Nemačka). Na primer, u Nemačkoj regioni predstavljaju najznačajnije administrativne jedinice, koje imaju Ustavom predviđenu obavezu sprovođenja regulative donete na nivou federalne države. Na taj način, regioni predstavljaju svojevrstne „agente Federacije“. Pored toga, subcentralnim nivoima vlasti prepuštene su značajne nadležnosti, što za posledicu ima izraženo učešće subnacionalnih rashoda u ukupnim javnim rashodima - 28% javnih rashoda realizuju regioni, a 18% realizuju opštine (Alcidi *et al*, 2014, 80). Drugi model podrazumeva formiranje jakih regiona, kao što je slučaj u Španiji i Italiji. Ovaj model je naročito razvijen u Italiji, gde regioni imaju značajan nivo

političke i zakonodavne autonomije, pa mnogi autori smatraju da je Italija faktički federalna država (Palermo i Wilson, 2013, 5). Španija, koja je u periodu nakon Drugog svetskog rata bila izrazito centralizovana država, nakon reformi s kraja 70-ih godina XX veka postaje izuzetno decentralizovana država koja danas broji 17 autonomnih provincija, 50 provincija, preko 8 hiljada opština i dva autonomna grada¹. U ovim zemljama regioni imaju značajnu zakonodavnu moć i utiču u velikoj meri na donošenje odluka na nivou centralne vlasti (Mojsilović i Klačar, 2011, 9). Upravo iz toga razloga ove države se često u literaturi nazivaju „kvazifederalnim državama“. Treći model se odnosi na formiranje regiona koji mogu imati različite nivoe fiskalne autonomije, što se odnosi na države poput Francuske i Poljske. U Francuskoj postoje tri subcentralna nivoa vlasti između kojih nije uspostavljena hijerarhija, već svaki nivo vlasti ima posebne nadležnosti, ali i izvore finansiranja. Upravo iz tog razloga, udeo izvornih prihoda u strukturi prihoda svih subcentralnih nivoa vlasti je relativno visok (više od 50% za svaki nivo vlasti). Stepenn fiskalne decentralizacije u Poljskoj je do početka XXI veka bio relativno nizak, a zatim je značajno porastao. Samo u periodu 2000-2006, učešće izvornih prihoda u ukupnim prihodima svih subcentralnih nivoa vlasti je poraslo za više od 10%, što predstavlja jasan signal rastuće fiskalne autonomije lokalnih vlasti. Kao odraz povećane autonomije u istom periodu se značajno smanjila i zavisnost subcentralnih nivoa vlasti od transfera iz budžeta centralne vlasti (Otoła, 2008, str. 8). Model koji je najzastupljeniji u Evropi se odnosi na unitarne države, ali varijacije postoje u stepenu fiskalne decentralizacije. U nekim državama postoji značajan nivo fiskalne decentralizacije (Švedska i Holandija), a koji proizilazi iz činjenice da u ovim državama lokalne jedinice imaju značajan nivo autonomije u oblasti oporezivanja ili u stepenu delegiranih nadležnosti. Pravo lokalnih vlasti da ubiraju porez za finansiranje sopstvenih aktivnosti u Švedskoj gotovo nikad nije osporavano od strane centralne vlasti. Naime, u svega par navrata je krajem 90-ih godina prošlog veka centralna vlast intervenisala u ovoj oblasti uvođenjem takozvanih „zamrzavanja“ lokalnih poreskih oblika u cilju postizanja ravnoteže između lokalnih prihoda i rashoda u srednjoročnom periodu (Levin, 2009, 44). Nasuprot tradicionalnom stavu da porez na dohodak ne treba prepuštati lokalnim vlastima usled njegove izražene cikličnosti, u Švedskoj je porez na zarade lokalni porez koji predstavlja gotovo 70% ukupnih prihoda lokalnih jedinica. Decentralizacija u Švedskoj postoji ne samo na strani prihoda, već i na strani rashoda, s obzirom da subcentralni rashodi čine četvrtinu bruto domaćeg proizvoda Švedske. Holandija je nakon Drugog svetskog rata bila relativno centralizovana država sa vrlo malim učešćem lokalnih jedinica u obezbeđivanju javnih dobara građanima. Međutim, nakon 80-ih godina i talasa reformi koje su za cilj imale povećanje decentralizacije, veliki broj prethodno centralizovanih javnih poslova je prepušten lokalnim vlastima. Lokalne jedinice u Holandiji ipak nemaju značajnu poresku autonomiju, s obzirom da najveći deo prihoda ostvaruju po osnovu opšteg transfera i namenskih transfera sa centralnog nivoa vlasti (Bos F., 2010, 42). Dakle, i pored značajnog nivoa decentralizacije na rashodnoj strani, lokalni nivo vlasti ostaje visoko zavisn od centralnog nivoa vlasti. Kao primer unitarnih zemalja koje karakteriše umereni stepen decentralizacije mogu se navesti Hrvatska i Slovenija. Baltičke zemlje još uvek imaju relativno nizak stepen fiskalne decentralizacije kao zaostavštinu pređašnjeg sovjetskog centralizovanog sistema. S druge strane, ovakav model se može opravdati i činjenicom da zemlje sa većom populacijom i površinom imaju i veću potrebu za decentralizacijom procesa obezbeđivanja javnih dobara u odnosu na male zemlje (Aristovnik, 2012, 10). S obzirom da sve tri baltičke zemlje imaju relativno malu populaciju, ne treba da čudi niži stepen decentralizacije u ovim zemljama.

1 <https://portal.cor.europa.eu/divisionpowers/countries/MembersLP/Spain/Pages/default.aspx>.

Ukoliko posmatramo region Jugoistočne Evrope, postoji izražena šarenolikost u stepenu fiskalne decentralizacije. Ako kao kriterijum uzmemo samo broj subcentralnih nivoa vlasti, možemo uočiti značajne razlike. Bosna i Hercegovina ima tri subcentralna nivoa vlasti, entitete, kantone i opštine, kao i Moldavija - autonomne pokrajine, rejone i opštine. S druge strane, Crna Gora, Makedonija i Bugarska imaju samo jedan subcentralni nivo vlasti - opštine. U Turskoj postoje čak četiri subcentralna nivoa vlasti - posebne provincije, opštine glavnog grada, okružne opštine i seoske administracije. Interesantno je primetiti i da se broj opština, kao osnovnih jedinica subcentralnog nivoa vlasti, drastično razlikuje od zemlje do zemlje. Tako, na primer, Albanija, koja ima skoro tri puta manje stanovnika od Srbije, ima gotovo 400 opština naspram 150 opština u Srbiji. Još zanimljiviji je primer Rumunije koja na 20 miliona stanovnika ima preko tri hiljade opština (NALAS, 2016, str. 14). S druge strane, Crna Gora ima svega 23 opštine, a Makedonija 83, što je značajno manje u odnosu na prethodno pomenute zemlje.

Što se tiče nadležnosti lokalnih samouprava, njihova struktura umnogome varira od zemlje do zemlje. U skoro svim zemljama regiona Jugoistočne Evrope lokalne vlasti su dužne da obezbede neki od vidova socijalne pomoći. U nekim zemljama najveće rashodne stavke lokalnih jedinica predstavljaju izdaci za obrazovanje i zdravstvenu zaštitu. U Rumuniji lokalne vlasti imaju najveći nivo nadležnosti, s obzirom da su lokalne vlasti dužne da finansiraju predškolsko obrazovanje, osnovno i srednje obrazovanje, kao i primarnu i sekundarnu zdravstvenu zaštitu, i to ne samo na nivou pokriva materijalnih troškova, već i na nivou plata zaposlenih. Tako veliki transfer nadležnosti podrazumeva i značajno učešće lokalnih prihoda u ukupnim javnim приходima, pa je u Rumuniji učešće prihoda lokalnih samouprava u bruto domaćem proizvodu najveće u regionu Jugoistočne Evrope i iznosi oko 9,5%. S druge strane, u Crnoj Gori se obrazovanje i zdravstvena zaštita ne finansiraju iz budžeta lokalnih samouprava, dok se u Albaniji finansiranje materijalnih troškova u sektoru obrazovanja i primarne zdravstvene zaštite vrši iz lokalnih budžeta, ali plate zaposlenih finansira centralni nivo vlasti (World Bank, 2013, str. 9). Upravo iz tog razloga su prihodi koje lokalna samouprava koristi za finansiranje nadležnosti u Albaniji jako niski, svega 2,5% BDP. Interesantno je istaći da, ukoliko se kao osnovica za poređenje koristi prosek učešća lokalnih prihoda u BDP na nivou svih 28 zemalja članica EU (oko 11% BDP), nijedna od zemalja regiona Jugoistočne Evrope ne ostvaruje ni približno toliku vrednost ovog pokazatelja. I pored toga što u određenim zemljama u regionu lokalne jedinice imaju značajne nadležnosti (Rumunija, Bugarska, Moldavija su zemlje u kojima je odnos rashoda lokalnih jedinica i BDP najveći), rashodi lokalnih jedinica po glavi stanovnika u ovim zemljama su izuzetno niski u odnosu na vrednost istog pokazatelja u zemljama EU. Prema podacima Svetske banke, rashodi lokalnih vlasti po glavi stanovnika u Jugoistočnoj Evropi su deset puta manji nego u zemljama EU-28.

Što se tiče strukture prihoda lokalnih vlasti u zemljama Jugoistočne Evrope, ono što je zajedničko za većinu zemalja jeste smanjenje značaja izvornih prihoda u strukturi ukupnih prihoda u periodu 2006-2014. Na nivou cele grupe zemalja Jugoistočne Evrope, udeo izvornih prihoda u ukupnim lokalnim приходima je u 2006. iznosio 39%, da bi u 2014. godini taj udeo opao na oko 35%. U pojedinim zemljama pad je bio drastičniji. Na primer, u Crnoj Gori izvorni prihodi su činili gotovo 80% ukupnih lokalnih prihoda u 2006. godini, da bi se taj udeo smanjio na 64% u 2014. godini. S druge strane, u Rumuniji su izvorni prihodi u 2006. godini iznosili svega 20% ukupnih lokalnih prihoda, da bi u 2014. godini iznosili oko 30% ukupnih prihoda. Pored toga, povećanje namenskih transfera na nivou cele grupe u posmatranom periodu je značajno, sa 16% u 2006. godini na 26% u 2014. godini (NALAS, 2016, 28). Ovo povećanje udela namenskih transfera je manje-više karakteristično za sve zemlje Jugoistočne Evrope. Udeo ustupljenih prihoda u ukupnim приходima lokalnih vlasti je u istom periodu opao sa 29% na 24%. Fiskalna autonomija lokalnih jedinica u većem broju zemalja je relativno niska, s obzirom

da u strukturi prihoda dominiraju nenamenski i namenski transferi sa centralnog nivoa vlasti. Na primer, u Moldaviji, Makedoniji, Bugarskoj i Albaniji transferi čine više od polovine ukupnih lokalnih prihoda. S druge strane, Turska, Hrvatska i Slovenija su zemlje u kojima se lokalne vlasti vrlo malo oslanjaju na transfere centralnog nivoa vlasti, s obzirom da je u sve tri zemlje njihovo učešće u ukupnim prihodima manje od 20% (u Turskoj manje čak i od 10%).

Proces fiskalne decentralizacije u Srbiji

Ustavom Srbije kao najvišim zakonskim aktom predviđena su tri nivoa vlasti: centralni nivo, nivo autonomnih pokrajina i lokalni nivo vlasti. Srbiju čine dve autonomne pokrajine (Vojvodina i Kosovo i Metohija) i lokalni nivo vlasti koji čine glavni grad Beograd, 23 grada i 150 opština. Opštine predstavljaju osnovne jedinice lokalne samouprave, dok je za gradove predviđeno da moraju imati više od sto hiljada stanovnika. Grad Beograd ima poseban status koji je uređen zasebnim zakonskim propisom. Prema Zakonu o teritorijalnoj organizaciji (članovi 27 i 28) teritoriju Autonomne pokrajine Vojvodina čini 39 opština i 6 gradova, dok autonomnu pokrajinu Kosovo i Metohija čini 28 opština i jedan grad.

Do devedesetih godina XX veka, sistem finansiranja subcentralnih nivoa vlasti je bio u velikoj meri decentralizovan. Međutim, usled značajnih teritorijalno-političkih promena, početkom devedesetih godina nastupa proces ubrzane centralizacije kojom se značaj i prava autonomnih pokrajina i lokalnih jedinica značajno umanjuju. Raspad SFR Jugoslavije, građanski ratovi, ekonomske sankcije i hiperinflacija doveli su do daljeg povećanja fiskalnih ograničenja lokalnog nivoa vlasti. Početkom XXI veka dolazi do značajnih izmena u pripadnosti javnih prihoda koje su uvedene novim Zakonom o javnim prihodima i javnim rashodima. Jedan od ciljeva novog političkog režima je bio povećanje lokalnih prihoda i delegiranje većeg broja funkcija jedinicama lokalne samouprave, što je zakonski utemeljeno donošenjem Zakona o finansiranju lokalne samouprave 2006. godine. Prema Zakonu o finansiranju lokalne samouprave (u nastavku ZFLS), porez na imovinu je iz režima ustupljenog poreza preveden u režim izvornih prihoda lokalne samouprave, što je značilo da su gradovi i opštine dobili zakonsko pravo da utvrđuju stopu poreza na imovinu, poresku osnovicu i da utvrđuju, kontrolišu i naplaćuju porez. Međutim, nakon toga, sistem raspodele javnih prihoda i rashoda je u mnogo navrata menjan, i to od faze izražene decentralizacije do faze izražene centralizacije.

Trend fiskalne decentralizacije, u periodu od 2001. godine do 2008. godine, predstavlja fazu u kojoj su donošenjem prethodno pomenutih zakona povećane fiskalne autonomije lokalnih samouprava, kroz veće delegiranje odgovornosti i prihoda kojima se delegirani zadaci mogu ostvariti. Ovaj trend karakteriše značajno povećanje lokalnih budžeta u periodu od 2001. godine do 2004. godine, što predstavlja odraz uvećanog učešća u pojedinim poreskim prihodima (porezi na imovinu, pravo na uvođenje poreza na fond zarada), a zatim i povećanja ustupljenih poreskih prihoda (uvećanje učešća lokalnih jedinica u tada postojećem porezu na promet). Prihodi jedinica lokalne samouprave su samo u prve dve godine ovog perioda udvostručeni (Kmezić et al, 2016, str. 70). Nakon toga, s obzirom da se od početka 2005. godine ukida porez na promet, a uvodi porez na dodatu vrednost koji se, usled obračunskih specifičnosti, ne može ustupati onim lokalnim jedinicama na čijoj teritoriji je realizovana potrošnja, lokalne jedinice ostaju bez značajnog dela svojih prihoda. Gubici nastali po ovom osnovu su kompenzovani povećanjem učešća lokalnih jedinica u porezu na zarade, i korišćenjem kompenzacionog transfera iz republičkog budžeta. Iako je u ovom periodu značajno poboljšana finansijski položaj jedinica lokalne samouprave, česte promene i nepredvidivost načina dodele sredstava iz dela ustupljenih prihoda su ukazali na potrebu donošenja sistemskih rešenja kojima će se urediti ova

oblast. U 2006. godini dolazi do značajnih društveno-teritorijalnih izmena. Naime, 3. juna 2006. godine Crna Gora je proglasila nezavisnost, a 5. juna 2006. godine Srbija postaje nezavisna i suverena država. Zatim, 10. novembra 2006. godine Srbija dobija novi Ustav čime se postavlja fundamentalni zakonski temelj za definisanje prava i obaveza jedinica lokalne samouprave. Ustav Republike Srbije propisuje da Republika može zakonom poveriti jedinicama lokalne samouprave pojedina pitanja iz svoje nadležnosti, s tim da se određene nadležnosti mogu poveriti opštinama kao osnovnim jedinicama lokalne samouprave, a gradovima se mogu poveriti šire nadležnosti (član 189 Ustava Republike Srbije). Na ovim osnovama u 2006. godini usvojen je ZFLS, a u 2007. godini Zakon o lokalnoj samoupravi čime je formiran zakonski okvir za regulisanje prava i nadležnosti jedinica lokalne samouprave u Srbiji. Zakonom o finansiranju lokalne samouprave uvedene su dve značajne novine. Pre svega, ustanovljen je sistem transfera zasnovan na objektivnim formulama sa ciljem smanjenja razlika u finansijskoj poziciji razvijenih i nerazvijenih opština. Do stupanja na snagu ovog Zakona, iznos transfera iz republičkog budžeta se određivao u skladu sa finansijskom pozicijom centralnog nivoa vlasti, pa lokalne jedinice nisu mogle da predvide iznos sredstava koji će imati na raspolaganju u narednom periodu. Druga novina je preuzimanje administriranja porezom na imovinu od strane lokalnih vlasti.

Trend fiskalne centralizacije, u periodu od 2009. do 2015. godine, karakteriše suspenzija ZFLS u periodu od dve godine i česte promene regulative, što dovodi do značajnog smanjenja budžeta lokalnih jedinica. Ovu fazu odlikuje učestalo menjanje izvornih prihoda opština, dela ustupljenih prihoda na koji lokalne jedinice imaju pravo, kao i namenskih i nenamenskih transfera sa nivoa Republike. Kao posledica uvođenja novina u sistem finansiranja lokalnih samouprava dolazi do značajnog povećanja prihoda lokalnih samouprava, koji su u periodu od godinu dana nakon početka primene ZFLS porasli za oko 10%, što se gotovo u celini može pripisati novom sistemu transfera koji je značajno umanjio razlike između razvijenih i nerazvijenih opština (Levitas, (2010, str. 5). Pored toga, centralni nivo vlasti delegira dodatne odgovornosti lokalnim jedinicama, ali često bez obezbeđivanja adekvatnih finansijskih izvora kao potporu ovim obavezama. Takođe, značajno su porasli i prihodi od poreza na imovinu. Realna stopa rasta poreza na imovinu u periodu od 2006. do 2011. godine je iznosila blizu 8% (Arsić et al., 2012, str. 22). Međutim, ovi pozitivni trendovi su bili kratkog veka jer je faza povećanja lokalnih budžeta prekinuta 2009. godine, kada su prihodi opština i gradova počeli da opadaju usled negativnih efekata globalne ekonomske krize na Srbiju. Kao odgovor na negativne trendove u republičkom budžetu, sredinom 2009. godine centralna vlast suspenduje primenu ZFLS, što se, pre svega, odnosilo na smanjenje obima nenamenskih transfera. S obzirom da bi do smanjenja nenamenskog transfera iz republičkog budžeta u svakom slučaju došlo jer je definisan kao procenat BDP koji se smanjio u 2009. godini, centralna vlast je procenila da je ovo smanjenje nedovoljno, pa su nenamenski transferi gotovo prepolovljeni. Zakonom o bužetu Republike Srbije za 2009. godinu transferi opštinama i gradovima su bili predviđeni na nivou od 40,7 milijardi dinara, a zatim su, bez prethodne najave, diskrecionom merom smanjeni na 25,7 milijardi dinara. Zatim je u 2010. godini, u skladu sa Zakonom o budžetu za tu godinu, ukupan iznos nenamenskih transfera ostao na istom apsolutnom nivou uz jednokratno uvećanje od jedne milijarde dinara. U periodu od 2011. do 2013. godine gradovi i opštine su dobijali godišnje povećanje ukupnog iznosa nenamenskih transfera u rasponu od 4,5 do 6%. Postoji procena da su gradovi samo u periodu od polovine 2009. do polovine 2011. godine na ovaj način propustili da ostvare oko pola milijarde evra. U 2014. godini nenamenski transferi su smanjeni sa 35,3 milijardi na 33,3 milijardi, dok su u 2015. godini ostali nepromenjeni u odnosu na prethodnu godinu. Ipak, i ovaj iznos je značajno manji u odnosu na prvobitnu sumu (i to samo ako se posmatraju nominalni iznosi) iz 2009. godine.

Pozicija opština i gradova je značajno poboljšana s druge strane. Naime, u 2011. godini usvaja se izmena ZFLS, prema kojoj umesto dotadašnjih 40% prihoda od poreza na zarade, jedinicama lokalne samouprave pripada 80% onog prihoda koji se realizuje na njihovoj teritoriji, što je u tom trenutku činilo 42 milijarde dinara ili 1,4% BDP. Na ovaj način je u značajnoj meri kompenzovano smanjenje nenamenskog transfera. Ono što predstavlja naročiti problem u ovoj odluci jeste što pomenuta sredstva nije pratilo nikakvo povećanje nadležnosti lokalnih samouprava (Fiskalni savet, 2013, str. 4). Početkom 2012. godine republička vlast je značajan broj kilometara regionalnih puteva prekvalifikovala u lokalne puteve i trošak održavanja ovih puteva prebacila na lokalne samouprave. Međutim, već u budžetu za 2013. godinu, republički nivo preraspodeljuje nešto više od 3 milijardi dinara lokalnim samoupravama za održavanje putne mreže, pa je na taj način obim ingerencija lokalnih samouprava ostao nepromenjen. Krajem 2012. godine izmenom ZFLS (Službeni glasnik RS, 93/12) ukida se veći broj izvornih prihoda lokalnih samouprava, po osnovu kojih su prihodi lokalnih samouprava smanjeni za 5-6 milijardi dinara. Takođe, zakonskim izmenama 2012. godine dodatno su diferencirani iznosi transfera solidarnosti u odnosu na procenju razvijenost lokalnih samouprava u okviru istih kategorija, ali ni ovaj revidirani pristup nije uzeo u obzir osnovne objektivne i merljive veličine poput broja stanovnika, broja đaka ili površine lokalnih samouprava (Fiskalni savet, 2016, str. 3). U 2013. godini Republika je smanjila osnovicu i stopu poreza na zarade, a povećala stope doprinosa za obavezno penzijsko osiguranje, pa je po tom osnovu došlo do preliivanja sredstava sa lokalnog na republički nivo (s obzirom da su doprinosi prihod centralnog nivoa vlasti, to jest, organizacija za obavezno socijalno osiguranje). Od 1. januara 2014. godine ukinuta je naknada za korišćenje građevinskog zemljišta, pa su opštine po ovom osnovu izgubile dodatna sredstva.

Imajući u vidu veliki broj prethodno opisanih ad hoc izmena i prilagođavanja u budžetima lokalnih samouprava, može se zaključiti da proces fiskalne decentralizacije u Srbiji karakteriše odsustvo sistemskih rešenja i planiranja. U više navrata su mnogi ekonomski stručnjaci, pa i zvanična fiskalna i ekonomska domaća i strana tela (Fiskalni savet, Međunarodni Monetarni Fond), predlagali pridržavanje odredaba prvobitno usvojenog ZFLS, ali se od toga uvek odustajalo. Najnovijim zakonskim izmenama iz 2016. godine predviđeno je smanjenje ustupljenih prihoda, tako što se procenat prenosa prihoda po osnovu poreza na zarade smanjuje sa 80% na 77% u slučaju gradova, 74% u slučaju opština, odnosno 66% u slučaju glavnog grada Beograda (sa pređašnjih 70%). Procena Ministarstva finansija pokazuje da će se na ovaj način oko 5 milijardi dinara prebaciti sa lokalnog na centralni nivo vlasti. Na ovaj način su lokalne samouprave ostale bez dodatnih sredstava, ali je problem nestransparentne raspodele transfernih sredstava ostao.

Struktura prihoda i rashoda jedinica lokalne samouprave u Srbiji

Prema prvobitnom Zakonu o finansiranju lokalne samouprave iz 2006. godine, lokalne jedinice prihode ostvaruju ili kao izvorne prihode ili u formi prihoda od ostalih nivoa vlasti. Kada je reč o izvornim prihodima, njih čine:

- porezi - porez na imovinu;
- takse - lokalne administrativne takse, lokalne komunalne takse i boravišna taksa;
- naknade - za korišćenje građevinskog zemljišta, za uređivanje građevinskog zemljišta, za zaštitu i unapređivanje životne sredine, prihodi od koncesione naknade za obavljanje komunalnih poslova;

- ostali prihodi - samodoprinos i prihodi od davanja u zakup/na korišćenje nepokretnosti u državnoj svojini koje koristi jedinica lokalne samouprave, od davanja u zakup pokretnih stvari, od donacija, od kamata na sredstva lokalnih budžeta, sopstveni prihodi i prihodi od novčanih kazni.

Ovim Zakonom je faktički porez na imovinu iz režima ustupljenih prihoda preveden u režim izvornih prihoda jedinica lokalne samouprave. Pored izvornih prihoda, Zakonom su predviđeni i prihodi koje lokalni nivo vlasti dobija od ostalih nivoa vlasti, u formi ustupljenih prihoda i transfera. Kada je reč o ustupljenim приходima, jedinici lokalne samouprave su na raspolaganju:

Porezi - porez na dohodak građana (na zarade, prihod od samostalne delatnosti, prihod od poljoprivrede i šumarstva, prihod od nepokretnosti, prihod od davanja u zakup pokretnih stvari, prihod od osiguranja lica); porez na nasleđe i poklon i porez na prenos apsolutnih prava.

Naknade - godišnja naknada za motorna vozila, naknada za zagađivanje životne sredine, za korišćenje mineralnih sirovina, za korišćenje šuma, za korišćenje voda i za korišćenje prirodnog lekovitog faktora.

Prema prvobitnom zakonskom rešenju, bilo je predviđeno da se 40% prihoda od poreza na zarade kao bilansno najizdašnije stavke u okviru poreza na dohodak ustupa lokalnom nivou vlasti. Ovaj procenat je nakon toga u narednih deset godina u više navrata menjan, o čemu je bilo reči u prethodnom delu rada.

Što se tiče transfera, mogu se podeliti na ukupni nenamenski transfer i namenski transfer. Ukupni nenamenski transfer se deli na transfer za ujednačavanje, opšti transfer, kompenzacioni transfer i tranzicioni transfer. Ukupni nenamenski transfer koji se raspodeljuje jedinicama lokalne samouprave treba da iznosi 1,7% ostvarenog bruto domaćeg proizvoda. U okviru nenamenskog transfera prioriteto se utvrđuje potreban iznos transfera za ujednačavanje na koji pravo imaju jedinice lokalne samouprave čiji je procenjeni iznos prihoda od ustupljenih poreza po stanovniku manji od 90% procenjenog prosečnog prihoda po stanovniku od ustupljenih poreza u svim opštinama u Republici, bez gradova. Kompenzacioni transfer je deo ukupnog nenamenskog transfera, kojim se nadomešta deo izgubljenih prihoda nastao po osnovu promene republičkih poreskih propisa, koji nije nadomešten drugim приходima. Pravo na opšti transfer imaju sve jedinice lokalne samouprave, a njegov ukupan iznos se dobija kada se od ukupnog iznosa nenamenskog transfera odbije potreban iznos transfera za ujednačavanje i kompenzacionog transfera. Tranzicioni transfer je predstavljao privremenu stavku kojom su sredstva transferisana onim lokalnim samoupravama koja su ostvarivala manje prihode usled stupanja na snagu novog ZFLS. Zakonskim izmenama iz 2011. godine ovaj transfer je ukinut i zamenjen transferom solidarnosti koji se raspodeljuje svim jedinicama lokalne samouprave, izuzev grada Beograda, na osnovu stepena razvijenosti. Što se tiče namenskog transfera, deli se na funkcionalni transfer i namenski transfer u užem smislu. Funkcionalni transfer podrazumeva sredstva za finansiranje izdataka u okviru određene funkcije, a namenski transfer u užem smislu se koristi za finansiranje tačno određene vrste izdataka.

Ukupni prihodi lokalnih vlasti u Srbiji čine oko 6% bruto domaćeg proizvoda. Usled primene novog Zakona o finansiranju lokalne samouprave lokalni prihodi su porasli na nivo od gotovo 7% BDP u 2008. godini, da bi u periodu od 2009. do 2011. godine ovo učešće palo na nivo manji od 6% BDP usled značajno smanjenih transfera sa republičkog nivoa vlasti. Nakon toga, prihodi su postepeno rasli, ali ni do danas nisu dostigli učešće u BDP iz prvih godina primene novog Zakona.

Što se tiče strukture prihoda, prema podacima NALAS-a iz 2014. godine, 39% lokalnih prihoda čine izvorni prihodi, 43% čine ustupljeni prihodi, nenamenski transferi čine 14% ukupnih prihoda, a namenski transferi 4%. Što se tiče strukture sopstvenih prihoda, prihodi od poreza na imovinu predstavljaju bilansno najizdašnije stavku i čine 30% ukupnih sopstvenih prihoda. Naknada za korišćenje građevinskog zemljišta (pre nego što je ukinuta početkom 2014. godine) i naknada za uređivanje građevinskog zemljišta su činili gotovo 25% ukupnih sopstvenih prihoda, dok su ostatak činile različite kategorije lokalnih komunalnih такси i drugih prihoda. U Tabeli 1 je dat prikaz promena u strukturi prihodnih pozicija u budžetima opština i gradova u Srbiji u periodu 2005-2015.

Tabela 1 Struktura prihoda jedinica lokalne samouprave u periodu 2005-2015, (u procentima)

	Porezi	na dohodak	imovinu	drugi porezi	Donacije i transferi	Primanja od zaduživanja	Ostali prihodi
2005	55,8	37,2	13,5	5,1	16,3	1,3	26,3
2006	54,6	36,1	12,9	5,56	16,23	3,75	25,4
2007	47,03	30,07	11,46	5,48	22,96	2,85	27,14
2008	45,39	29,95	10,11	5,33	24,83	3,25	26,51
2009	50,81	34,15	10,00	6,65	17,98	5,10	26,10
2010	48,05	30,6	10,34	7,1	17,95	8,14	25,84
2011	50,7	34,6	9,72	6,4	17,55	9,8	21,85
2012	59,38	45,41	8,81	5,16	16,72	4,85	19,04
2013	58,75	44,47	9,73	4,54	17,47	3,46	20,3
2014	61,87	41,37	15,23	5,27	18,36	3,41	16,35
2015	60,59	39,19	16,45	4,95	17,21	4,03	18,15

Izvor: Bilten javnih finansija broj 144 za mesec avgust 2016, Ministarstvo finansija

Na osnovu podataka iz Tabele 1 može se primetiti da je učešće poreza u ovom desetogodišnjem periodu poraslo sa 55% na 60%. Od poreskih pozicija bilansno je najizdašnije pozicija ustupljenog poreza na zarade koji čini gotovo 40% ukupnih prihoda jedinica lokalne samouprave. Ovaj udeo se menjao, tako da je u 2008. godini iznosio manje od 30%, da bi nakon zakonskih izmena iz 2011. godine, kojima je procenat prihoda od poreza na zarade koji centralna vlast ustupa lokalnom nivou povećan sa 40% na 80% na nivou opština, došlo do značajnog povećanja učešća ovog poreza u lokalnim budžetima, sa 34,5% u 2011. godini na 45,5% u 2012. godini. Interesantno je primetiti i da učešće poreza na imovinu nakon perioda kontinuiranog opadanja, od 2013. godine ima trend rasta. Dakle, iako su prihodi od poreza na imovinu u apsolutnim iznosima rasli u gotovo čitavom desetogodišnjem periodu, učešće ovog poreza je opadalo u ukupnim prihodima, kao posledica činjenice da su druge kategorije prihoda imale izraženiju dinamiku rasta (pre svega, prihodi od poreza na zarade). Učešće transfera u ukupnim prihodima je smanjeno, što nije posledica smanjene realne zavisnosti lokalnih samouprava od centralnog nivoa vlasti, već namere kreatora fiskalne politike da ograniče potrošnju lokalnog nivoa vlasti u cilju realizacije paketa mera fiskalne konsolidacije i popravljivanja fiskalne pozicije centralnog nivoa vlasti. Najveće učešće transfera u ukupnim lokalnim prihodima je bilo u prvim godinama primene Zakona o finansiranju lokalne samouprave, to jest, u 2007. i 2008. godini, jer su to jedine dve godine kada su zakonske odredbe primenjivane u punoj meri, to jest, nenamenski transfer je realizovan u punom obimu (na nivou od 1,7% BDP). U svakoj sledećoj godini transferi sa republičkog nivoa su značajno smanjivani, i kretali su se u rasponu od 1% do 1,2% BDP. Nakon toga je učešće transfera u ukupnim lokalnim prihodima postalo relativno stabilno i kreće se na nivou od oko 17%, sa neznatnim međugodišnjim varijacijama.

Što se tiče pozicije drugih prihoda, u ovu kategoriju se svrstavaju razni oblici taksi i naknada, koje su zakonski definisane ili kao izvorni prihod lokalnih jedinica ili kao prihod ustupljen od strane republičkog nivoa. Ova pozicija je do 2012. godine imala relativno stabilno učešće u ukupnim prihodima od oko 25%, koje je zatim, usled zakonskih izmena, počelo da opada. Naime, izmenama ZFLS iz 2012. godine (Službeni glasnik br. 93/12) veliki broj lokalnih komunalnih taksi je ukinut, a bilansno najizdašnija stavka (komunalna taksa za isticanje firme na poslovnom prostoru –firmarina) je limitirana u maksimalnim iznosima koji se mogu primeniti za kategorije malih i srednjih pravnih lica. Nakon toga, od početka 2014. godine ukinuta je naknada za korišćenje građevinskog zemljišta, koja je predstavljala jako izdašnu prihodnu poziciju, naročito u velikim gradovima. Naknada za korišćenje građevinskog zemljišta, kao zaostatak iz prošlih vremena, država i društvenih uređenja, je vremenom postala „paralelni porez na imovinu“, pre svega, zahvaljujući gotovo neograničenom ovlašćenju opština da samostalno utvrđuju elemente za plaćanje naknade. U drugoj polovini 2009. godine, doneta je odluka da se naknada za korišćenje građevinskog zemljišta ukine putem integracije u porez na imovinu. Međutim, naknada je i dalje naplaćivana na osnovu starog Zakona o planiranju i izgradnji iz 2003. godine koji je 2009. godine prestao da važi u svim drugim delovima (Arsić et al, 2014, str. 9). Učešće naknade za korišćenje građevinskog zemljišta u ukupnim prihodima lokalnih samouprava je iznosilo oko 7%. Prihodi od naknade za korišćenje u vreme ekonomske krize su se značajno povećali, tako da su u 2010. godini bili realno za 60% veći u odnosu na nivo iz 2007. godine. U isto to vreme, prihodi od poreza na imovinu su povećani samo 28%, a prihodi od firmarine, koja je najčešće osporavana u javnosti, za manje od 20%. Prva razmišljanja, od kako je najavljeno da će 1. januar 2014. godine biti krajnji datum do kada će se naplaćivati naknada za korišćenje, su išla u pravcu da se gubitak lokalnih samouprava nadomesti boljim iskorišćenjem potencijala poreza na imovinu. Tokom 2013. godine su usvojene izmene Zakona o porezima na imovinu, kojima je stvoren okvir za adekvatnije vrednovanje zemljišta i drugih nepokretnosti, a samim time i veći prihod od naplate poreza na imovinu. Da je do toga zaista i došlo možda se najbolje vidi iz Tabele 2, koja pokazuje dinamiku prihodnih pozicija u lokalnim budžetima u periodu od 2006. do 2015. godine. Naime, u 2014. godini porez na imovinu je doživeo značajnu ekspanziju, pa je prihod od ovog poreskog oblika porastao za više od 50%. U isto vreme, pozicija drugih prihoda (čija je najznačajnija komponenta do tada bila naknada za korišćenje zemljišta) je doživela značajan pad od oko 23%.

Tabela 2 Kretanje prihoda jedinica lokalne samouprave u periodu 2006-2015.
(procentualne promene u odnosu na prethodnu godinu)

	Ukupna budžetska primanja	Porezi	na dohodak	imovinu	drugi porezi	Donacije i transferi	Primanja od zaduživanja	Ostali prihodi
2006	30,32	27,35	26,12	25,06	42,54	29,07	350	31,49
2007	16,64	0,45	-2,72	3,05	15,05	65,04	-11,18	24,35
2008	17,134	13,06	16,65	3,25	13,91	26,68	33,32	14,03
2009	-11,73	-1,2	0,65	-12,64	10,03	-36,10	38,53	-11,72
2010	14,74	8,51	2,81	18,59	22,60	14,56	83,13	14,54
2011	12,79	19,11	27,59	6,06	1,63	10,30	36,35	-4,58
2012	14,58	34,09	50,29	3,92	7,68	9,12	-43,52	-0,02
2013	-3,07	-4,1	-5,06	6,99	-14,62	1,32	-30,84	3,61
2014	-3,15	1,97	-9,92	51,53	12,28	1,73	-4,41	-23,07
2015	5,84	3,66	0,27	14,28	-0,44	-0,75	24,98	18,53

Izvor: Bilten javnih finansija broj 144 za mesec avgust 2016, Ministarstvo finansija

Prema odredbama Zakona o lokalnoj samoupravi, opštine, pored funkcija plansko-urbanističkog tipa, kao što su usvajanje programa razvoja, urbanističkih planova, usvajanja odluka o budžetu i završnih računa, utvrđivanja stopa izvornih prihoda, imaju u svojoj nadležnosti čitav niz funkcija usmerenih ka zadovoljenju potreba građana:

- uređenje i obezbeđenje razvoja komunalnih delatnosti;
- uređenje i obezbeđenje korišćenja građevinskog zemljišta;
- uređenje i obezbeđenje korišćenja poslovnog prostora;
- održavanje, zaštita i korišćenje lokalnih puteva;
- uređenje i obezbeđenje lokalnog prevoza;
- kao i zadovoljenje potreba građana u oblasti: osnovnog obrazovanja, kulture, primarne zdravstvene zaštite, sporta, socijalne zaštite i turizma;
- staranja o zaštiti životne sredine, zaštite od elementarnih i drugih nepogoda;
- i mnoge druge funkcije.

Pored ovih poslova, opštine obavljaju i veliki broj poslova državne uprave koje nadležna ministarstva delegiraju lokalnim organima. Ovi poslovi se najčešće odnose na državne upravne poslove, kao što su vođenje matičnih knjiga i uverenja o državljanstvu, vođenje biračkih spiskova, izdavanje radnih knjižica. Resorna ministarstva i drugi organi državne uprave su zakonski odgovorni za obavljanje tih poslova, pa se odatle može uočiti da je država dužna da obezbedi sredstva za njihovo obavljanje. Nadležnosti gradova su iste kao i nadležnosti opština, s tim da gradovi imaju i dodatne nadležnosti, kao što je formiranje komunalne policije i vršenje poslova komunalne policije.

Izdaci jedinica lokalnih samouprava čine oko 6% bruto domaćeg proizvoda, to jest, oko 14% ukupnih konsolidovanih javnih rashoda. Prema ovom podatku, Srbija se nalazi na sredini skale koju čine zemlje jugoistočne Evrope. Na primer, u Albaniji lokalni izdaci čine svega 2,2% BDP, a u Crnoj Gori 3,9% BDP. S druge strane, u Hrvatskoj lokalni izdaci čine 6,8% BDP. U proseku, lokalni izdaci u zemljama jugoistočne Evrope čine oko 15% ukupnih javnih izdataka.

Na osnovu podataka iz Tabele 3 mogu se videti promene u strukturi rashoda jedinica lokalne samouprave u periodu od 2005. do 2015. godine. Rashodi za zaposlene tokom celog vremenskog perioda imaju manje-više konstantno učešće, to jest, negde oko jedne četvrtine ukupnih izdataka. Čak i u 2009. i 2010. godini, kada je ekonomska kriza najjače pogodila srpsku ekonomiju, učešće plata zaposlenih u lokalnim upravama se nije značajnije smanjilo. S druge strane, učešće kapitalnih izdataka se tokom ovog perioda značajno smanjilo, sa 23% u 2009. godini na svega 13% u 2015. godini. Interesantno je primetiti da je učešće kapitalnih izdataka bilo relativno najveće upravo u onim godinama kada je ekonomska pozicija Srbije bila najnepovoljnija. Sa uvođenjem mera fiskalne konsolidacije i smanjenjem transfera sa republičkog nivoa i učešće investicionih izdataka sa sve više smanjivalo. Pored pozicije kapitalnih izdataka, još jedna pozicija je pretrpela značajan pad, a to su različiti vidovi subvencija (pre svega, ekonomskog i socijalnog karaktera). Ovde je reč o dugoročnom trendu pada učešća, s obzirom da se učešće ove rashodne pozicije u ukupnim rashodima smanjivalo u kontinuitetu u čitavom periodu. Tabela 3 pokazuje i da su troškovi zaduživanja tokom ovog perioda značajno porasli. Dok su 2005. godine lokalne samouprave izdvajale svega 0,3% budžeta za otplatu kamata, u 2015. godini učešće troškova kamata u ukupnim rashodima je iznosilo preko 1,5%.

Dinamika troškova kamata se još bolje može uočiti na osnovu podataka iz Tabele 4, gde su prikazane međugodišnje promene rashodnih pozicija u periodu od 2006. do 2015. godine. Nijedna rashodna pozicija nije imala tako izražen trend rasta kao što su imali troškovi kamata i

otplate glavnica. Taj trend je trajao do 2012, a zatim, u periodu od 2013. pa nadalje, troškovi kamata ulaze u fazu postepenog opadanja koja traje i do dan danas.

Tabela 3 Struktura rashoda jedinica lokalne samouprave u periodu 2005-2015, u procentima)

	Rashodi za zaposlene	Korišćenje roba i usluga	Otplata kamata	Subvencije	Transferi	Kapitalni izdaci	Otplata glavnice	Ostali rashodi
2005	24,67	19	0,27	22,8	11,2	15,4	0,81	5,88
2006	22,4	21,3	0,36	15,95	11,95	21,73	1,29	4,89
2007	21,58	20,68	0,55	16,14	12,18	23,27	0,92	4,65
2008	23,92	21,36	0,62	13,93	11,97	22,34	1,25	4,59
2009	27,1	21,8	0,7	11	10,49	22,86	1,3	4,69
2010	25,7	22,1	0,84	13	9,5	21,75	2,42	4,69
2011	25	22,58	1,2	10,53	9,77	22,85	2,51	5,47
2012	25,6	23,93	1,59	11,97	9,85	19,07	3,03	4,92
2013	27,79	24,75	1,65	11,86	10,08	13,99	4,15	5,79
2014	28,24	25,97	1,62	10,39	10,86	12,89	3,87	6,12
2015	24,64	26,78	1,42	10,17	12,64	13,34	4,9	6,08

Izvor: Bilten javnih finansija broj 144 za mesec avgust 2016, Ministarstvo finansija

Prema podacima Uprave za javni dug, dug lokalnih vlasti je u periodu 31.12.2015-30.09.2016, opao sa 82 milijarde dinara na 76 milijardi dinara u nominalnom iznosu. Možda se relevantniji pokazatelj kretanja duga lokalnih vlasti može dobiti stavljanjem u odnos duga lokalnih vlasti i vrednosti BDP. Prema tom kriterijumu, ukoliko se koristi metodologija Evropske unije i Mاستriht kriterijumi, dobija se da je dug opao sa nivoa od 2% BDP na nivo od 1,8% BDP. Nakon rasta duga lokalnih vlasti u u periodu 2009-2011. dolazi do dužeg perioda opadanja zaduživanja lokalnih vlasti koji traje i do današnjeg dana. Postoji mogućnost da će u narednom periodu doći do povećanja zaduživanja lokalnih jedinica usled mogućnosti emitovanja municipalnih obveznica, koja se tek od skora pozicionirala kao alternativni model zaduživanja opština. U Srbiji je prva uspešna emisija obveznica realizovana tek 2011. godine, a izdavalac je bio grad Novi Sad. Nakon toga, samo su Novi Sad u dodatnoj emisiji, Pančevo, Šabac i Stara Pazova u dva navrata izvršili emitovanje lokalnih obveznica, dok je autonomna pokrajina Vojvodina u šest navrata izvršila emisije obveznica. Kao što se vidi, iako zakonski dobro utemeljena, emisija municipalnih obveznica, opšteprihvata u velikom broju zemalja Evropske unije, u Srbiji ostaje marginalan izvor prihoda lokalnih vlasti. Iako emisija municipalnih obveznica omogućava finansiranje po nižim troškovima zaduživanja u odnosu na korišćenje bankarskih kredita, u Srbiji ne postoje institucije koje bi olakšale zaduživanje lokalnih vlasti emisijom obveznica. U skandinavskim zemljama, kao zemljama koje imaju stogodišnju tradiciju emisije lokalnih obveznica, postoje neprofitne agencije koje treba da omoguće zaduživanje lokalnih vlasti po niskim troškovima. Prednost ovakvog mehanizma je što ove agencije imaju pristup međunarodnom tržištu kapitala, što lokalne vlasti najčešće nemaju, što u značajnoj meri smanjuje troškove zaduživanja (Hulbert i Vammalle, 2016, 7).

Lokalne samouprave su od usvajanja ZFLS dobile i određeni broj novih nadležnosti, što najčešće nije bilo praćeno i obezbeđivanjem adekvatnog nivoa dodatnih prihoda. Među novim obavezama jedinica lokalnih samouprava naročito treba istaći funkcionisanje domova zdravlja i apoteka, formiranje komunalne policije, funkcionisanje mehanizama u slučaju vanrednih situacija i tako dalje. Zakonom o zdravstvenoj zaštiti iz 2005. godine deo troškova finansiranja zdravstvene zaštite se prebacuje na jedinice lokalne samouprave. Prema ovom Zakonu, osnivačka prava nad određenim domovima zdravlja, apotekama i apotekarskim ustanovama

preuzimaju jedinice lokalne samouprave, kao i određene kategorije rashoda koji su zakonski predviđeni.

Tabela 4 Kretanje rashoda jedinica lokalne samouprave u periodu 2006-2015.
(procentualne promene u odnosu na prethodnu godinu)

	Ukupni rashodi	Rashodi za zaposlene	Korišćenje roba i usluga	Otplata kamata	Subvencije	Transferi	Kapitalni izdaci	Otplata glavnice	Ostali rashodi
2006	33,56	33,5	50,4	76	-6,7	42,67	88,49	213	11,67
2007	23,97	23,9	20,1	89	25,47	26,4	32,76	-11,69	18,83
2008	10,09	9,97	13,6	22,7	5,08	8,06	5,54	49,44	9,23
2009	-3,75	-3,64	-1,67	9,4	-23,7	-15,57	-1,38	0,01	-1,82
2010	9,43	9,4	10,7	31,2	29,3	-1,19	4,1	202	9,27
2011	12,38	11,24	15	59,8	-9,2	15,9	18,04	16,8	31,5
2012	12,79	12,79	19,5	49,7	28,1	13,8	5,82	35,8	18,99
2013	-3,24	-7,3	0,01	0,01	-4,1	-1,04	-29,04	32,64	11,5
2014	-4,67	-4,67	0,01	-6,5	-16,4	2,71	-12,1	-10,9	17,9
2015	9,73	9,7	13,1	-3,38	7,36	27,7	13,52	38,7	8,08

Izvor: Bilten javnih finansija broj 144 za mesec avgust 2016, Ministarstvo finansija

Od 2009. godine gradovi su obavezi da formiraju i finansiraju organe komunalne policije. Planom decentralizacije finansiranja sistema obrazovanja u Srbiji je predviđeno da lokalne samouprave preuzmu najveći deo troška finansiranja predškolskog obrazovanja, kao i sve operativne troškove školskih ustanova u sistemu osnovnog i srednjeg obrazovanja. Trošak kapitalnih investicija treba da podnesu i lokalni nivo vlasti i republički nivo vlasti. Dodatno, Zakonom o vanrednim situacijama je predviđeno da opštine formiraju štabove za vanredne situacije koji imaju čitav niz propisanih odgovornosti u oblasti lične i kolektivne zaštite.

Zaključak

U konačnoj oceni fiskalne decentralizacije u Srbiji može se istaći da se proces fiskalne decentralizacije u Srbiji odvija usporenim tempom, sa velikim brojem proizvoljnih, često kontradiktornih rešenja. Odsustvo transparentnosti u raspodeli sredstava i nadležnosti lokalnim samoupravama predstavlja glavnu prepreku ubrzanju procesa fiskalne decentralizacije. Odluke koje se donose na nivou centralne vlasti u vezi sa dodelom sredstava lokalnim jedinicama su često politički motivisane, što uvodi neizvesnost i netransparentnost u celokupan mehanizam finansiranja nadležnosti lokalnih jedinica. Dodatni problem predstavlja činjenica da se raspodela sredstava lokalnim samoupravama vrši bez sagledavanja stvarnih troškova koje određene nadležnosti delegirane lokalnim vlastima realno iziskuju. Na uštrb lokalnih samouprava centralna vlast često popravljala sopstvenu budžetsku poziciju, ostavljajući ih bez dovoljno sredstava za finansiranje bilo kakvih lokalnih investicionih projekata što se indirektno reflektuje i na stopu ekonomskog rasta. Adekvatno sagledavanje cena komunalnih usluga, usluga gradskog prevoza, materijalnih troškova usluga obrazovanja i zdravstvene zaštite predstavlja najobjektivniji kriterijum za utvrđivanje optimalnog nivoa izdataka lokalnih vlasti i finansijskih izvora za njihovo pokriće.

Osim na nivou centralne vlasti, značajne neracionalnosti postoje i na nivou lokalnih vlasti. Povećanje prihoda u lokalnim budžetima skoro uvek za posledicu ima povećanje zarada zaposlenih u lokalnim upravama, dok je u situacijama smanjenja prihoda prisutna rezistentnost zarada nadole, a rashodna pozicija koja najviše trpi u ovim situacijama je upravo ona koja je iz

perspektive ekonomskog blagostanja najpoželjnija, a to su investicioni izdaci. S druge strane, postoji i više pozitivnih trendova u finansijskom poslovanju lokalnih vlasti. Od trenutka kada su lokalne jedinice preuzele naplatu poreza na imovinu ovaj poreski oblik zauzima sve značajnije mesto u budžetima lokalnih jedinica. Razlog leži u činjenici da su lokalne jedinice značajno poboljšale naplatu ovog poreskog oblika, putem modernizacije administrativnog aparata, sređivanja zemljišno-imovinskih evidencija i sprovođenja redovnijih i obuhvatnijih kontrola činjeničnog stanja. Značaj ovog poreskog oblika je povećan i usled ukidanja naknada za korišćenje građevinskog zemljišta kao jedne od izdašnijih prihodnih pozicija u lokalnim budžetima, pa se može očekivati da će porez na imovinu biti poreski oblik iz čijih prihoda će se novonastali manjak sredstava nadoknaditi. Iz napred navedenog se može videti da kada se administriranje poreskim oblikom prepusti isključivo lokalnim vlastima, rezultati su izuzetno pozitivni, s obzirom da je stepen naplate u velikom broju opština višestruko povećan u odnosu na period kada porez na imovinu nije bio u režimu izvornih prihoda lokalnih vlasti. Ono što, takođe, predstavlja pozitivan signal je i činjenica da lokalne vlasti ne zloupotrebljavaju ovaj poreski oblik, jer su u najvećem broju opština stope poreza na imovinu niže od maksimalnih iznosa koji su propisani Zakonom o porezima na imovinu. Čini se da mogućnost da i neki drugi poreski oblici budu prevedeni iz režima ustupljenih prihoda u režim izvornih prihoda i u potpunosti se prepuste lokalnim vlastima može da dovede do pozitivnih efekata na budžete lokalnih samouprava u dugom roku.

Reference

1. Alcidi, C., et al., 2014, Division of Powers between the European Union, member states, candidates and some potential candidate countries, and local and regional authorities: Fiscal decentralization or federalism, European Union Committee of the Regions
2. Aristovnik, A., 2012, Fiscal Decentralization in Eastern Europe: Trends and Selected Issues, Transylvanian Review of Administrative Sciences, No. 37/2012, pp. 5-22
3. Arsić, M. et al., 2012, Reforme poreza na imovinu u Srbiji: Rezultati i perspektive, Fondacija za razvoj ekonomske nauke
4. Arsić, M., et al. 2014, Analiza mogućnosti za kompenzaciju prihoda od naknade za korišćenje građevinskog zemljišta kroz porez na imovinu, Stalna konferencija gradova i opština i Fondacija za razvoj ekonomske nauke
5. Bird, M., 1999, Rethinking Subnational Taxes: A New Look at Tax Assignment, International Monetary Fund, Working Paper No. 99/165
6. Bos, F., 2010, Fiscal decentralization in Netherlands: History, current practice and economic theory, CPB Document, No. 214
7. Brennan, G., Buchanan, J., 1980, The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution, Cambridge; New York: Cambridge University Press
8. Fiskalni savet, 2013, Ocena stanja i perspektiva fiskalne decentralizacije u 2013. godini, Beograd
9. Fiskalni savet. 2016, Ocena izmena i dopuna Zakona o finansiranju lokalne samouprave, Beograd
10. Fiskalni savet, 2016, Fiskalna kretanja u 2016. godini, konsolidacija i reforme 2016-2020, Beograd
11. Hulbert, C, Vammalle, C., 2016, Monitoring Sub-central Governments Debts: Practices and Challenges in OECD Countries, RIFDE Discussion Paper No. 1/2016
12. Kmezić, S., et al., 2016, Fiskalna decentralizacija i finansiranje lokalne samouprave u Srbiji i Crnoj Gori, Pravni fakultet u Beogradu
13. Levin, T., 2009, The Swedish Model of Public Administration: Separation of Powers – The Swedish Style, JOAAG, Vol. 4, No. 1

14. Levitas, T., 2010, Efekti obustave primene Zakona o finansiranju lokalne samouprave na način upravljanja prihodima i rashodima u lokalnim samoupravama: 2007-2009, Okrugli sto "Centralne i lokalne finansije - Kako raspodeliti teret reformi"
15. Martinez-Vazquez, J., 2015, Mobilizing Financial Resources for Public Service Delivery and Urban Development, The Challenge of Local Government Financing in Developing Countries, UN-Human Settlements Programme
16. Mojsilović, M., Klačar, B., 2011, Decentralisation in Serbia: From Inefficient State to Strong Local Self-Government, The Pontis Foundation and The Center for Democracy
17. Musgrave, R., 1983, Who Should Tax, Where and What, Tax Assignment in Federal Countries, (ed. Mclure, C.E.), Australian National University
18. NALAS, 2016, Fiscal Decentralization Indicators for South-East Europe, Network of Associations of Local Authorities of South-East Europe Report
19. Oates, W., 1985, Searching for Leviathan: An Empirical Study, The American Economic Review, Vol. 75, No. 4, American Economic Association
20. Oates, W., 1993, Fiscal Decentralization and Economic Development, National Tax Journal, Vol. 46, No. 2, pp. 237-243
21. Oates, W., 1996, Taxation in a Federal System: The Tax Assignment Problem, Public Economics Review, Vol. 1
22. Otolá, I., 2008, Decentralization processes of local government sector in Poland, The 16th NISPAcee Annual Conference, Public Policy and Administration: Challenges and Synergies, Bratislava
23. Palermo, F., Wilson, A., 2013, The Dynamics of Decentralization in Italy: Towards a Federal Solution?, European Diversity and Autonomy Papers Working Paper, No. 04/2013
24. Prud'homme, R., 1995, The Dangers of Decentralization, The World Bank Research Observer, Vol. 10, Issue 2, pp. 201-215
25. Rodden, J., 2003, Reviving Leviathan: Fiscal Federalism and the Growth of Government, International Organization, No. 57, pp. 695-729
26. Rodriguez-Pose, A., Kroijer, A., 2009, Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe, London School of Economics „Europe in Question“ Discussion Paper Series
27. Tiebout, C., 1956, A Pure Theory of Local Expenditures, The Journal of Political Economy, Vol. 64, No. 5, pp. 416-424
28. Ustav Republike Srbije, Službeni glasnik br. 98/2006
29. World Bank, 2013, South East Europe Municipal Finance Review, Report No. 82649-ECA, World Bank, Sustainable Development Department, Europe and Central Asia Region
30. Zakon o teritorijalnoj organizaciji Republike Srbije, Službeni glasnik RS, br. 129/2007, 18/2016)
31. Zakon o lokalnoj samoupravi, Službeni glasnik RS, br. 129/2007 i 83/2014 – dr. zakon)
32. Zakon o finansiranju lokalne samouprave, Službeni glasnik RS, br. 62/2006, 47/2011, 93/2012 – usklađeni din. izn., 125/2014 – usklađeni din. izn., 95/2015 – usklađeni din. izn., 83/2016 i 91/2016 – usklađeni din. izn.)
33. <https://portal.cor.europa.eu/divisionpowers/countries/MembersLP/Spain/Pages/default.aspx>

MARKETINŠTKE IMPLIKACIJE PROCESA GLOBALIZACIJE NA KREIRANJE VREDNOSTI BRENDA

Milan Kocić* i Katarina Radaković

Apstrakt: Postojeća nacionalna tržišta postala su nedovoljna za obavljanje celokupnih poslovnih aktivnosti, tako da se preduzeća sve češće opredeljuju za poslovanje izvan nacionalnih granica. Usled rapidnog razvoja informacione i komunikacione tehnologije, sve veće homogenizacije potreba potrošača, prethodnih nekoliko godina globalizacija je sa razlogom dominantna tema u mnogim oblastima. U radu je istražen uticaj globalizacije na kreiranje marketinške strategije. Analizirane su najznačajnije karakteristike ovog procesa, kao i uloga globalizacije u formulisanju marketing miksa. Kao područje koje okupira pažnju sve većeg broja marketinških stručnjaka navodi se brendiranje proizvoda u uslovima globalizacije. Isticanjem osnovnih karakteristika, kao i elaboriranjem razlika između lokalnih i globalnih brendova ukazano je na neophodnost pravilnog koncepta brendiranja na globalnom tržištu.

Ključne reči: globalizacija, marketing, potrošač, brend, vrednost brenda

Uvod

Proces globalizacije sa sobom donosi promene u brojnim oblastima. Sve veća međuzavisnost tržišta omogućava lakše kretanje roba, usluga, a samim tim i veći stepen povezanosti potrošača i proizvođača. Identifikovanjem potencijalnih tržišta u razvoju i prilagođavanjem marketinške strategije privredni subjekti dolaze do novih mogućnosti, odnosno profitiraju po osnovu efektivnijeg korišćenja marketinških resursa. Jedan od ključnih aspekata koje treba uzeti u razmatranje prilikom planiranja nastupa na globalnom tržištu jeste i proces brendiranja. Brend, kao ključni marketinški alat koji omogućava brojne pogodnosti preduzećima i na globalnom tržištu predstavlja predmet diferenciranja od konkurenata. U globalnom tržišnom ambijentu, kada potrošači imaju sve veću mogućnost izbora proizvoda, veoma je važno identifikovati faktore konkurentске prednosti i marketinšku strategiju prilagoditi željama i zahtevima potrošača. Pravilnim izborom proizvoda ili usluge, cene, kanala distribucije i promotivnih aktivnosti, omogućava se prepoznatljivost preduzeća i povećava njegova profitabilnost. Iako postoje brojne metode koje omogućavaju izračunavanje vrednosti globalnih brendova, u radu će biti istaknute neke od najznačajnijih i najčešće korišćenih. Takođe, postepenim određenjem procesa i značaja globalizacije, istaći će se njen značaj u vrednovanju marketing programa preduzeća. Apostrofiranjem pozitivnih, ali i negativnih efekata koje globalizacija kao fenomen sa sobom nosi, ukazaće se na značaj pravilne implementacije marketing programa.

Teorijske osnove globalne poslovne orijentacije

Za poslovanje u savremenom privrednom ambijentu karakteristične su sve intenzivnije promene u brojnim oblastima, koje doprinose izmenjenoj poslovnoj orijentaciji. Globalizacija, kao fenomen čiji se značaj sve više potencira, s razlogom je jedna od dominantnih tema u oblasti

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

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

marketinga, ali i ekonomije uopšte. Usled nedovoljnih proizvodnih i prodajnih kapaciteta u okviru nacionalnih granica, preduzeća se sve češće opredeljuju za proširenje oblasti poslovanja i stupanje na „svetsku scenu“. Izmenjeni tokovi informacionih i komunikacionih tehnologija¹ i mogućnost saradnje sa drugim zemljama, doprinose afirmaciji globalnog koncepta poslovanja. Na ovaj način pospešuje se porast obima svetske trgovine, kao i smanjenje barijera za međusobnu povezanost zemalja. U ekonomskom smislu, globalizacija se odnosi na rastuću međuzavisnost i integraciju privreda širom sveta, koja se pre svega reflektuje kroz finansijske i trgovinske tokove.² Takođe, ovaj koncept podrazumeva kretanje znanja, ljudi i tehnologije, kao i kompletan proces koji omogućava da aktivnosti u jednom delu sveta imaju značajne implikacije za mesta koja su od njih udaljena. Povećana međuzavisnost između geografski odvojenih lokacija upućuje na značaj ostvarenja sinergije između različitih poslovnih jedinica koja bi trebalo da se zasniva na integraciji i koordinaciji poslovnih aktivnosti. Efekti procesa globalizacije odražavaju se na brojne sfere poslovanja preduzeća. Bez obzira na vrstu delatnosti o kojoj se radi, postoje neki od motiva koji se najčešće navode kao inicijatori globalne orijentacije. To su:³

- mogućnost ostvarivanja većeg profita u odnosu na domaće tržište,
- veća baza kupaca,
- mogućnost ostvarenja ekonomije obima,
- smanjenje zavisnosti od samo jednog tržišta,
- rast konkurencije na globalnom planu,
- želja za diversifikacijom rizika.

Tabela 1 Multidomaća i globalna tržišta

	Multidomaća tržišta	Globalna tržišta
Granice tržišta	Tržišta su definisana prema nacionalnim granicama	Tržišta prevazilaze nacionalne granice, potrošači i konkurenti prelaze granice da obave kupovinu ili prodaju
Potrošači	Postoje bitne razlike među potrošačima između različitih zemalja, segmenti se definišu lokalno	Postoje značajne sličnosti između potrošača iz različitih zemalja, segmenti prelaze geografske granice
Konkurenti	Konkurencija je primarna među lokalnim preduzećima, čak i međunarodna preduzeća konkurišu po principu zemlja po zemlja	Malo je konkurenata i oni su prisutni na svakom glavnom tržištu, rivalitet ima regionalnu ili globalnu širinu
Međuzavisnost	Svako lokalno tržište funkcioniše u izolaciji od drugih, konkurentske akcije na jednom tržištu nemaju uticaj na drugim tržištima	Lokalna tržišta funkcionišu međuzavisno, konkurentke akcije na jednom tržištu utiču na druga tržišta
Strategija	Strategije su lokalno zasnovane, mala je prednost od koordinacije aktivnosti među tržištima	Strategije imaju regionalnu ili globalnu širinu, velika prednost postoji u koordinaciji aktivnosti po regionima i celom svetu

Izvor: Milisavljević, 2004, 235

¹ Vodopivec, R. (2012). Influence of political globalization and global crisis on traditional marketing management theory and practice, *Procedia, Social and behavioral sciences*, 44, str. 334.

² Rakita, B., Šipragić, M (2010). Marketing lokacije u funkciji privlačenja resursa, *Marketing*, Vol. 41, No.4, str. 214

³ Kotler, P., Keller, K. (2006). *Marketing menadžment*, Data Status, Beograd, str. 669

Pod globalnom korporacijom podrazumeva se takva firma koja posmatra ceo svet kao jedno tržište i vodi istraživanje i razvoj, proizvodnju, logističke i marketinške aktivnosti bazirajući se na svim mogućim izvorima, a ne samo na favorizovanju domaćih opcija.⁴ Kako bi se uspešno primenio akcioni plan za preduzeća koja svoju poslovnu orijentaciju zasnivaju na globalnoj osnovi, od velikog značaja je uvažiti specifičnosti koje postoje na brojnim tržištima. U tabeli 1 prikazane su razlike između multidomaćih i globalnih tržišta.

Globalna poslovna orijentacija sa sobom nosi velike rizike, koji se mogu odnositi na nedovoljno poznavanje inostranog tržišta, otežano suočavanje sa zakonima, drugačije preferencije potrošača ili pojavu neočekivanih troškova. Ipak, adekvatnim planiranjem nastupa na globalnom tržištu ovi rizici se mogu svesti na minimum, što će doprineti prosperitetu kompanija koje su globalno orijentisane.

Postoji veći broj pokazatelja kojima se meri stepen globalizacije. Neki od njih su: poslovne aktivnosti van zemlje, direktne investicije i proizvodnja u inostranstvu, kao i prisutnost u strategijskim alijansama.⁵ Efekti globalizacije evidentni su u gotovo svim oblastima, bez obzira da li je reč o proizvodnom ili uslužnom sektoru. Stvaranjem jedinstvenog tržišta prevazilaze se nacionalne granice i otvaraju mogućnosti kreiranja uporednih prednosti zemalja. Ukoliko preduzeća imaju ambicije da nastupaju na međunarodnom, ili pak na globalnom tržištu, od neprocenjivog značaja je njihova procena specifičnosti uslova koji na tim tržištima postoje. I dok pristalice globalizacije navode njene brojne prednosti, kao što su intenzivnije povezivanje nacionalnih ekonomija, pristup nedostupnim resursima, proširenje poslovanja ili snižavanje barijera, dotle je protivnici navode kao simbol jednoličnosti i sredstvo koje negativno utiče na raznovrsnost brojnih kultura. Biranjem relevantnih dimenzija i faktora koje treba proceniti, smanjuje se rizik neuspešnog prodora na nova tržišta i stvara mogućnost boljeg identifikovanja potreba potrošača. Analiza ekonomskih, političkih, pravnih ili socio-kulturalnih uslova predstavlja jedan od prioriteta za uspešno poslovanje u stranom poslovnom ambijentu. Procenom tržišnog potencijala, kao i planiranjem nivoa angažovanosti na globalnom tržištu utiče se na smanjenje rizika. Uporedo sa procesom globalizacije analizira se i pojam standardizacije, kao i porast broja multinacionalnih kompanija koje zahvaljujući ekonomiji obima proizvode i plasiraju standardizovane proizvode.⁶ Kao jedan od vodećih autora koji globalizaciju posmatra kroz prizmu standardizacije, navodeći da je ona pretpostavka za uspeh navodi se Theodore Levitt, koji ističe da su potrebe potrošača homogenizovane uvođenjem standardizovanih proizvoda, navodeći u prilog verodostojnosti primere kao što su Coca-Cola, Pepsi, Mc Donald's.⁷

Prilagođavanje marketinških aktivnosti u procesu globalizacije

U postupku zadovoljenja potreba potrošača na najbolji način i plasiranja proizvoda ili usluga po njihovoj želji primenjuju se brojna marketinška rešenja. Proces globalizacije donosi promene u brojnim oblastima, pa je jedan od nezaobilaznih aspekata koje je potrebno razmotriti i marketing koncept. Ovde je veoma značajno istaći pravilno upravljanje marketinškim

⁴ Senić, R. (1998). *Marketing menadžment*, Prizma, Kragujevac, str. 618.

⁵ Milisavljević, M., Maričić, B., Gligorijević, M. (2009), *Osnovi marketinga*, 4. dopunjeno izdanje, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd, str. 671

⁶ Naisbitt, J. (1994). *The Global Paradox*, Nicholas Brealey Publishing, London

⁷ Luigi, D., Simona, V., (2010). The Glocal Strategy of global brands, *Studies in Business & Economics*; Vol. 5 Issue 3, str. 148

aktivnostima, kontinuirano sprovođenje istraživanja tržišta, kao i vrednovanje različitih elemenata unutar svakog od njih. Iako se na brojne uslove koji opredeljuju poslovanje preduzeća na globalnom tržištu ne može direktno uticati, jer su oni pod dejstvom nekontrolisanih faktora, potrebna je njihova konstantna analiza prilikom korišćenja marketinških planova i predviđanja budućih tendencija.

Globalne kompanije susreću se sa brojnim izazovima kada je potrebno identifikovati adekvatnu marketing strategiju. Postoje brojna mišljenja u literaturi iz oblasti marketinga, koja se mogu predstaviti putem tri dominantna pravca u formulisanju marketinških strategija u uslovima globalizacije:⁸

- lokalizacija: Misli lokalno, deluj lokalno
- globalizacija: Misli globalno, deluj globalno
- glocalizacija: Misli globalno, deluj lokalno

Najznačajnija pitanja u postupku formulisanja marketinških aktivnosti odnose se na stepen standardizacije u oblasti proizvoda i komunikacionih aktivnosti. Dakle, da li će se primeniti standardizovan pristup koji ne uvažava u velikoj meri specifičnosti individualnih tržišta, ili će, pak, aktivnosti biti prilagođene zahtevima pojedinačnih tržišta. Koncept o kome se sve više govori u poslednje vreme i koji daje dobre rezultate prilikom poslovanja na globalnom tržištu jeste i pojam glocalizacije,⁹ koji uključuje kombinaciju prethodno pomenutih pravaca, odnosno globalizacije i lokalizacije. Korišćenjem iskustva tokom nastupa na globalnom tržištu, a ipak uvažavajući individualne i kulturološke razlike, povećava se mogućnost plasiranja adekvatnih promotivnih poruka i osvajanja ciljne grupe potrošača. Standardizacijom marketinških aktivnosti ostvaruje se mogućnost ekonomije obima, kao i konzistentnost promotivne poruke koja se plasira potrošačima. Sa druge strane, preterana kastomizacija može dovesti do povećanja troškova i različitog vrednovanja od strane ciljne javnosti. Zato se najčešće primenjena strategija marketinga nalazi u rasponu između potpune standardizacije i kastomizacije.¹⁰

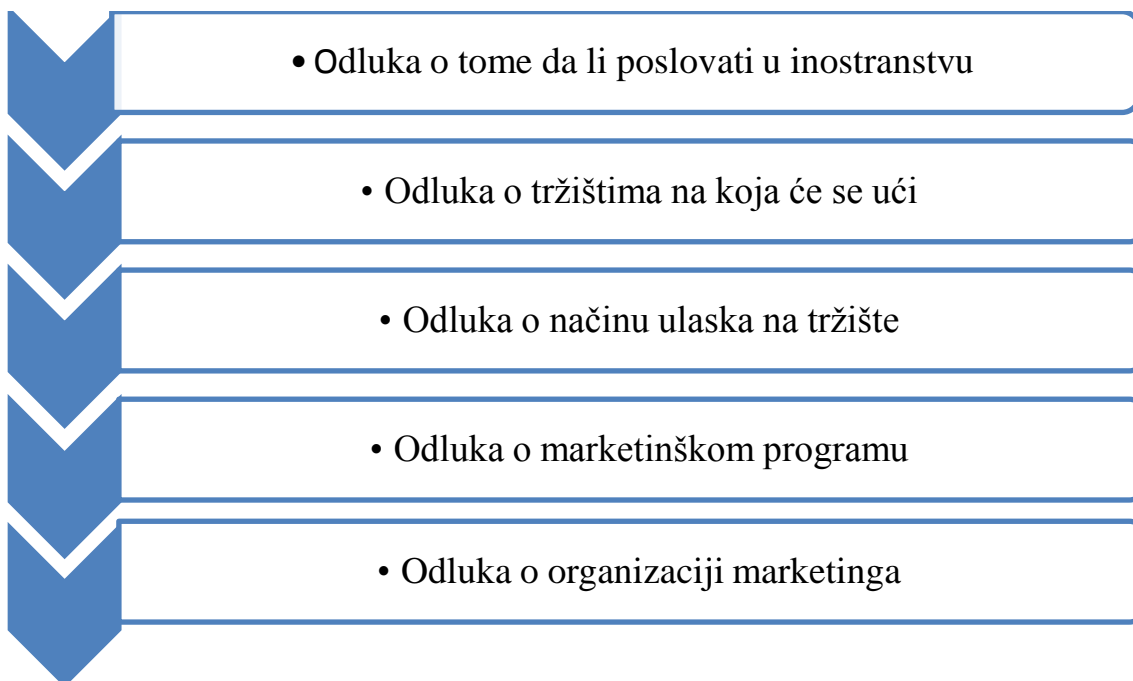
U zavisnosti od stepena prilagođavanja lokalnim tržištima, efekti globalizacije mogu tangirati sve pojavne oblike marketing miksa, odnosno proizvod, cenu, promociju i distribuciju. Prilagođavanje proizvoda uslovima na globalnom tržištu podrazumeva uključivanje različitih nivoa, kao što su bazični i prošireni proizvod. Cena je element marketing miksa koji je veoma teško standardizovati, zbog nastojanja preduzeća da u potpunosti pokriju troškove, kao i brojnih ograničenja koja mogu postojati na lokalnim tržištima. Brzo širenje na tržišta na kojima se prethodno nije poslovalo, kao i povećanje udaljenosti između matične i neke druge zemlje u velikoj meri može povećati i troškove distribucije. U oblasti isporučivanja vrednosti potrošačima i saradnje sa distributerima najznačajniji aspekti odnose se na pravilno upravljanje zalihama, razmatranje alternativnih distribucionih kanala, kao i strukturu prodaje na veliko i malo. Kao što je od neprocenjivog značaja adaptirati proizvod zahtevima globalnog tržišta, toliko je važno prilagoditi promotivni miks i uspostaviti adekvatnu komunikaciju sa potrošačima. Koncept integrisanih marketinških komunikacija u zavisnosti od specifičnosti brojnih tržišta, troškova oglašavanja i kulturalnih razlika treba da bude implementiran na najbolji način tako da omogući efikasnu komunikaciju i ostvarivanje pozitivnih rezultata.

⁸ Luigi, D., Simona, V., (2010). op.cit., str. 149

⁹ Hermans, H. & Kempen, H. (1998). Moving cultures: the perilous problems of cultural dichotomies in a globalizing society. *American Psychologist*, 53(10), str. 1111-1120.

¹⁰ Quelch, J.A. and. Hoff, E J. (1986). "Customizing Global Marketing," *Harvard Business Review*, 64 (May-June), str. 59-68

Ipak, bez obzira na standardizaciju, kao suštinu procesa globalizacije, potrebno je uvažiti specifičnosti ekonomskog razvoja, kulturalnih razlika, različitih valuta i drugih faktora koji karakterišu određena područja. Ukoliko postoje ambicije da preduzeća postanu globalni igrači, potrebno je suočiti se sa nizom odluka. Najznačajnije su predstavljene su na Slici 1.



Slika 1 Najznačajnije odluke za nastup na globalnom tržištu

Izvor: Kotler & Keller, 2006, 669

Brendiranje u uslovima globalizacije

Kao što je prethodno istaknuto, u postupku prilagođavanja poslovanja preduzeća specifičnostima na globalnom tržištu, potrebno je izvršiti detaljno planiranje svih aktivnosti marketing miksa. Pojava globalnog marketinga, uz određeni stepen adaptacije lokalnim tržištima sve češće se javlja kao predmet razmatranja brojnih autora. Postoji mnoštvo razloga zbog kojih globalni marketing beleži sve veću ekspanziju. Neki od njih odnose se na: omogućavanje boljeg životnog standarda, stvaranje veće mogućnosti izbora sa aspekta potrošača, kao i kreiranje sličnih tržišnih segmenata za prodaju izvan nacionalnih granica.

Kao jedan od koncepata koji zavređuje posebnu pažnju navodi se pojam brendiranja, čija uloga postaje sve dominantnija u postupku razlikovanja preduzeća i pozicioniranja na konkurentnom tržištu. Kao simbol razlikovanja u odnosu na ponudu konkurenata, brend omogućava stvaranje dodatne vrednosti i povećanje profitabilnosti preduzeća. Dobro razvijen brend olakšava izgradnju dugoročnih odnosa sa potrošačima, povećava barijere za konkurenciju i doprinosi prepoznatljivosti i diferenciranju preduzeća. Zbog toga je veoma značajno, kako kod lokalnih, tako i kod globalnih brendova poznavati najbitnije aspekte koji opredeljuju vrednost brenda. Iako merenje vrednosti brenda često može biti komplikovano, usled otežanog kvantificiranja, zbog nematerijalne prirode, ipak postoje neki osnovni kriterijumi koji olakšavaju ovaj postupak. Polazeći prvenstveno od stavova i ponašanja potrošača na tržištima gde se

plasiraju dati brendovi, kao i analizom finansijsko-tržišnih rezultata poslovanja razvijene su brojne metodologije merenja vrednosti brenda.¹¹ Dok neke od njih kao polaznu osnovu imaju karakteristike brenda (Aacker model), druge se zasnivaju na iscrpnim finansijskim analizama koje doprinose bitnim strateškim odlukama (neki od takvih modela su Brand Finance i Brandz model).

Pored pokušaja standardizovane strategije brendiranja, potrošači u skladu sa sopstvenim percepcijama mogu na drugačiji način interpretirati komunikacione strategije i samim tim određenom brendu pripisivati različite vrednosti. Globalni brendovi se mogu definisati na brojne načine. Tri najčešće perspektive iz kojih se posmatra vrednost globalnog brenda jesu perspektiva preduzeća, potrošačka i geografska perspektiva. Ipak, bez obzira na specifičnost svake od njih, ono što je zajedničko jeste da se brend može shvatiti kao ime, znak, simbol ili njihova kombinacija koja omogućava diferenciranje i konkurentsku prednost.¹² Da bi jedan brend bio okarakterisan kao globalni, potrebno je da bude dostupan u relativno standardnom obliku, kako na tržištu zemlje porekla, tako i na svim ostalim tržištima na kojima se pojavljuje.

Globalna poslovna orijentacija stvara mogućnosti veće dostupnosti proizvoda ili usluga na jedinstvenom tržištu, što omogućava upoređivanje od strane potrošača, kao i njihovo kritičko vrednovanje onih globalnih igrača koji ne ispunjavaju određene zahteve. Zbog toga su kompanije sve više svesne činjenice da je u globalnim uslovima pravilna implementacija koncepta brendiranja jedan od ključnih pokretača unapređenja i poboljšanja finansijskih pokazatelja. Brend, kao percepcija o funkcionalnim ili emocionalnim koristima¹³ koje nastaju korišćenjem određenog proizvoda ili usluge, omogućava stvaranje lojalnijih potrošača.

Prilikom analiziranja relevantne literature iz oblasti marketinga, identifikovano je da postoje dva ključna aspekta u definisanju globalnog brenda.¹⁴ Prvi se odnosi na to da se primarni razlog izgradnje globalnog brenda tiče mogućnosti ostvarenja ekonomije obima. Naime, kreiranjem globalnog brenda smanjuju se troškovi istraživanja i razvoja, kao i troškovi proizvodnje. Polazeći od ovog stanovišta istražuje se u kojoj meri se u stvaranju globalnog brenda koriste standardizovane marketinške strategije i taktike. Drugi istraživački pristup kao polaznu osnovu ima percepcije potrošača i odnosi se na to da što je veći doseg brenda na multinacionalnim tržištima, to se povećava i percipirani stepen globalizacije brenda. U procesu globalizacije značajno se menjaju i stavovi potrošača. Pored sve šire lepeze proizvoda koji se plasiraju potrošačima u uslovima globalizacije, kao jedan od najčešćih razloga za kupovinu globalnih brendova navodi se kvalitet proizvoda, odnosno tendencija potrošača da ovakve proizvode percipiraju kao visoko kvalitetne.¹⁵ Takođe, pored toga, potrošačeva želja za prestižom koji nastaje korišćenjem brendova koji su prisutni na globalnom tržištu može biti još od faktora koji opredeljuju njihov izbor.

U pozicioniranju brenda na globalnom tržištu neke od glavnih odluka sa kojima se proizvođači susreću jesu izbor imena globalnog brenda, kao i adekvatnih integrisanih marketinških komunikacija. Ime globalnog brenda trebalo bi da omogući diferenciranje u

¹¹ Veljković, S., Đorđević, A. (2009). Vrednost brenda za potrošače i preduzeća, *Marketing*, str. 3-15

¹² Lee, L. (2013). The Relationship between Global Brand and Country of Origin in Chinese Consumption Market, *International review of business*, 13: 87-112

¹³ Iazzi, A., Santovito, S. (2016). Brand Versus Non-Branded: Differences in Consumer Preferences, *International Journal of marketing studies*, Vol.8, No1., str. 58

¹⁴ Özsomer, A., Altaras, S. (2008). Global Brand Purchase Likelihood: A Critical Synthesis and an Integrated Conceptual Framework, *Journal of International marketing*, str. 3

¹⁵ Steenkamp, J-B, M., Batra, R., Alden, D. (2003). How perceived globalness creates brand value, *Journal of International Business Studies*, Vol.34, 53-65

odnosu na konkurente, da bude jedinstveno i jasno ukazuje na identitet brenda, omogućavajući pri tome uštedu u troškovima. Na primer, kompanije koje uspešno primenjuju ovakav koncept jesu Kodak, Visa, Mc Donald's.¹⁶ Takođe, izuzetno je važno na pravi način sagledati jezičke barijere, odnosno omogućiti da prepoznatljivo ime na pravi način bude uklopljeno u odgovarajuće govorno i teritorijalno područje.

Standardizovanu strategiju brendiranja koja sadrži jedinstvene elemente brenda najčešće primenjuju izuzetno razvijene kompanije koje su u dovoljnoj meri osigurale svoju egzistenciju na globalnom tržištu i omogućile diferenciranost na istom. U najvećem broju slučajeva primenjuje se adaptirana strategija, koja podrazumeva uvažavanje brojnih specifičnosti kada su u pitanju zakonske ili jezičke barijere. U cilju smanjenja pretnji koje sa sobom podrazumeva proces globalizacije, a koje se odnose na prilagođavanje marketinške strategije, i pre svega, strategije brendiranja, navode se odgovarajući saveti:¹⁷

- razumevanje sličnosti i razlika na polju globalnog brendiranja, odnosno identifikovanje po čemu se razlikuju određena tržišta i potrošači
- uspostavljanje odgovarajuće marketinške infrastrukture
- upotreba integrisanih marketinških komunikacija, a ne dominacija ili isključivost pojedinih elemenata kao što je, na primer, propaganda
- negovanje partnerstva kompanije na međunarodnim tržištima, što pomaže boljoj distribuciji, većoj profitabilnosti i dodatnoj vrednosti brenda
- balansiranje standardizacije i prilagođavanja, kako bi se iskoristili pozitivni efekti obe strategije
- implementacija globalnog sistema za merenje vrednosti brenda
- odgovarajući miks elemenata brenda na način da adekvatnim dizajnom i implementacijom predstavljaju izvore vrednosti širom sveta.

Neka od novijih istraživanja u oblasti marketinga nastoje da utvrde razlike u percipiranju brendova koji potiču iz razvijenih ili zemalja u razvoju. Prilikom utvrđivanja ovih razlika prvenstveno je važno ispitati stepen etnocentrizma, koji može imati značajne implikacije na vrednovanje globalnih brendova. Adekvatnim marketinškim strategijama može se omogućiti da globalni brendovi ostvare prodor i pozitivne rezultate iako potiču iz zemalja koje nisu dovoljno razvijene. Jedan od primera jeste tajvanski brend HTC koji se našao na listi 100 najvrednijih globalnih brendova.¹⁸

U postupku pozicioniranja brenda na globalnom tržištu jedno od najčešćih pitanja jeste način oglašavanja brendova, odnosno upotreba promotivnih apela i stepen njihove standardizacije ili prilagođavanja. Oni koji favorizuju globalne marketinške kampanje ističu da je u cilju uštede troškova i kreativnosti potrebno primenjivati standardizovane poruke uvek kada je to moguće. Sa druge strane, drugi pristup svako lokalno tržište posmatra kao zasebnu celinu, smatrajući da je neophodno izvršiti prilagođavanje promotivnih poruka za svako tržište ponaosob. Neki od faktora koji karakterišu savremeno društvo i idu u prilog objedinjenim globalnim kampanjama brendova odnose se na razvoj globalnih kanala komunikacije (među

¹⁶ Harun, A., Kassim, A. W. M., Igau, A. O., Hassan, M. G., Swidi, A. (2010). Managing local brands in facing challenges of globalization: be a local or global leader?, *European Journal of Social Sciences*, Vol 17, Iss. 2., str. 1-14

¹⁷ Veljković, S. (2010). op.cit., str. 406

¹⁸ Guo, X. (2013). Living in a Global World: Influence of Consumer Global Orientation on Attitudes Toward Global Brands from Developed Versus Emerging Countries, *Journal of International Marketing*, Vol 21., No1, str. 1-22

kojima dominantnu ulogu zauzima internet), zatim, zajedničke demografske i životne stilove, posebno kada je u pitanju mlađa populacija.¹⁹

Neki autori navode da je u zavisnosti od delatnosti i ciljne grupe na koju su proizvodi usmereni, kao i vrste proizvoda nekada bolje povećavati svest o lokalizaciji brenda. Na ovaj način, lokalni brendovi mogu se ravnopravno takmičiti sa globalnim, posebno onda kada su u pitanju emocionalni apeli koji se odnose na očuvanje jedinstvenih, originalnih vrednosti koje asociraju na kulturalno i istorijsko nasleđe određenog područja. S obzirom da se savremeni potrošač nalazi na prekretnici između lokalnog i globalnog, odnosno na raspolaganju su mu proizvodi koji sa procesom globalizacije nude veću mogućnost izbora, od neprocenljivog značaja je ispitati njihove preferencije i prilagoditi im se. Najčešće se najveće mogućnosti za kreiranje pozitivnih poslovnih rezultata ostvaruju simultanom kombinacijom percipirane svesnosti o lokalizaciji i globalizaciji brendova (tzv. PBL i PBG), odnosno kada se globalni brendovi povežu sa lokalnom kulturom.²⁰ S obzirom na to da čak i globalni brendovi mogu doživeti različite promene u karakteristikama, pakovanju, kanalima distribucije ili ceni na različitim tržištima, neophodno je istaći koji su eventualni potencijalni nedostaci globalnog brendiranja. Prema Kotleru, oni se odnose na razlike u:²¹

- potrebama i željama potrošača, kao i u obrascima korišćenja proizvoda
- odgovoru potrošača na elemente marketing miksa
- pravnom okruženju
- institucijama marketinga
- administrativnim procedurama.

U cilju identifikacije najboljih globalnih brendova primenjuje se veliki broj metoda. Jedna od najčešćih jeste metodologija konsultantske kuće Interbrand, koja vrednost globalnih brendova procenjuje po osnovu određenih parametara. Da bi brend mogao da se nađe na Interbrand listi globalnih brendova, on mora da ispuni određene kriterijume:²²

- najmanje 30% ostvarenog prihoda trebalo bi da bude ostvareno izvan regiona odakle brend potiče
- brend mora da ima značajno prisustvo u Aziji, Evropi, Severnoj Americi, kao i geografsko prisustvo na tržištima u razvoju
- mora da postoji dovoljno javno dostupnih podataka o finansijskim performansama brenda
- očekivani profit tokom dužeg vremenskog perioda mora biti pozitivan i da prevazilazi troškove kapitala
- mora postojati svesnost o brendu širom globalnog tržišta.

¹⁹ O'Guinn., Allen, C., Semenik, R. (2009). *Advertising & Integrated Brand Promotion*, South-Western Cengage Learning, USA, str. 304

²⁰ Xie, Y., Batra, R., Peng, S. (2015). An Extended Model of Preference Formation Between Global and Local Brands: The Roles of Identity Expressiveness, Trust, and Affect, *Journal of International Marketing*, Vol 23., No1., str. 50-71

²¹ Kotler, P., Keller, K. (2006). op.cit., str. 678

²² <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/methodology/>, datum pristupa 20.12. 2016.

Tabela 2 Lista 20 najvrednijih globalnih brendova prema metodologiji Interbranda

Rang 2016	Rang 2015	Kompanija/brend	Sektor	Vrednost (mil. \$) 2016.	Vrednost (mil. \$) 2015.	Promena vrednosti brenda 2016/2015
1	1	Apple	Tehnologija	178,119	170,276	+5%
2	2	Google	Tehnologija	133,252	120,314	+11%
3	3	Coca Cola	Pića	73,102	78,423	-7%
4	4	Microsoft	Tehnologija	72,795	67,670	+8%
5	6	Toyota	Automobile	53,580	49,048	+9%
6	5	IBM	Poslovne usluge	52,500	65,095	-19%
7	7	Samsung	Tehnologija	51,808	45,297	+14%
8	10	Amazon	Internet usluge	50,338	37,948	+33%
9	12	Mercedes Benz	Automobile	43,490	36,711	+18%
10	8	GE	Razno	43,130	42,267	+2%
11	11	BMW	Automobile	41,535	37,212	+12%
12	9	Mc Donald's	Restorani	39,381	39,809	-1%
13	13	Disney	Mediji	38,790	36,514	+6%
14	14	Intel	Tehnologija	36,952	35,415	+4%
15	23	Facebook	Tehnologija	32,593	22,029	+48%
16	15	Cisco	Tehnologija	30,948	29,854	+4%
17	16	Oracle	Tehnologija	26,552	27,283	-3%
18	17	Nike	Sportska oprema	25,034	23,070	+9%
19	20	Louis Vuitton	Luksuzni proizvodi	23,998	22,250	+8%
20	21	H&M	Garderoba	22,681	22,222	+2%

Izvor: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/ranking/>

Dakle, analiziranjem tabele 2 može se uočiti da se najveći broj najboljih globalnih brendova nalazi u oblasti tehnologije. Kao što je prethodno istaknuto u radu, razvoj tehnologije jedan je od glavnih pokretača procesa globalizacije i povezivanja tržišta, pa ne čudi podatak da je rapidna promena u oblasti tehnologije omogućila i vodeća mesta na Interbrandovoj klasifikaciji pre svega brendovima kao što su Apple i Google. Kako se u okviru razmatranja globalnih brendova često uzima u razmatranje i koncept zemlje porekla, ovde je interesantno uočiti da najveći broj brendova koji se nalazi na listi potiče iz SAD-a, kao i iz razvijenih evropskih zemalja. Jedan od najbrže rastućih globalnih brendova jeste Facebook, čija je vrednost za samo godinu dana dostigla rast od čak 48%. Značajno povećanje vrednosti brenda ostvario je i Amazon, čija je vrednost uvećana za čak 33%. Interesantan je podatak da je u prethodnih godinu dana vrednost brenda Coca Cole smanjena za 7%. Ovaj brend prvi put zabeležio je pad 2015. godine, kada je sa prve pozicije, na kojoj se nalazio od kreiranja liste, dospao na treću, usled razvoja brendova u oblasti tehnologije, koji su zauzeli vodeću poziciju.

Zaključak

Usled rastuće integracije međunarodnih tržišta, kao i sve intenzivnije konkurencije, globalni aspekt poslovanja ima sve značajnije implikacije i na kreiranje i primenu marketing koncepta. Uporedo sa analiziranjem šansi, ali i pretnji koje globalizacija kao fenomen sa sobom nosi, potrebno je izvršiti prilagođavanja svih instrumenata marketing miksa situaciji na globalnom tržištu. Neizostavan deo marketinške strategije odnosi se i na aktivnosti brendiranja koje treba prilagoditi dešavanjima u globalnom ambijentu. Komuniciranje vrednosti brenda na pravilan način može omogućiti dodatne pogodnosti i podizanje svesti o proizvodu i kompaniji. Ipak, kreiranje brenda na globalnom tržištu koji je prepoznatljiv izvan nacionalnih granica je

dugotrajan proces koji iziskuje značajne resurse. Identifikovanjem stepena globalizacije brenda, kao i prilagođavanjem njegovih vrednosti specifičnostima na lokalnim tržištima kreira se povoljna platforma za ostvarenje sinergijskih efekata. Kao što je istaknuto u radu, usled ubrzane konkurencije na globalnom tržištu, pravilno sprovedenim aktivnostima brendiranja može se omogućiti veći stepen prepoznatljivosti, što će imati pozitivne efekte i na povećanje profitabilnosti određenih globalnih igrača.

Kroz teorijski okvir date su osnovne smernice i pokazatelji vrednosti brenda u uslovima globalizacije, pa bi neki od budućih radova trebalo da obuhvate empirijsko istraživanje potrošača o uticaju koji na njih imaju globalni u odnosu na lokalne brendove. Identifikovanjem najznačajnijih prednosti koje globalni brendovi sa sobom nose, ispitalo bi se koje su to varijable koje imaju determinišući uticaj na odluku potrošača da kupuju globalne umesto lokalnih brendova. Takođe, povezivanjem koncepta zemlje porekla sa pozicioniranjem globalnih brendova identifikovala bi se međuzavisnost između ovih pojmova.

Reference

1. Guo, X. (2013). Living in a Global World: Influence of Consumer Global Orientation on Attitudes Toward Global Brands from Developed Versus Emerging Countries, *Journal of International Marketing*, Vol 21., No1, str. 1-22
2. Harun, A., Kassim, A. W. M., Igau, A. O., Hassan, M. G., Swidi, A. (2010). Managing local brands in faing challenges of globalization: be a local ol global leader?, *European Journal of Social Sciences*, Vol 17, Iss. 2., str. 1-14
3. Hermans, H. & Kempen, H. (1998). Moving cultures: the perilous problems of cultural dichotomies in a globalizing society. *American Psychologist*, 53(10), str. 1111-1120.
4. Iazzi, A., Santovito, S. (2016). Brand Versus Non-Branded: Differences in Consumer Preferences, *International Journal of marketing studies*, Vol.8, No1., str. 57-71
5. Kotler, P., Keller, K. (2006). *Marketing menadžment*, Data Status, Beograd
6. Lee, L. (2013). The Relationship between Global Brand and Country of Origin in Chinese Consumption Market, *International review of business*, 13: str. 87-112
7. Luigi, D., Simona, V., (2010). The Glocal Strategy of global brands, *Studies in Business & Economics*; Vol. 5 Issue 3, str. 147-155
8. Milisavljević, M. (2004). *Strategijski marketing*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
9. Milisavljević, M., Maričić, B., Gligorijević, M. (2009). *Osnovi marketinga*, 4. dopunjeno izdanje, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd
10. Naisbitt, J. (1994). *The Global Paradox*, Nicholas Brealey Publishing, London
11. O'Guinn., Allen, C., Semenik, R. (2009). *Advertising & Integrated Brand Promotion*, South-Western Cengage Learning, USA
12. Özsomer, A., Altaras, S. (2008). Global Brand Purchase Likelihood: A Critical Synthesis and an Integrated Conceptual Framework, *Journal of International marketing*, str. 1-28
13. Quelch, J. A. and Hoff, E.J. (1986). "Customizing Global Marketing," *Harvard Business Review*, 64 (May-June), str. 59-68
14. Rakita, B., Šipragić, M. (2010). Marketing lokacije u funkciji privlačenja resursa, *Marketing*, Vol. 41, No.4, str. 213-228
15. Senić, R. (1998). *Marketing menadžment*, Prizma, Kragujevac

16. Steenkamp, J-B, M., Batra, R., Alden, D. (2003). How perceived globalness creates brand value, *Journal of International Business Studies*, Vol.34, str.53-65
17. Veljković, S., Đorđević, A. (2009). Vrednost brenda za potrošače i preduzeća, *Marketing*, str. 3-15
18. Vodopivec, R. (2012). Influence of political globalization and global crisis on traditional marketing management theory and practice, *Procedia, Social and behavioral sciences*, 44, str. 330-340
19. Xie, Y., Batra, R., Peng, S. (2015). An Extended Model of Preference Formation Between Global and Local Brands: The Roles of Identity Expressiveness, Trust, and Affect, *Journal of International Marketing*, Vol 23., No1., str. 50-71

VIŠEKRITERIJUMSKI BOCR MODEL IZBORA DOBAVLJAČA

Predrag Mimović* i Ana Krstić**

Apstrakt: U radu se nastavlja istraživanje¹ na temu unapređenja postupka javnih nabavki, započeto u okviru projekta "Od krize do ekonomskog razvoja: savremeni izazovi u ekonomiji i menadžmentu", koji se realizuje na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu. Na hipotetičkom primeru, demonstrirana je primena kompleksnog modela Analitičkog mrežnog procesa, koji uključuje kontrolnu hijerarhiju ili sistem koga čine BOCR (Benefits, Opportunities, Costs, Risks) kontrolni sistemi, odnosno, prednosti, troškovi, mogućnosti i rizik, što, u stvari, predstavlja integrisanje SWOT analize u metodologiju Analitičkih mrežnih procesa. Integriranjem SWOT analize i Analitičkog mrežnog procesa, a na osnovu sublimiranog pregleda literature posvećene problemima upravljanja snabdevanjem, formiran je opšti model izbora dobavljača, koji je moguće primeniti i u postupku javnih nabavki.

Ključne reči: nabavka, kriterijumi, višekriterijumski, metod, Analitički mrežni proces, prednosti, mogućnosti, troškovi, rizici, izbor, dobavljači

Uvod

U savremenim uslovima poslovanja, koje karakterišu globalizacija, rast vrednosti očekivanja kupaca, intenziviranje konkurentskog pritiska i globalna ekonomska kriza, izbor optimalnog dobavljača predstavlja jedan od najvažnijih faktora strateškog planiranja, upravljanja lancima snabdevanja i održivog razvoja proizvodnih preduzeća. Prema mišljenju Chen *et al.*, (2006), evaluacija i izbor dobavljača predstavljaju jednu od glavnih uloga funkcije nabavke i upravljanja snabdevanjem, dok Weber *et al.* (1991), navode da je "nemoguće postići nisku cenu i kvalitetne proizvode bez zadovoljavajućeg izbora kompetentne grupe dobavljača". Carr & Smeltzer, (1999), navode da je "svrha strateške kupovine i upravljanja snabdevanjem da sve aktivnosti nabavke budu usklađene s mogućnostima preduzeća da ostvari svoje dugoročne ciljeve". Istraživanja su pokazala da pravilan izbor dobavljača može smanjiti troškove materijala na nivo od 70% cene proizvoda (Demirtas & Ozden, 2008), tako da organizacije u velikoj meri zavise od procesa izbora dobavljača u konkurentskom okruženju (Singh & Sharma, 2011). Šta više, pokazalo se da uspešne kompanije smatraju da izbor dobavljača treba uzeti kao najznačajniji faktor u upravljanju lancima snabdevanja (Ghodsypour & O'Brien, 1998), a menadžeri sve više prepoznaju da je u izrazito konkurentskom, globalizovanom okruženju, bez obzira koliko jake i snabdevene resursima bile njihove firme, teško održati konkurentsku i tehnološku prednost potrebnu za dizajniranje, razvoj, proizvodnju i marketing novih proizvoda (Hanfield and Nichols, 2007). Odluke o nabavci imaju veliki uticaj na preduzeća, iz dva praktična razloga: kao prvo, u mnogim kompanijama cena kupljene robe i usluga čini 60% cene prodate robe, i kao drugo, preko 50% proizvoda koji ne ispunjavaju utvrđene standarde kvaliteta, na neki način je povezano s procesom nabavke (Lee, 2001). Nydick and Hill (1992) navode da je proces nabavke nekompletan bez odluke o izboru dobavljača, koja može biti identifikovana kao najvažnija

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

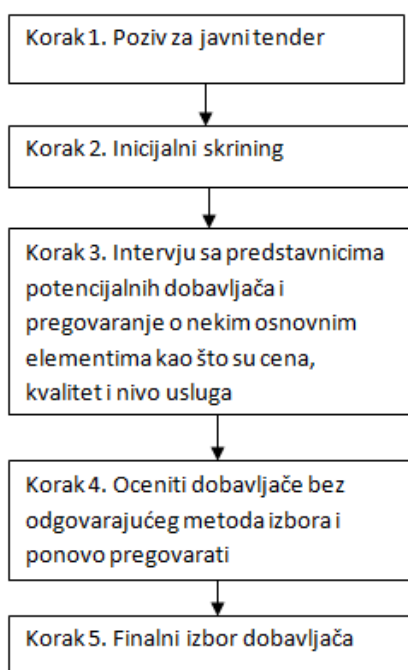
** Asistent, e-mail: anakrstic@kg.ac.rs

¹ Mimović, P., Krstić, A. (2015). Primena višekriterijumske analize u sprovođenju postupka javnih nabavki, Zbornik radova, Ekonomsko-socijalni aspekti pridruživanja Srbije Evropskoj uniji, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, 541-558.

odluka tokom ove faze, jer omogućuje menadžerima da bolje sagledaju i redefinišu svoje nabavke i strategije evaluacije dobavljača. Jedan od razloga za to je "snažan konkurentski pritisak koji primorava preduzeća da obezbede najbolji kvalitet proizvoda u najkraćem mogućem roku, jeftinije i bolje od konkurenata" (Bayazit, 2006, p.566)

Tradicionalno, problem izbora dobavljača se posmatra kao problem optimizacije koji zahteva formulisanje jedne kriterijumske funkcije. Vremenom je ovaj problem evoluirao do analize, merenja i ocene performansi skupa dobavljača u cilju njihovog rangiranja i izbora, kako bi se poboljšala konkurentnost čitavog sistema snabdevanja. Smatra se da se glavni nedostaci tradicionalnog pristupa izboru dobavljača (slika 1) ogledaju u sledećem:

- Ne posmatra se više ciljeva istovremeno. Najčešće se odluka donosi na osnovu samo nekolicine kriterijuma i dugoročno gledano, često je pogrešna;
- Ne uzima se u obzir različita relativna važnost kriterijuma, što može uticati na konačan izbor;
- Ne postoji podela na potkriterijume pa izostaje međusobno poređenje, koje bi moglo pomoći da evaluacija bude preciznija;
- Tradicionalan pristup ne prikuplja dovoljno podataka, što negativno utiče na tačnost analize;
- U većini slučajeva izbor dobavljača ne uključuje kvantitativnu analizu, zbog čega je veoma teško uočiti jasnu razliku između izabranog i ostalih dobavljača;
- Ne postoji skup indikatora koji će pomoći da se vrednuje i odredi najbolji dobavljač, već se u praksi to radi intuitivno.

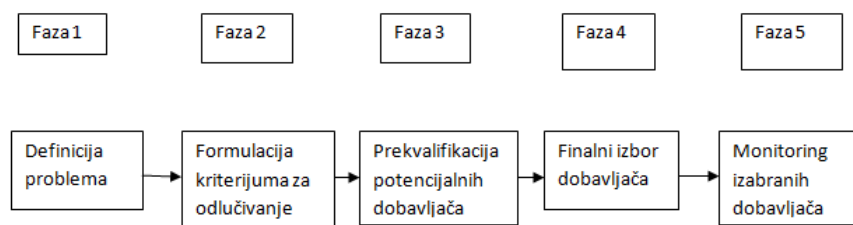


Slika 1 Tradicionalni proces izbora dobavljača

Izvor: Autori

Izbor dobavljača se generalno posmatra kao proces od pet faza, kojeg čine: identifikacija potrebe za novim dobavljačima, formulisanje kriterijuma za odlučivanje, prekvalifikacija,

konačni izbor dobavljača i monitoring. (Choy & Lee, 2002). Saen (2007), ocenjuje da je izbor dobavljača proces u okviru kojeg se dobavljači vrednuju, ocenjuju i biraju tako da budu deo lanca snabdevanja. Proces izbora dobavljača podrazumeva uključivanje kako kvantitativnih, tako i kvalitativnih faktora, u cilju izbora najboljeg dobavljača. To je važna odluka, jer može imati finansijske i operativne posledice na poslovanje (Croom (2001).



Slika 2 Proces izbora dobavljača

Izvor: Silva *et al*, 2008

Rad je organizovan na sledeći način: u prvom delu dat je pregled literature u čijem fokusu je problematika izbora dobavljača, posebno izbor kriterijuma za odlučivanje o optimalnom dobavljaču. U drugom delu dat je kratak pregled radova koji analiziraju različite pristupe u procesu izbora dobavljača, s posebnim osvrtom na Analitički mrežni proces, kao metod za podršku višekriterijumskom odlučivanju, dovoljno kompleksan da obuhvati sve relevantne faktore u procesu odlučivanja i veze između njih. Treći deo je formiranje modifikovanog modela Analitičkog mrežnog procesa, sa kombinovanom hijerarhijsko-mrežnom strukturom i četiri kontrolna SWOT kriterijuma. Na hipotetičkom primeru izbora između tri dobavljača, a na osnovu liste kriterijuma formirane na bazi pregleda literature (Ha & Krishnan, 2008), formiran je opšti model izbora dobavljača i izvršene kalkulacije primenom softverskog paketa *Superdecisions*. Formirani model i dobijeni rezultati su ilustrativni i definišu teorijsko-metodološki okvir za rešavanje bilo kog problema izbora dobavljača.

Pregled literature

Različite studije i istraživanja su posvećene analizi odnosa kupac-dobavljač, u cilju efikasnog upravljanja celokupnim lancem snabdevanja, kako bi se poboljšao kvalitet usluga ili proizvoda koji se prodaju krajnjim potrošačima. U njima, centralno mesto i stratešku ulogu zauzimaju upravo odluke o kupovini i izboru dobavljača (Sarkara & Mohapatrab, 2006; Saen, 2007; de Boer *et al*, 2001; Kamann & Bakker, 2004). Najveći broj radova vezanih za ovu problematiku je deskriptivnog karaktera i raspravlja o pitanjima vezanim za proces izbora dobavljača, kako po fazama procesa, tako i po njegovim glavnim aspektima.

Generalno se literatura o problemima izbora dobavljača može podeliti u dve oblasti. U prvu oblast spadaju istraživanja i studije usmerene na identifikaciju kriterijuma i indikatora za ocenu dobavljača. Prvi radovi koji tangiraju ovu problematiku datiraju iz ranih 60-tih godina XX-og veka. Dickson (1966) navodi 23 kriterijuma, nezavisna od tipa proizvoda (Tabela 1) za izbor dobavljača, identifikovanih na osnovu anketiranja 273 menadžera nabavke, i pokazuje da je kvalitet percipiran kao najvažniji kriterijum u procesu izbora dobavljača, nakon čega po važnosti slede isporuka i performanse. Weber *et al*. (1991) daju klasifikaciju svih radova publikovanih od 1966.godine i zaključuju da su cena, isporuka, kvalitet, proizvodni kapacitet i lokacija, najvažniji kriterijumi u literaturi posvećenju izboru dobavljača. Zhang *et al*. (2003) su analizirali 49 radova

između 1991. i 2003. godine i u poređenju sa sa ranijim pregledima takođe zaključili da su cena, kvalitet i isporuka najznačajniji kriterijumi za izbor dobavljača.

Do sličnih zaključaka su došli i Tullous & Munson (1991) posmatrajući 80 proizvodnih preduzeća i Bross & Zhao (2004). Ovim problemom bavili su se i Ellram (1987), koji je predložio novu vrstu kriterijuma važnih za uspostavljanje strateške veze između komponenata lanca snabdevanja, a koji sadrže elemente kao što su finansijska pitanja, strategija, organizaciona kultura, tehnologija i dr.; Garvin (1993), koji je predložio detaljne funkcionalne kriterijume kao što su troškovi, kvalitet, JIT isporuka, usluga i fleksibilnost, sa odgovarajućim podkriterijumima; Min & Galle (1994), koji su razvili model izbora dobavljača sa nekoliko kriterijuma, kao što su finansije, kvalitet, rizik, performansa usluge, veza kupac-prodavac, komercijalna ograničenja i ograničenja koja proizilaze iz kulturoloških razlika; Tan *et al.*, (1998a, 1998b), predlažu integrisani model vrednovanja, kombinujući Analitički hijerarhijski proces (AHP) i grey relacionu analizu, nastojeći da efikasno integrišu specijalizovano znanje i iskustvo svake evaluacije i kvantitativne podatke, u izboru najboljeg dobavljača; Tracey (2001), koji apostrofira kriterijume kao što su kvalitet, stopa poverenja u isporuku i poboljšanje performansi proizvoda u cilju izbora optimalnog partnerstva i predlaže kontinuirani plan unapređenja i razvoja odnosa sa dobavljačima; Stanley & Wisner (2001) istražuju više industrijskih grana i predlažu, kvalitet i vreme isporuke, kao najznačajnije faktore ocene učinka kupovine; Cheraghi *et al.*, (2001) u svom radu ističu da su među faktorima kritičnim za uspešan procesa izbora dobavljača, najznačajniji kvalitet proizvoda, isporuka, istorijske performance dobavljača i njegove garancije. Li *et al.*, (2006), ističu tri faktora u izboru dobavljača, izabranih na osnovu ekstenzivnog pregleda literature i intervju.

Osnovni kriterijum je potreba da se procene kvalitet i sposobnost dobavljača da pruži usluge, tako da njegove strategije i upravljanje budu usklađene sa kupcem. Wang *et al.* (2004) apostrofiraju optimalne troškove, razvoj, organizacionu kulturu, napredni inženjering, upravljanje lancima snabdevanja, kvalitet i komunikaciju, kao veoma važne faktore koje je potrebno uzeti u obzir prilikom kupovine. Takođe su istakli značaj dobavljačevog *background*-a u pogledu cene ponude, proizvodnih cena, tehničkih mogućnosti i transportnih troškova, koji moraju imati važnu ulogu u procesu izbora dobavljača. Ha & Krishnan (2008), ažuriraju listu kriterijumima koji su u međuvremenu korišćeni u literaturi (Tabela 1), i ilustrativno ukazuju na kompleksnost problema izbora dobavljača i brojne konfliktne faktore koje je potrebno uzeti u obzir.

U drugu kategoriju radova spadaju oni posvećeni izboru odgovarajuće tehnike odlučivanja o izboru dobavljača. Jednu od prvih predložio je Timmerman (1986), razvijenu na bazi serija kriterijuma. Ukoliko je dobavljač po nekom kriterijumu jak, dobija plus, u suprotnom slučaju dobija minus. Konačan rezultat je zbir svih pluseva i minusa, za svakog pojedinačnog dobavljača. Možda najpoznatiji i najjednostavniji metodi su metodi linearnih težinskih koeficijenata (de Boer *et al.*, 2001), karakteristični po ponderisanju kriterijuma i alternativa. Glavni nedostatak ovih metoda je što zavise od procena donosioca odluka, a neretko su i težine kriterijuma približno jednake. Osim toga, ovi metodi su praktično neprimenjivi kada se u model procesa odlučivanja uključe i kvalitativni faktori. Ovaj nedostatak pokušali su da prevaziđu Ghodsypour & O'Brien (1998), koji primenjuju kombinovani model odlučivanja koji uključuje Analitički hijerarhijski proces i linearno programiranje kako bi obuhvatili i kvalitativne kriterijume i rangirali dobavljače, naglasivši pri tome, značaj cene, kvaliteta i usluge, kao najznačajnijih faktora u procesu izbora dobavljača. Njihova funkcija kriterijuma se sastoji od maksimizacije ukupne vrednosti nabavke i minimizacije stope nedostataka. U skladu s tim, Wang *et al.*, (2004), primenjuju integrisani pristup AHP-a i ciljnog programiranja, u cilju

obuhvatanja ukupne vrednosti i ukupnih troškova nabavke svakog dobavljača. Nedugo posle njih, Ozden and Demirtas (2008), poboljšavaju ovaj proces odlučivanja kobinovanjem Analitičkog mrežnog procesa i višestapnog celobrojnog linearnog programiranja, uvodeći tri strategijska kriterijuma i 13 kriterijuma odlučivanja, svrstanih u četiri klastera: prednosti, mogućnosti, troškovi i rizici. Konačno, Analitički mrežni proces u problemu izbora dobavljača koristili su i Kirytopolos *et al*, (2008), koji u analizu uključuju faktore kao što su troškovi, usluga, profil dobavljača, kvalitet i rizik.

Tabela 1 Kriterijumi za izbor dobavljača - pregled literature.

Kriterijum za izbor	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Cena	X	X	X	X	X	X	X		X	X
Kvalitet	X	X		X		X	X		X	
Isporuka	X	X	X	X		X	X		X	
Garancije	X		X							
Postprodajne usluge	X		X		X	X				
Tehnička podrška			X		X	X				
Pomoćni treninzi	X		X				X			
Stav	X				X		X			
Istorija performansi	X						X			
Finansijska pozicija	X		X				X			
Geografska lokacija	X	X		X			X			
Menadžment i organizacija	X			X			X			
Radni odnosi	X						X			
Komunikacioni sistem	X						X			
Odgovor na zahteve potrošača			X			X				
Sposobnost elektronske trgovine								X	X	X
Sposobnost JIT isporuka						X		X		
Tehničke sposobnosti	X	X					X	X		
Proizvodna postrojenja i kapaciteti	X						X			
Sposobnost pakovanja	X						X			
Operativna kontrola	X						X			
Lakoća korišćenja			X		X					
Sposobnost snabdevanja			X		X					
Vrednost ranijeg posla	X	X	X				X			
Reputacija i pozicija u grani	X	X	X		X		X			
Recipročni aranžmani	X	X		X			X			
Utisak	X		X		X		X			
Ekološki proizvodi									X	
Izgled proizvoda										X
Tehnologija										X

Izvor: Dickson, 1966; Wind *et al*, 1968; Lehmann & O' Shaughnessy, 1974; Perreault & Russ (1976); Abratt 1986; Billesbach *et al*, 1991; Weber *et al*, 1991; Segev *et al*, 1998; Min & Galle, 1999; J. Stavropoulos, 2000). Prema: Ha & Krishnan, 2008, 1304.

Najvažniji element, zanemaren u ovim istraživanjima, je da bi strategije upravljanja lancima snabdevanja trebalo da budu uključene u model odlučivanja. Šta više, ove studije ne prave bilo kakvu značajniju korelaciju između strategija upravljanja lancima snabdevanja i ocene dobavljača.

Metodologija

Postoji saglasnost u naučnoj i stručnoj literaturi, da je proces izbora optimalnog dobavljača višestruko kompleksan, iz sledećih razloga (Vera and Pullman, 1998): prisustva više, često konfliktnih, kvalitativnih i kvantitativnih kriterijuma, postojanja više međusobno konkurentnih alternativa, i prisustva brojnih, internih i eksternih ograničavajućih faktora u procesu kupovine.

Problem izbora dobavljača se sastoji u analizi učinka skupa dobavljača, u cilju njihovog rangiranja, kako bi se poboljšala konkurentnost čitavog lanca snabdevanja. Iako je razvijeno i primenjeno više različitih pristupa u rešavanju ovog problema, malo je empirijskih dokaza o praktičnoj korisnosti ovih pristupa u korporativnoj praksi (de Boer & van der Wegen, 2003). Weber *et al.*, (1991) u jednom od svojih istraživanja, grupišu kvantitativne pristupe za izbor dobavljača, u tri kategorije, koje čine: modeli linearnog ponderisanja, modeli matematičkog programiranja i stohastički modeli. Sonmez (2006), navodi u svojoj studiji, da se odluke o metodu izbora dobavljača, mogu grupisati u nekoliko širih kategorija, kao što su tradicionalne tehnike višekriterijumskog odlučivanja, matematičko programiranje i ekspertske metode ili veštačka inteligencija, ali da postoje i dodatne kategorije koje se unekoliko razlikuju od glavnih.

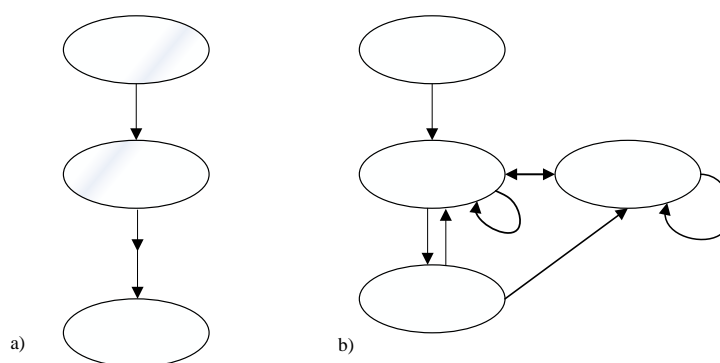
Među najčešće korišćenim pristupima treba pomenuti klstersku analizu (de Boer *et al.*, 2001) statističke modele (de Boer *et al.*, 2001), sisteme za podršku odlučivanju (de Boer *et al.*, 2001; Choy *et al.*, 2003) analizu obavijanja podataka (DEA; Weber & Current, 1998; Lee, 2001; de Boer *et al.*, 2001; Talluri, 2002), analitički hijerarhijski proces (Tam & Tummala, 2001; de Boer *et al.*, 2001), modele ukupnih troškova vlasništva (Degraeve *et al.* 2000; de Boer *et al.*, 2001), aktivnosti zasnovane na troškovima (Roodhooft & Konings, 1996); pristup zasnovan na slučaju (Case Based Supplier Management Tool (CBSMT)) Choy and Lee (2002), koji koriste rezonovanje zasnovano na slučaju (CBR), što bi bio kvalitativan iskorak u odnosu na tradicionalan pristup izboru dobavljača; takođe, ovi autori koriste stohastičko celobrojno programiranje za sinhronizovani izbor tolerancije i dobavljača zasnovan na indeksima funkcije gubitka kvaliteta i procesne sposobnosti; DEA metod (Tan *et al.*, 1998), kao pristup koji omogućuje poređenje dobavljača i poboljšanje performansi kupovine. Njihov model prvo prepoznaje mere za procenu dobavljačevih performansi i predlaže efektivne tehnike za izgradnju procedure izbora, povezane sa okruženjem; veštačku inteligenciju (Choy *et al.* 2003), matematičko programiranje (Ghodspour & O'Brien, 1998; Ghodspour & O'Brien, 2001; Talluri, 2002; Talluri & Narasimhan, 2003; Zhu, 2004), itd.

Prema Boran *et al.*, (2009), sistematski pristupi za izbor dobavljača uključuju: metod težinskih koeficijenata (Timmerman, 1987; Weber *et al.*, 1991; Sonmez, 2006, Zhang *et al.*, 2003), Analitički hijerarhijski proces (Ahmad, 2007; Chan *et al.* 2006; Kumar & Bisson, 2008; Cheung *et al.* 2001; Bayazit, 2006; Nydick & Hill, 1992), ciljno programiranje (Tan *et al.*, 2008), teorija fazi skupova (Boran *et al.* 2009; Holt, 1998 cited Boran *et al.* 2009) TOPSIS metod (Boran *et al.*, 2009; Chen *et al.*, 2006) itd.

Analitički mrežni proces

Analitički mrežni proces (AMP, Saaty, 2001), proširuje koncept Analitičkog hijerarhijskog procesa (AHP, Saaty, 1980) na slučajeve kod kojih postoje međuzavisnost i povratna spregra, obuhvatajući interakcije i povratne sprege u klasterima (unutrašnja zavisnost) i između klastera (spoljašnja zavisnost). Ovakav feedback najbolje obuhvata kompleksne veze, posebno u situacijama koje karakterišu rizik i neizvesnost. U osnovi, AHP model je okvir za odlučivanje koji pretpostavlja jednosmernu hijerarhijsku vezu između nivoa odlučivanja, gde se elementi

nižeg nivoa poredbe u odnosu na elemente višeg nivoa, dok AMP model ne zahteva striktno hijerarhijsku strukturu, pa je shodno tome i poređenje parova dvosmerno. Za razliku od AHP modela, jedan AMP model se sastoji iz dva dela. Prvi deo čine kontrolna hijerarhija ili mreža kriterijuma i podkriterijuma, koji kontrolišu interakcije u sistemu koji se proučava. Drugi deo je mreža uticaja, među elementima i klasterima, pri čemu jedan AMP model može imati jednu ili veći broj mreža. Ova mreža varira od kriterijuma do kriterijuma i za svaki kontrolni kriterijum se izračunava supermatrica ograničavajućeg uticaja. Na kraju, svaka supermatrica se ponderiše prioritetom svog kontrolnog kriterijuma a rezultati se sintetizuju kroz dodavanje za sve kontrolne kriterijume. Osim toga, problem se često proučava kroz kontrolnu hijerarhiju ili sistem koga čine *BOCR* (*Benefits, Opportunities, Costs, Risks*) kontrolni sistemi, odnosno, prednosti, troškovi, mogućnosti i rizik, što, u stvari, predstavlja integrisanje *SWOT* analize u metodologiju Analitičkih mrežnih procesa. Sintetizovani rezultati četiri kontrolna sistema se kombinuju aditivnom ili multiplikativnom formulom, kako bi se determinisao najbolji ishod. Dobar pregled AMP aplikacija dali su Jayant *et al*, (2015).



Slika 3 Strukturalna razlika između hijerarhije i mreže

Izvor: Autori

Saaty (1999), navodi sledeće prednosti AMP pristupa:

- AMP koristi ideju kontrolne hijerarhije ili kontrolne mreže u radu s različitim kriterijumima problema odlučivanja, što na kraju vodi analizi prednosti, troškova, rizika i mogućnosti (*BOCR* analiza);
- AMP vrši prioritizaciju ne samo elemenata problema odlučivanja, već i grupa ili klastera elemenata, što je u realnom svetu često neophodno;
- Mrežna struktura karakteristična za primenu AMP, omogućuje predstavljanje bilo kog realnog problema, bez obzira na njihovu poziciju, kao što je slučaj u hijerarhijskom strukturiranju.

Taslicali & Ercan (2006), navode sledeće prednosti AHP/AMP pristupa u odnosu na druge višekriterijumske metode:

- U komparaciji s drugim metodima višekriterijumskog odlučivanja, AHP/AMP pristupi nisu previše komplikovani, pogodni su za menadžersko razumevanje i omogućuju transparentnost tehnika modeliranja;
- Omogućuju obuhvatanje i kvantitativnih i kvalitativnih faktora u procesu odlučivanja, istovremeno;

- Oba pristupa je moguće kombinovati i uklopiti s rešenjima dobijenim pomoću drugih pristupa, kao što su optimizacija i ciljno programiranje;
- Hijerarhijska struktura faktora uključenih u problem odlučivanja, je karakteristična za većinu kompleksnih sistema i prirodna je problem-rešenje paradigma u suočavanju s kompleksnošću;
- Procene u AHP/AMP pristupima se realizuju uz pomoć principa dekompozicije, koji se u eksperimentalnim studijama pokazao kao efikasan način za smanjenje grešaka u procesu odlučivanja;
- AHP je praktično potvrđen iz perspektive donosilaca odluka u brojnim empirijskim istraživanjima;
- AHP/AMP pristup je pogodan i za rešavanje problema grupnog odlučivanja i može biti instrument za postizanje konsenzusa.

BOCR model izbora dobavljača

Opis problema i izgradnja BOCR mrežne strukture

Ideja formiranja BOCR kontrolnih kriterijuma u modelu Analitičkog mrežnog procesa (AMP, Saaty, 2001) se u suštini svodi na integraciju SWOT faktora u model AMP i u literaturi je poznata kao kombinacija SWOT analize i metoda Analitičkog mrežnog procesa (Yuksel & Dagdeviren, 2007, koji na primeru tekstilne kompanije pokazuju primenu SWOT analize kada postoji zavisnost strategijskih faktora u procesu odlučivanja, Khamseh & Fazayely (2013), koji na studiji slučaja distribucione kompanije demonstriraju kombinovanu primenu kvantitativnog Fazi Analitičkog mrežnog procesa (*Fuzzy ANP*) i SWOT analize, Ten & Lin (2013), u izboru optimalne marketinške strategije restorana na Tajvanu, itd.).

Cilj rada je ilustracija primene Analitičkog mrežnog procesa, u formi BOCR modela, u procesu izbora dobavljača, kako bi se unapredio proces upravljanja lancima snabdevanja, kao važan faktor strategijskog odlučivanja u preduzećima. Prvi korak u tom smislu je identifikacija, odnosno strukturiranje problema izbora dobavljača, što uključuje definisanje cilja, identifikaciju kriterijuma (potkriterijuma) za ocenu i formiranje liste alternativa, tj. liste dobavljača. Pretpostavićemo, ilustracije radi, da se posmatra hipotetičko preduzeće P koje bira između tri dobavljača D_1 , D_2 i D_3 , na osnovu kriterijuma izabranih sa aspekta prirode problema (karakteristike grane kojoj pripada preduzeće P, karakteristike dobavljača) i pregleda literature u ovoj oblasti. Neka su strategijski kriterijumi koje potrebno uzeti u obzir: reference dobavljača (S_1), finansije (S_2) i iskustvo (S_3). Kriterijumi za odlučivanje su identifikovani i grupisani u mrežnu strukturu koju čine četiri klastera: proizvodna sposobnost (K_1), finansijska sposobnost (K_2), sposobnost isporuke (K_3) i kvalitet usluge (K_4). Klaster K_1 čine sledeći kriterijumi:

- proizvodna sposobnost
- tehničko-tehnološke sposobnosti
- kvalitet proizvoda i
- sposobnost pakovanja.

Klaster K_2 čine: cena, finansijski uslovi i lakoća plaćanja. Klaster K_3 čine vreme isporuke, kvalitet isporuke i kvantitet isporuke. Klaster K_4 čine kriterijumi: sposobnost rešavanja problema, sposobnost komunikacije, mogućnost instalacije i postprodajne usluge. Jasno je da su

neki od kriterijuma kvantitativni, dok su drugi kvalitativni, što je najčešće, realna slika problema izbora dobavljača. Osim toga, klasteri K_1 , K_2 , K_3 i K_4 su pod uticajem klastera strategijski faktori.

Podmreže B , O , C i R , su takođe nastale kao rezultat pregleda literature, uzimajući u obzir specifičnosti posmatranog problema, karakteristike industrije ali i neke opšte faktore. Svaka podmreža je analogna odgovarajućem SWOT faktoru i predstavlja kontrolni kriterijum u okviru kojeg se takođe vrše poređenja alternativa po parovima, tipa, koja ima prednost (u smislu kontrolnog kriterijuma B (*benefits*), koja pruža više mogućnosti (u smislu kontrolnog kriterijuma O - *opportunities*), koja je alternativa skuplja (C - *costs*) i koja je alternativa rizičnija (R - *risks*). Sinteza prioriteta alternativa se vrši njihovim kombinovanjem pod B , O , C i R podmrežama, i primenom neke od formula, aditivne, koje sugeriše Saaty (2001, str.188), multiplikativne ili standardne supstraktivne, gde je:

$$\frac{B_p^{w_b} \times O_p^{w_o}}{C_p^{w_c} \times R_p^{w_r}}$$

multiplikativna formula, a

$$w_b \times B_p + w_o \times O_p + w_c \times \frac{1}{C_p} + w_r \times \frac{1}{R_p}$$

aditivna formula, u kojoj su B_p , O_p , C_p i R_p normalizovani konačni prioriteti alternativa u odnosu na BOCR faktore, respektivno, izračunati korišćenjem hijerarhijskog ili mrežnog modela, dok su $1/C_p$, $1/R_p$ normalizovani reciprociteti od C_p i R_p , a w_b , w_o , w_c i w_r normalizovani prioriteti četiri faktora, respektivno.

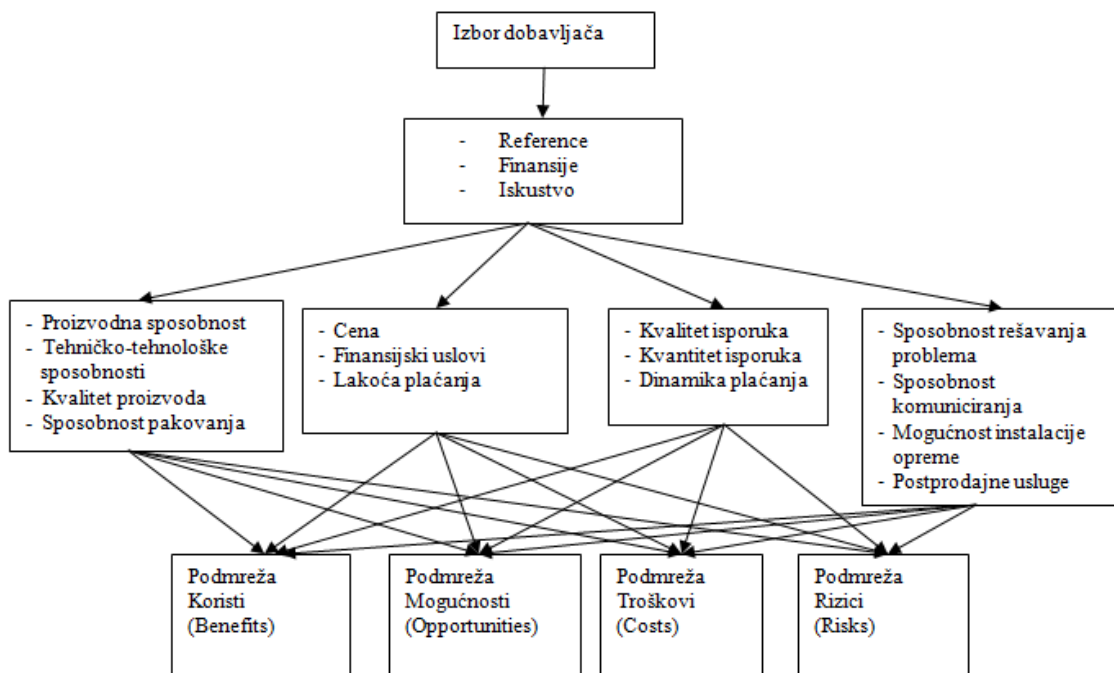
U okviru podmreže B , identifikovani su sledeći faktori koji se mogu posmatrati kao kriterijumi za poređenje alternativa-dobavljača po parovima: odgovornost, pouzdanost i kontrola zaštite životne sredine. U okviru podmreže O , kao kriterijumi za poređenje alternativa, identifikovani su: saradnja dobavljača, razvoj dobavljača i rast proizvodnih kapaciteta. U okviru podmreže C , kriterijumi su troškovi proizvodnje, logistički troškovi i troškovi postprodajnih usluga. U okviru podmreže R , kriterijumi su kašnjenja isporuka, finansijska slabost, promene u tražnji (tržišna kretanja), prekidi zbog štrajkova, zastoji u procesu proizvodnje. BOCR kontrolni kriterijumi se u ovom slučaju pored u odnosu na elemente klastera K_1 , K_2 , K_3 i K_4 . Pored toga, u okviru pojedinačno gledanih BOCR podmreža identifikovani su sledeći klasteri:

U okviru podmreže prednosti (*Benefits*), pored klastera dobavljači, postoji i klaster strategijske prednosti, kojeg čine: finansijski efekti (prednosti) od izbora određenog dobavljača, potencijalan rast tržišnog učešća i efektivnije efikasnije korišćenje sopstvenih resursa, u zavisnosti od izabranog dobavljača. Ovaj klaster je pod uticajem klastera operativne prednosti, kojeg čine stepen odgovornosti, stepen pouzdanosti i efekti kontrole zaštite životne sredine, jer je očito da u zavisnosti od intenziteta kojim karakterišu određenog dobavljača, to ima uticaja na potencijalne strategijske koriti. Osim toga između elemenata klastera strategijske prednosti, postoji unutrašnja međuzavisnost, usled očigledne povezanosti i međusobnog uticaja ovih faktora. Na kraju, klaster dobavljača je pod uticajem elemenata oba klastera.

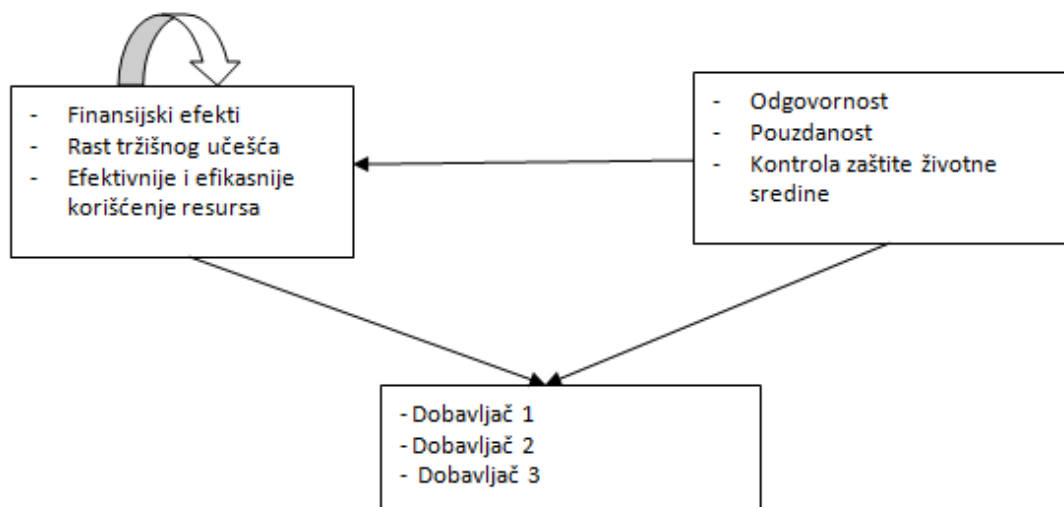
U okviru podmreže mogućnosti (*Opportunities*), formirana su dva klastera, strategijske mogućnosti, kojeg čine potencijalna saradnja, razvoj dobavljača i posledično, rast proizvodnih kapaciteta uslovljen međusobnom saradnjom i razvojem dobavljača, sa uticajem na klaster dobavljača.

Podmrežu troškovi (*Costs*) takođe čine dva klastera: klaster operativnih troškova (proizvodni, logistički i troškovi postprodajnih usluga) i klaster dobavljača, koji je pod jednosmernim uticajem prvog klastera.

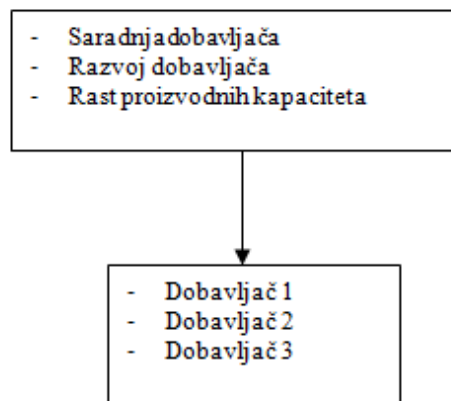
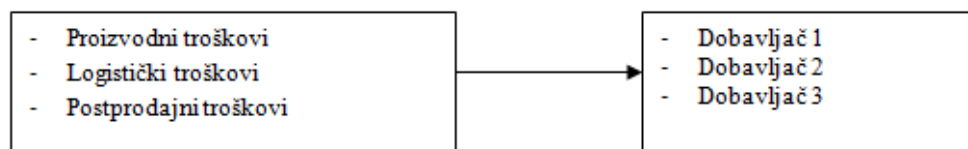
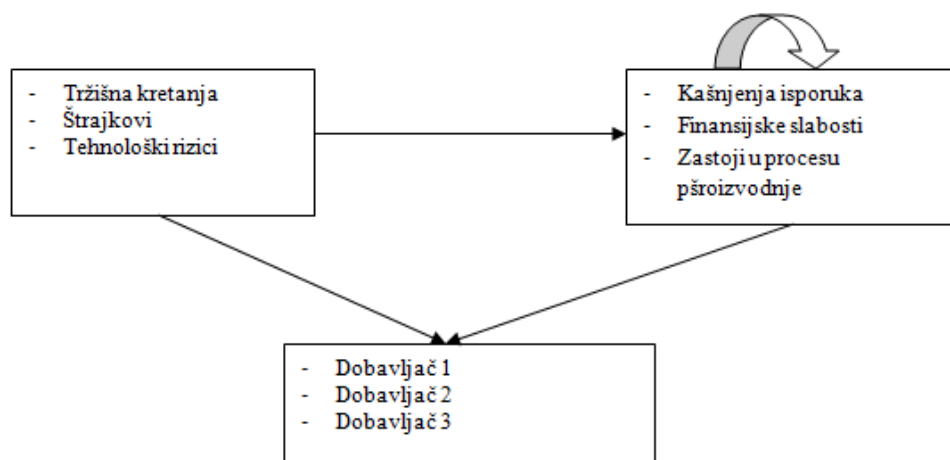
Podmrežu rizici (*Risks*) čine tri klastera: klaster strategijskih rizika (tržišni trendovi u grani, mogući štrajkovi i rizici promena u tehnologiji kod konkurenata), klaster operativnih rizika (kašnjenja isporuka, finansijski problemi i zastoji u procesu proizvodnje usled internih slabosti) i klaster dobavljača, koji je pod uticajem prethodno navedenih klastera. Takođe, klaster operativnih rizika je pod uticajem klastera strategijski rizici, jer je očito da promene u tržišnim ili tehnološkim trendovima mogu uticati na proces proizvodnje, kao što je očigledno da finansijske slabosti mogu dovesti do zastoja u procesu proizvodnje i kašnjenja isporuka).



Slika 4 BOCR model izbora dobavljača



Slika 5 Podmreža benefits

Slika 6 Pod mreža *opportunities*Slika 7 Pod mreža *costs*Slika 8 Pod mreža *risks*

Rezultati BOCR modela izbora dobavljača

Slika 4 predstavlja grafički prikaz mogućeg BOCR modela izbora dobavljača za posmatrano preduzeće P, sa identifikovanim klasterima, kontrolnim kriterijumima i eksternim međuzavisnostima, koji, međutim, može biti prihvaćen i kao opšti model izbora dobavljača, uz neophodne adaptacije u zavisnosti od karakteristika i specifičnosti grane kojoj preduzeće i dobavljači pripadaju. Slike 5, 6, 7 i 8, prikazuju BOCR pod mreže, formirane kao kontrolni kriterijumi za ocenu dobavljača. U skladu sa sugestijama Saaty-ja, primena AMP-BOCR modela izbora dobavljača, ima sledeće faze: 1) modeliranje problema, 2) izgradnja BOCR mrežne strukture i utvrđivanje međuzavisnosti, 3) poređenja elemenata odlučivanja po parovima, 4) formiranje supermatrice, 5) prioritizacija alternative i 6) donošenje odluke o izboru dobavljača.

Pretpostavićemo da su faze 1-5 realizovane u skladu sa principima primene AHP/AMP metodologije². Rezultati modela su dati u tabelama 2-5. Analiza dobijenih rezultata pokazuje da je prema preferencijama hipotetičkog donosioca odluka, najbolji rejting ostvario dobavljač D₃, koji ima najveći prioritet (0,40), dok su prioriteti za dobavljača D₁ (0,37) i za dobavljača D₂ (0,23) (Tabela 5). Prema BOCR kontrolnim kriterijumima, sa aspekta kriterijuma prednosti i mogućnosti, dobavljač D₃ takođe ima najveći prioritet i rang 1, dok je dobavljač D₁, prema proceni hipotetičkog donosioca odluka, najrizičniji i povezan sa najvećim troškovima (rang 1). Dobavljač D₂ je procenjen najmanje rizičnim (rang 3), srednje skup (rang 2), ali i sa najmanje potencijalnih prednosti i mogućnosti (rang 3; Tabela 4). BOCR kontrolni kriterijumi su međusobno upoređeni u odnosu na podkriterijume klastera K₁- K₄, prema skali poređenja 1-9, jer je procenjeno da ima smisla postaviti pitanje "da li proizvodna ili tehničko-tehnološka sposobnost preduzeća ima veći uticaj ili može doneti više prednosti (koristi) ili troškova, i sl, i u kojoj meri prema skali poređenja 1-9". Rezultati ovih poređenja dati su u Tabeli 2, iz koje se može videti da su za hipotetičkog donosioca odluka prednosti i mogućnosti koje može ostvariti ili steći, važniji nego potencijalni troškovi i rizici, te da je u ovom slučaju u pitanju donosilac odluka koji je spreman da prihvati rizik kako bi ostvario veću dobit. Tako kontrolni kriterijum prednosti ima prioritet (0,390), kriterijum mogućnosti (0,265) itd. (Tabela 2). U Tabeli 3 su prikazani prioriteti strategijskih kriterijuma, kao i prioriteti ostalih kriterijuma u glavnoj mreži. Tako strategijski kriterijum reference ima po mišljenju donosioca odluka jednaku relativnu važnost (0,428) sa aspekta glavnog cilja modela - izbora dobavljača, u odnosu na iskustvo, a veću u odnosu na finansijsku dimenziju (0,143). U ostalim klasterima najveći prioritet imaju kvalitet proizvoda (0,471), finansijski uslovi (0,458), dinamika isporuke (0,50) i postprodajne usluge (0,568)³.

Tabela 2 Prioriteti BOCR faktora

Kontrolni kriterijum	Prioriteti
Benefits	0.393654
Costs	0.265789
Opportunities	0.215234
Risks	0.125322

Tabela 3 Prioriteti kriterijuma i podkriterijuma glavne mreže BOCR modela izbora dobavljača

Name	Normalized By Cluster	Limiting
Reference	0.42857	0.214286
Finansije	0.14286	0.071429
Iskustvo	0.42857	0.214286
Proizvodna sposobnost	0.28022	0.060048
Tehničkotehnološka sposobnost	0.15822	0.033904
Kvalitet proizvoda	0.47138	0.101010
Sposobnost pakovanja	0.09018	0.019324
Cena	0.41606	0.029719
Finansijski uslovi	0.45794	0.032710
Lakoća plaćanja	0.12600	0.009000
Kvalitet isporuke	0.25000	0.026786
Kvantitet isporuke	0.25000	0.026786
Dinamika isporuke	0.50000	0.053571

² Isto, str. 547-550.

³ Sve vrednosti su izračunate primenom softverskog paketa Superdecisions, prim. aut.

Name	Normalized By Cluster	Limiting
Sposobnost rešavanja problema	0.12679	0.013585
Sposobnost komuniciranja	0.11539	0.012363
Mogućnost instalacije opreme	0.18973	0.020328
Postprodajne usluge	0.56810	0.060868

Tabela 4 Pregled konačnih prioriteta i ranga dobavljača prema BOCR kontrolnim kriterijumima

Dobavljač	Benefits	Rank	Opportunities	Rank	Costs	Rank	Risks	Rank
Dobavljač 1	0.3864	2	0.3710	2	0.3803	1	0.3624	1
Dobavljač 2	0.2225	3	0.1943	3	0.3588	2	0.2952	3
Dobavljač 3	0.3912	1	0.4347	1	0.2608	3	0.3424	2

Tabela 5 Konačni prioriteta dobavljača izračunati primenom BOCR modela

Alternatives	Total	Normal	Ideal	Ranking
Dobavljač 1	0.7498	0.3722	0.9292	2
Dobavljač 2	0.4577	0.2272	0.5672	3
Dobavljač 3	0.8069	0.4006	1.0000	1

Zaključak

U radu je kombinovanjem i integrisanjem SWOT analize i Analitičkog mrežnog procesa, formiran opšti, BOCR model izbora dobavljača, kao hijerarhijsko-mrežna struktura koja se fokusira na prednosti, mogućnosti, troškove i rizike, prilikom procesa odlučivanja. Formirani BOCR model izbora dobavljača, predstavlja kompleksan i strateški pristup, koji obuhvata kvantitativne i kvalitativne faktore, strategijske i operativne faktore, kao i pozitivne i negativne, materijalne i nematerijalne funkcije. Baziran na sveobuhvatnom pregledu literature posvećene problematici izbora dobavljača kao jednom od ključnih segmenata upravljanja procesom snabdevanja, formirani model definiše teorijsko-metodološki okvir i omogućuje odgovarajuće generalizacije, široku mogućnost primene i rešavanje bilo kog problema izbora dobavljača, uz uvažavanje odgovarajućih specifičnih aspekata poslovanja i njihovo inkorporiranje u model. Predloženi model je uz odgovarajuću edukaciju, angažovanje eksperata i odgovarajuća zakonska prilagođavanja, moguće primeniti i u postupku javnih nabavki, u cilju povećanja njegove efikasnosti.

Reference

- Ahmad, F., Saman, Y., Noor, M., Othman, A. (2007). *DSS for Tendering Process: Integrating Statistical Single-Criteria Model with MCDM Models*. IEEE International Symposium on Signal Processing and Information Technology, 863-868.
- Bayazit, O. (2006). Use of analytic network process in vendor selection decisions, *Benchmarking: An International Journal*, 13, 566-579.
- Boran, F., Genc, S., Kurt, M., Akay, D. (2009). A multi-criteria intuitionistic fuzzy group decisionmaking for supplier selection with TOPSIS method. *Expert Systems with Applications*, 11363-11368.

4. Bross, M. E., G. Zhao. (2004). Supplier selection process in emerging markets - The case study of Volvo Bus Corporation in China. Master Thesis. School of Economics and Commercial Law. Göteborg University.
5. Carr, A.S., Smeltzer, L.R. (1999a). The relationship of strategic purchasing to supply chain management. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 5, 43-51.
6. Chan, F., Chan, H., Ip, L., Lau, W. (2006). A decision support system for supplier selection in the airline industry. Institute of Mechanical Engineering, 741-758.
7. Chen, C. T., Lin, C. T., Huang, S. F. (2006). A fuzzy approach for supplier evaluation and selection in supply chain management", *International Journal of Production Economics*, 102, 289-301.
8. Cheraghi, S. H., Dadashzadeh, M., Subramanian, M. (2001) Critical success factors for supplierselection: an update. *Journal of Applied Business Research* 20(2), 91-108.
9. Cheung, S.-O., Lam, T.-I., Leung, M.-Y. (2001). An analytical hierarchy process based procurement selection method. *Construction Management and Economics* , 427-437.
10. Choy K.L., Lee, W.B. (2002). On the development of a case based supplier management tool for multinational manufacturers. *Measuring Business Excellence*, 6(1), 15-22.
11. Choy, K.L., Lee, W.B., Lo, V. (2003). Design of a case based intelligent supplier relationship management system-the integration of supplier rating system and product coding system, *Expert System Application*, 25, 87-100.
12. Croom, S. R. (2001). The dyadic capabilities concept: examining the processes of key supplier involvement in collaborative product development. *European Journal of Purchasing & Supply Management* , 7, 29-37.
13. de Boer, L., Labro, E., Morlacchi, P. (2001). A review of methods supporting supplier selection, *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 7, 75-89.
14. de Boer, L., van der Wegen, L.L.M. (2003). Practice and promise of formal supplier selection: a study of four empirical cases. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 9, 109-118.
15. Degraeve, Z., Labro, E., Roodhooft, F. (2000). An evaluation of vendor selection models from a total cost of ownership perspective, *European Journal of Operational Research*, 125, 34-58.
16. Demirtas, E.A. ,Ozden, U. (2007). Analytic network process and multi-period goal programming integration in purchasing decisions. *Computers & Industrial Engineering*.
17. Demirtas, E.A., Ustun, O. (2008). An integrated multiobjective decision making process for supplier selection and order allocation. *Omega*, 36, 76-90.
18. Dickson, G. W. (1966). An analysis of vendor selection systems and decision, *Journal of Purchasing*, 2, 5-17.
19. Ellram, L.M. (1987). The supplier selection decision in strategic partnerships, *Journal of Purchasing and Material Management*, 26, 8-14.
20. Garvin, D. A. (1993). Manufacturing Strategic Planning, *California Management Review*, Summer, 85-106.
21. Ghodsypour, S., O'Brien, C. (1998). A decision support system for supplier selection using an integrated analytic hierarchy process and linear programming, *International Journal of Production Economics*, 56-57, 199-212.
22. Ha, H.S., Krishnan, R. (2008). A hybrid approach to supplier selection for the maintenance of a competitive supply chain. *Expert Systems with Applications*, 34, 1303-1311.
23. Handfield, R.B., Nichols, E.L. (1999). *Introduction to Supply Chain Management*, Prentice-Hall, USA.
24. Kamann, D.F., Bakker, E.F. (2004). Changing supplier selection and relationship practices: a contagion process. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 10, 55-64.

25. Khamseh, A.A., Fazayely, M. (2013). A fuzzy Analytical Network Process for SWOT analysis (Case Study: Drug Distribution Company), *Technical Journal of Engineering and Applied Sciences*, 3(18), 2317-2326.
26. Kumar, S., Bisson, J. (2008). Utilizing analytical hierarchy process for improved decision making within supply chains. *Human Systems Management*, 49-62.
27. Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T.S., Rao, S.S. (2006). The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance, *Omega* 34(2), 107-124.
28. Lee, E.K. (2001). Development of a Supplier Selection and Management System and Safety Stock Policies in Supply Chain, Thesis for the Degree of Doctor of Philosophy, Department of Industrial Engineering Graduate School, Korea University, 45-55.
29. Mimović, P., Krstić, A. (2015). Primena višekriterijumske analize u sprovođenju postupka javnih nabavki, Zbornik radova, *Ekonomsko-socijalni aspekti pridruživanja Srbije Evropskoj uniji*, Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, 541-558.
30. Nydick, R.L., Hill, R.P. (1992). Using the Analytic Hierarchy Process to structure the supplier selection procedure. *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 28 (2), 31-36.
31. Roodhooft, F., Konings, J. (1996). Vendor selection and evaluation an activity based costing approach, *European Journal of Operational Research*, 96, 97-102.
32. Saaty L. T., (1980): *The Analytic Hierarchy Process*, New York, McGraw-Hill.
33. Saaty, T. (2001): *Decision Making with Dependence and Feedback: The Analytic Network Process*, RWS Publications, Pittsburgh.
34. Saen, R. F. (2007). Suppliers selection in the presence of both cardinal and ordinal data. *European Journal of Operational Research*, 183, 741-747.
35. Sarkara, A., & Mohapatrab, P.K.J. (2006). Evaluation of supplier capability and performance: A method for supply base reduction. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 12, 148-163.
36. Silva, A. C. S.; Nascimento, L. P. A. S. e Belderrain, M. C. N. (2008). Supplier Selection Problem (SSP): estado-da-arte. *XIV Congresso Latino-Ibero-Americano en Investigación de Operaciones (CLAIO)*, Cartagena, Colombia, v.1.
37. Singh R., Sharma S.K. (2011). Supplier Selection: Fuzzy-AHP Approach, *International Journal of Engineering Science and Technology (IJEST)* 3(10), 7426-7431.
38. Sonmez, M. (2006). A review and critique of supplier selection process and practices. *Business School Occasional Papers Series*, 1, 1-34.
39. Stanley, L.L., Wisner, J.D. (2001). Service quality along the supply chain: implications for purchasing, *Journal of operations management*, 19(3), 287-306.
40. Talluri, S. (2002). A buyer-seller game model for selection and negotiation of purchasing bids, *European Journal of Operational Research*, 143,171-180.
41. Talluri, S., Narasimhan, R. (2003). Vendor evaluation with performance variability: a max-min approach, *European Journal of Operational Research*, 146, 543-552.
42. Tam, M.C.Y., Tummala, V.M.R. (2001). An application of the AHP in vendor selection of a telecommunications system. *OMEGA, Int. J. Manage. Sci.* 29,171-182.
43. Tan, K.C., Handfield, R.B., Krause, D.R. (1998a). Enhancing firm's performance through quality and supply base management: anempirical study. *International Journal of Production Research*, 36(10), 2813-2837
44. Tan, K.C., Kannan, V.J., Handfield, R.B. (1998b). Supply chain management: supplier performance and firm performance. *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 34 (3), 2-9.
45. Tan, Y., Shen, L., Lu, W., Shen, Q. (2008). Multiple-objective bidding strategy using goal programming technique. *Management Decision*, 656-672.
46. Taslicali, A. K., Ercan, S. (2006). The analytic hierarchy and the analytic network processes in multicriteria decision making: A comparative study, *Journal of Aeronautics and Space Technologies*, July, 2(4), 55-65.

47. Ten, R-J, Lin, J-C. (2013). Using the Analytic Network Process(ANP) with SWOT Analysis, The Korean Academic Society of Culture and Tourism, *Journal of Culture and Tourism Research* 15(1), 110-121.
48. Timmerman, E. (1986). An approach to vendor performance evaluation, *The Journal of Supply Chain Management*, 22, 2-8.
49. Timmerman, E. (1987). An Approach to Vender Performance Evaluation. *Journal of Purchasing and Materials Management* , 14-20.
50. Tracey, M. (2001). Empirical analysis of supplier selection and involvement, *Supply Chain Management: An International Journal*, 6, 4, 174-188.
51. Tullous, R., J. M. Munson. (1991). Trade-Offs Under Uncertainty: Implications for Industrial Purchasers. *International Journal of Purchasing and Materials*.
52. Vera R, Pullman ME. (1998). An analysis of the supplier selection process. *Omega*, International Journal of Management Science, 26(6), 739–50.
53. Wang G., Samuel, H.H., Dismukes, J.P. (2004). Product-driven supply chain selection using integrated multi-criteria decision-making methodology. *International Journal of Production Economics*, 91, 1-15.
54. Weber, C. A., Current, J. R. and Benton, W. C. (1991). Vendor selection criteria and methods. *European Journal of Operational Research*, Volume 50, 2-18.
55. Weber, C.H., Current, J.R., Desai, A. (1998). Non corporate negotiation strategies for vendor selection, *European Journal of Operation Research*, 108, 208–223.
56. Zhang, Z., Lei, J., Cao, N., To, K., Ng, K. (2003). Evolution of Supplier Selection Criteria and Methods. *European Journal of Operational Research* 4(1), 335-342.
57. Zhu, J. (2004). A buyer-seller game model for selection and negotiation of purchasing bids: extensions and new models, *European Journal of Operational Research*, 134, 150–156.
58. Yuksel, I., Dagdeviren, M. (2007). Using the analytic network process (ANP) in a SWOT analysis – A case study for a textile firm, *Information Sciences*, 177, 3364-3382.

ANALIZA PERFORMANSI INVESTICIONIH STRATEGIJA U PERIODU SVETSKE FINANSIJSKE KRIZE

Mikica Drenovak* i Olivera Stančić**

Apstrakt: Svetska finansijska tržišta su na krizu reagovala drastičnim korekcijama cena. Posebno su se tržišta akcija pokazala ranjivim. U periodu od samo nekoliko meseci pojedini indeksi akcija, poput S & P 500 indeksa koji se najčešće koristi kao proksi za kretanja američke privrede, izgubili su više od polovine svoje vrednosti. Takav pad vrednosti drastično uvećava sistemski rizik i ugrožava funkcionisanje čitave privrede. Jedan način da se poboljšaju performanse portfolija hartija targetiranog tržišta jeste da se promeni relativni uticaj hartija oportunitetnog skupa u portfoliju. Drugi način je da se deo sredstava plasira u alternativne klase hartija. Predmet ovog rada je analiza performansi takvih investicionih strategija u periodu svetske finansijske krize. Cilj je da se među različitim klasama aktive i/ili različitim investicionim strategijama, na osnovu njihovih međusobnih zavisnosti, uoče potencijalni kandidati za hedžing portfolija akcija. Empirijski rezultati ukazuju na to da, osim portfolija državnih obveznica u koje se tradicionalno ulaže u doba krize, ulaganje u dragocene metale može biti adekvatan odgovor u period krize. Pored toga, analiza stilova ulaganja u isti oportunitetni skup hartija otkriva nam da postoje značajne razlike u performansama „Value“, „Growth“ i „Small Cap“ strategija i u pogledu rizika i u pogledu prinosa, s tim da je korelisanost prinosa, očekivano, visoka.

Ključne reči: investicione strategije, indeksiranje, hedžing

Uvod

Većina tržišnih indeksa danas je zasnovana na tržišnoj kapitalizaciji. Preciznije, vrednost indeksa predstavljena je ponderisanim prosekom vrednosti konstituenata, a ponderi su proporcionalni udelu tržišne kapitalizacije pojedinačne hartije (tržišna vrednost kompanije¹ kod indeksa akcija ili nominalna vrednost pojedinačne emisije kod indeksa obveznica) u tržišnoj vrednosti celog portfolija. Cilj ovakvog ponderisanja je da se dobije izloženost premiji na rizik koju, na dugi rok, tržište kapitala donosi u odnosu na bezrizičnu kamatnu stopu (sa tržišta državnih dugovnih hartija). Na primer, smatra se da indeks akcija sa severnoameričkog tržišta predstavlja najbolji proksi performansi tog tržišta. Međutim, sve više je glasova predstavnika investicione javnosti koji kritikuju tržišne indekse zasnovane na tržišnoj kapitalizaciji. Razlog za kritiku baziraju, između ostalog, na tome da takvi indeksi sistematski dodeljuju veće pondere precenjenim akcijama (ili dugu država/kompanija koje se više zadužuju kod indeksa obveznica) i time neopravdano precenjuju njihov uticaj na performanse indeksa. Kritičari metoda tržišne kapitalizacije obično predlažu metod jednakih pondera, pondere koji zavise od fundamenata kompanije (kod indeksa akcija), pondere koji zavise od isplaćenih dividendi ili od neke druge statističke kategorije kao moguće alternative za indeksiranje (videti, recimo, Arnott, Hsu i Moore 2005 i Amenc *at al*, 2011, EDHEC, 2013). Dok debata traje, sa pojavom indeksnih fondova, posebno ETF fondova, razvija se pasivno, indeksno, investiranje. Provajderi indeksa kreiraju nove proizvode sa ciljem da reflektuju performanse novih tržišta, tržišnih segmenata ili tržišnih niša, kao i portfolija sastavljenih od različitih klasa finansijske aktive. Sve veći broj tih indeksa

* Vanredni profesor, e-mail: mikicadrenovak@yahoo.com

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

1 Tržišna kapitalizacija kompanije = broj akcija X cena akcije.

postaje investibilno, a dostupnost različitih investicionih strategija širem skupu investitora popularizuje portfolije zasnovane na alternativama tržišnoj kapitalizaciji².

Neke investicione strategije su se pokazale uspešnijima za kraći period, a neke za duži. Stoga, da bi se poredile različite investicione strategije vazno je znati koji je investicioni horizont od interesa za investitora.

U Vanguard-ovom pregledu alternativnih strategija formiranja indeksa akcija (Vanguard, 2011) autori prikazuju rezultate koji podržavaju indeksiranje po modelu tržišne kapitalizacije. Njihovi rezultati upućaju na zaključak da alternativne metodologije indeksiranja menjaju rizik-prinos profil portfolija povećavajući izloženost prema faktorima rizika (tzv. „beta izloženost“) koji najčešće nisu u skladu sa inicijalnim ciljevima investitora. Ukoliko investitor želi da se, recimo, izloži portfoliju akcija malih preduzeća bolje je uložiti u indeks koji prati performanse tog segmenta tržišta, a koji je zasnovan na tržišnoj kapitalizaciji, nego da primenjuje preponderisanje inherentno za alternativne strategije indeksiranja. Izlažući se indeksu konstruisanom po modelu tržišne kapitalizacije³ investitor dobija troškovno efikasniju i transparentniju investicionu strategiju sa uporedivim performansama.

Predmet ovog rada jeste analiza performansi različitih investicionih strategija u periodu koji obuhvata svetsku finansijsku krizu, od 2007. do 2016. Analiza pokriva strategije zasnovane na ulaganju u različite klase aktiva - obveznice, sirovine, valute, plemenite metale ili segmente tržišta - poljoprivredu, mala preduzeća, tržišta u razvoju. Cilj je da se među ovim strategijama, na osnovu njihovih međusobnih zavisnosti, uoče potencijalni kandidati za hedžing portfolija akcija.

Faktorsko indeksiranje i stilovi investiranja

Faktorski indeksi predstavljaju novi način strukturiranja portfolija koji može da pomogne investitoru da preciznije definiše investicionu strategiju u skladu sa svojim ciljevima i afinitetima prema riziku (Koenig, 2014). Da bi se razumele razlike između indeksa (strategija) koji nude izloženost definisanu kao stil investiranja i onih koji nude izloženost odabranom „faktoru“ potrebno je analizirati sastav hartija iz korpe indeksa kao i način određivanja pondera.

Sistemske faktori

Sistemske faktori (rizika) ili samo faktori (eng. factors) mogu se opisati kao fundamentalni izvori rizika portfolija hartija od vrednosti koji, pored same izloženosti datom tržištu, na dugi rok utiču na prinose portfolija. Svaki investicioni portfolio karakteriše specifična izloženost prema određenom skupu faktora. Ponašanje portfolija, samim tim, se može relativno precizno objasniti uz pomoć ovih faktora (uz dodatak rizika vezanog za specifičnosti samog portfolija). Obično se izloženost prema sistemskim faktorima kvantifikuje dekomponovanjem vremenske serije prinosa portfolija uz pomoć nekog od višefaktorskih modela. Referentna literatura do sada je identifikovala više sistemskih faktora. Najčešće su mogu sresti: vrednost (eng. value), rast (eng. growth), volatilnost (eng. volatility, najčešće se govori o niskoj ili minimalnoj volatilnosti), momentum (eng. momentum), industrijska grana, veličina preduzeća (eng. size). Najkraće

-
- 2 Iako je indeksno investiranje zamišljeno kao pasivni oblik investiranja sa razvojem novih investicionih strategija sve češće se postavlja pitanje koliko je pasivno zaista pasivno.
 - 3 Za ovaj portfolio često se kaže da se sam rebalansira jer ponderi njegovih konstituenata zadržavaju odnos prema modelu tržišne kapitalizacije bez obzira na promene cena akcija.

rečeno, „Value” strategija predstavlja ulaganje u hartije koje se smatraju potcenjenim uzimajući u obzir neki od kvantitativnih pokazatelja performansi kompanije (recimo, odnos cene akcije i prihoda po akciji ili odnos tržišne cene i knjigovodstvene vrednosti). „Growth” strategijom se dodeljuju relativno veći ponderi kompanijama za koje portfolio menadžer veruje da će imati brži rast novčanih tokova u budućnosti od očekivanog. Dakle, razlika između „Value” i „Growth” strategija je u tome što se prva fokusira na realizovane (sadašnje) vrednosti parametara, a druga na buduće (videti Asness et al. 2013). Postojanje i uticaj analiziranih faktora predmet je više uticajnih akademskih istraživanja. Fama and French (1993) utvrđuju tri-faktorski model određen tržišnim faktorom, faktorom malih preduzeća i „value” faktorom, kojim se može objasniti 90% prinosa diversifikovanog portfolija.

Na osnovu razlika u performansama akcija čije cene su imale uzlazni trend i onih sa silaznim trendom cena u prethodnom periodu, Jegadeesh and Titman (1993) identifikuju momentum kao još jedan od faktora koji pokreću tržišta akcija. Momentum strategija je zasnovana na pretpostavci da će „pobednici nastaviti da pobeđuju, a gubitnici da gube”. Prevedeno na ulaganje u hartije od vrednosti, treba kupovati akcije koje su rasle u prethodnom periodu, a prodavati one čija je cena padala. U zavisnosti od tržišta obično se posmatra prethodni period do 1 godine. Clarke, Silva and Thorley (2006) pokazuju da strategije investiranja u portfolije sa niskom/minimalnom volatilnošću takođe dovode do promena osetljivosti portfolija na promene u faktorima u odnosu na tržišni portfolio, što ima značajan uticaj na profil rizika novodobijenog portfolija. Takođe, držanje portfolija sa većom volatilnošću nije adekvatno kompenzovano većim ostvarenim prinosima (videti takođe i Blitz and Pim 2007).

Karakteristično za faktorske indekse jeste da su konstruisani na istom skupu hartija konstituenata benčmark indeksa njihovim preponderisanjem. Cilj je da pruže fokusiranu izloženost odabranom faktoru. Preponderisanje se vrši tako što se ponderi određuju na osnovu intenziteta izloženosti prema faktoru koji se smatra poželjnim. Na kraju se u korpu faktorskog indeksa uvršćuje zadati broj hartija sa najvećom izloženošću. Recimo, faktorski indeks koji treba da reprezentuje „value” faktor biće sastavljan od zadatog broja hartija sa najvećom vrednošću ovog faktora. Najčešći efekat ovakvog preponderisanja jeste promena profila „pristrasnosti” prema pojedinim faktorima u odnosu na benčmark (čije hartije su ponderisane metodom tržišne kapitalizacije). Recimo, kod indeksa akcija, tipično raste izloženost prema segmentu malih i srednjih preduzeća na račun velikih preduzeća kao i prema preduzećima koja imaju veću vrednost izraženu „value” faktorom. Cilj faktorskog ponderisanja hartija jeste da portfolio uvek sadrži zadati broj hartija koje imaju najveću vrednost odabranog faktora što implicira da je ovo aktivni način investiranja. Održavanje konzistentne tržišne izloženosti ka odabranom faktoru iziskuje češći rebalans, samim tim i veće transakcione troškove u poređenju sa indeksom zasnovanim na tržišnoj kapitalizaciji. Odluka indeks provajdera da izmeni pondere implicira devijaciju karakteristika portfolija od tržišnog portfolija⁴ čime se u upravljanje portfolijom uvodi i komponenta aktivnog rizika (jer je selekcija hartija bazirana na očekivanjima da će doći do promena u percepciji tržišnih učesnika koje će dovesti do promene cena).

Stilovi investiranja

Investicioni indeksi za koje se kaže da predstavljaju određene investicione stilove (*style indexes*) konstruisani su tako da reflektuju kretanje jednog šireg tržišnog segmenta. Obično se to postiže podelom celog tržišta na particiju njegovih segmenata. Preciznije, oportunitetni skup

4 Kaže se još i da se menja beta portfolija.

hartija jednog tržišta deli se na komplementarne podskupove tako da svaki od njih predstavlja podskup hartija koje su odabrane prema vrednosti jednog sistemskog faktora. Tipično se indeks, sastavljen od jednog takvog podskupa hartija, konstruiše na standardan način, korišćenjem modela tržišne kapitalizacije. Ovakvo ponderisanje predstavlja pasivnu izloženost željenom stilu (faktoru) što implicira manje transakcione troškove u odnosu na rešenja koja nude faktorski indeksi. Stilovi investiranja imaju više dimenzija. Npr. stilovi ulaganja u akcije mogu se podeliti prema veličini preduzeća, evaluaciji vrednosti preduzeća (najčešće merene odnosom tržišne cene i knjigovodstvene vrednosti) i stabilnosti, odnosno osetljivosti na promene ekonomskih varijabli (Koenih, 2014).

Generalno, kada se odlučuje za investiranje u strategiju sa alternativnim načinom ponderisanja investitor mora da ima u vidu da svaki model preponderisanja izloženosti u odnosu na standardni model tržišne kapitalizacije donosi pregrupisanja koja favorizuju određeni faktor rizika, samim tim i hartije kod kojih je isti dominantan. Faktorski indeksi i indeksi stilova ne isključuju jedni druge, već se investiranjem i u jedne i u druge može dobiti portfolio preciznije skrojen prema potrebama investitora (Russel Investments, 2014).

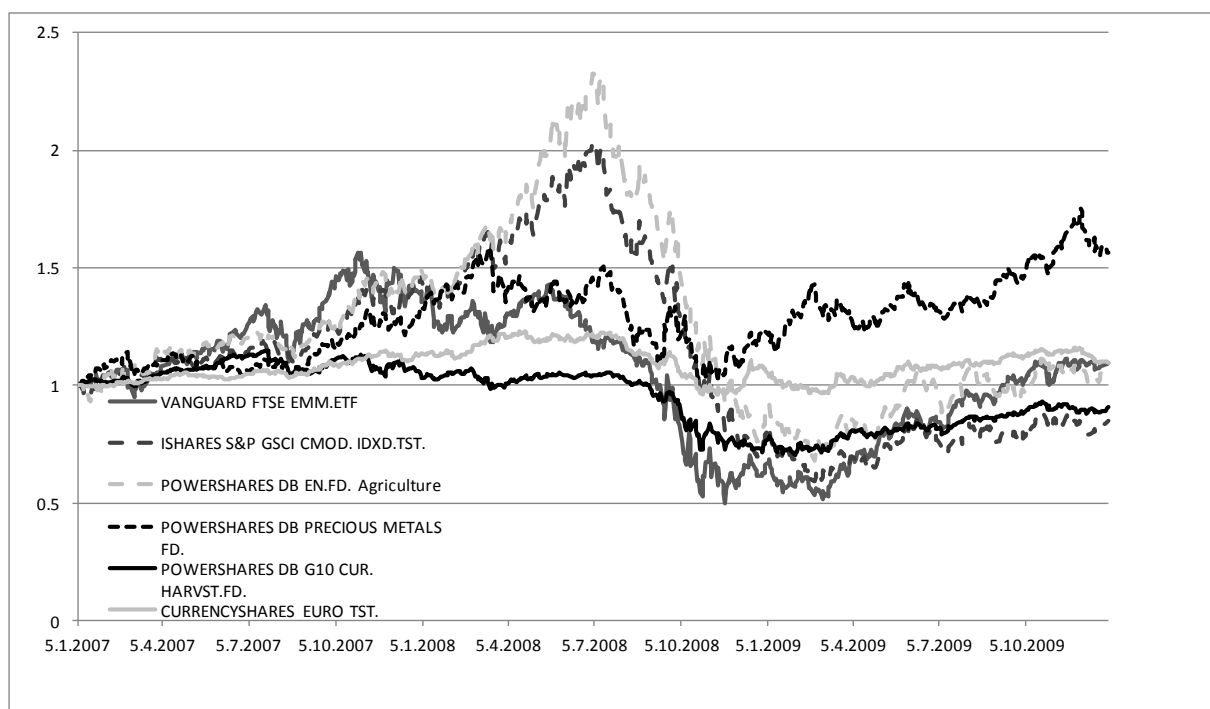
Investicione strategije u periodu svetske finansijske krize

U ovom poglavlju biće analizirano kretanje indeksa koji ulažu u različite segmente tržišta akcija, obveznica, sirovina i valuta, kao i indeksa koji reflektuju „Value“ i „Growth“ investicione strategije nad akcijama, u periodu 5. januar 2007-25. april 2016. Posmatrane vremenske serije obuhvataju događaje koji su prethodili izbijanju svetske finansijske krize, nastanak krize⁵, period krize, kao i period oporavka finansijskih tržišta. Analiza obuhvata performanse indeksa iz uzorka iskazane standardnim merama prosečnog rizika i rizika ekstremnih kvantila, kao i mera prinosa ponderisanih rizikom. Takođe, biće predstavljena tablica korelisanosti prinosa posmatranih indeksa. Analiza obuhvata vremenske serije sledećih ETF fondova/indeksa⁶: VANGUARD FTSE EMM (tržišta u razvoju), ISHARES S&P GSCI CMOD. IDXD.TST. (sirovine), POWERSHARES DB EN.FD. Agriculture (poljoprivreda), POWERSHARES DB PRECIOUS METALS FD. (dragoceni metali), POWERSHARES DB G10 CUR. HARVST.FD. (valute zemalja G10 grupe), CURRENCYSHARES EURO TST. (kretanje dolara hedžirano evro valutom), ISHARES 7-10 YR.TRSY.BD. (američke obveznice sa rokom dospeća 7-10 godina), JPM GLOBAL GOVT.BND IN US\$ - TOT RETURN IND (globalna izloženost obveznicama indeksiranim u dolarima - indeks potpunog prinosa), MSCI WORLD: Value US\$ - PRICE INDEX („Value“ strategija), MSCI WORLD: Growth US\$ - PRICE INDEX („Growth“ strategija) i MSCI WORLD: SmallCap US\$ - PRICE INDEX (mala preduzeća globalno). Ponderi „Value“ i „Growth“ strategija, kao i indeksi malih preduzeća su određeni metodom tržišne kapitalizacije. Izvor podataka je Data Stream (Reuters). Dati indeksi će zbog preglednijeg predstavljanja na graficima biti podeljeni na grupu I koju čine prvih 6 indeksa i grupu II koju čine poslednjih 5 indeksa.

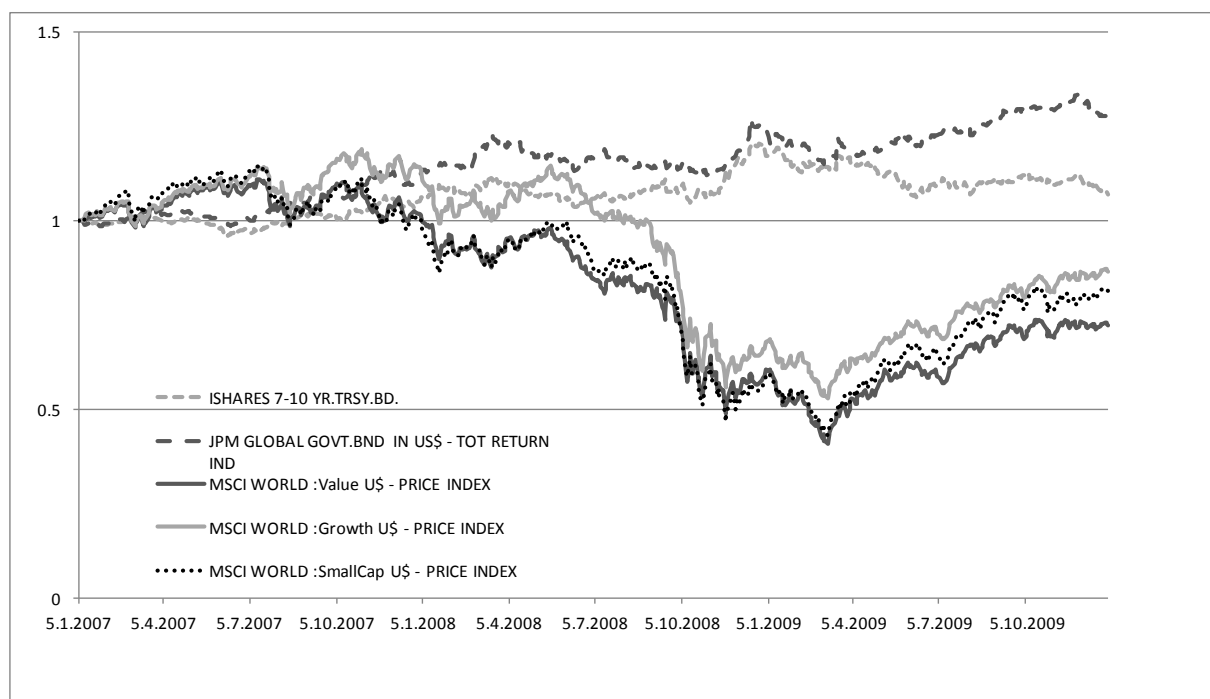
5 Za početak krize obično se uzima 15. septembar 2008, kada je investiciona banka Lehman brothers pokrenula postupak proglašenja bankrotstva (Yale, 2014).

6 ETF fondovi su indeksni fondovi čijim se akcijama trguje na berzanskim tržištima i koje karakteriše generalno visoka preciznost replikacije. Postojanje indeksnog fonda koji replikuje dati indeks ukazuje na to da je indeks investibilan. U ovom radu mi analiziramo 8 ETF fondova i 3 indeksa, ali imajući u vidu preciznost replikacije odabranih fondova, sa velikom sigurnošću možemo koristiti vremenske serije ETF fondova za prezentovanje performansi baznih indeksa. Sta više, time prezentujemo investibilnu strategiju.

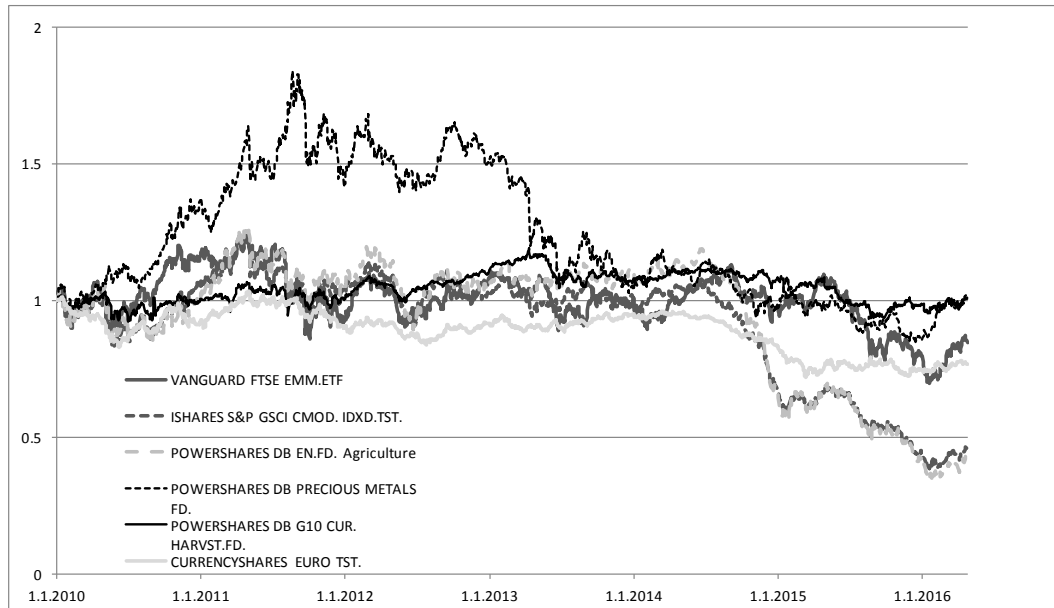
Slike 1 i 2 predstavljaju kretanje 11 odabranih indeksa u periodu 5.1.2007-31.12.2009. Slike 3 i 4 predstavljaju kretanje istih indeksa u periodu 1.1.2010-25.04.2016. Svi predstavljeni indeksi su za početni datum normalizovani na vrednost 1 zbog uporedivosti.



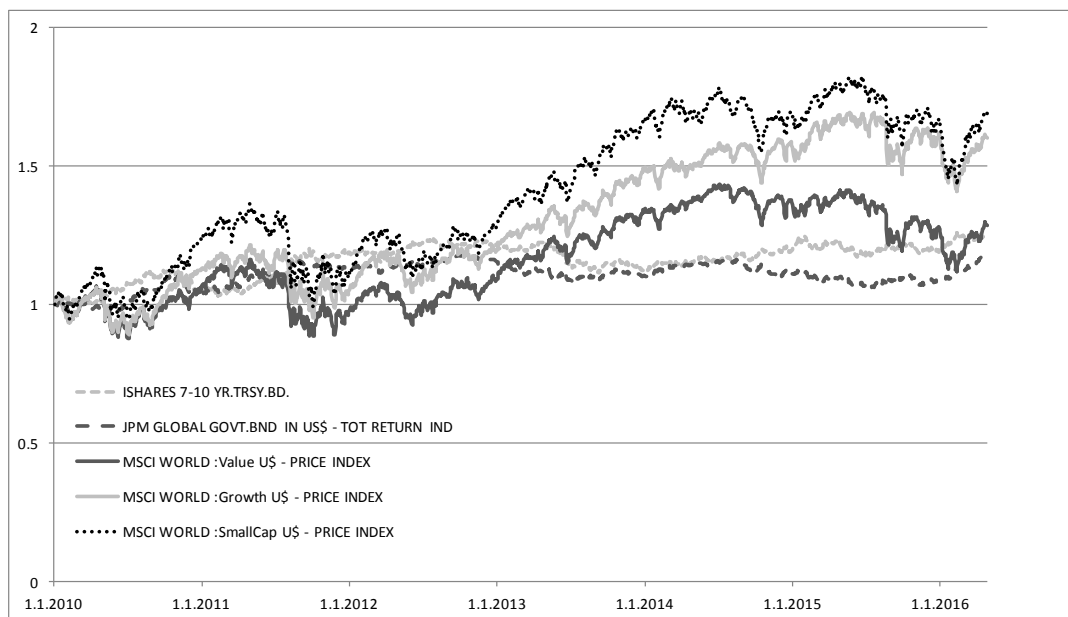
Slika 1 Tržišna vrednost indeksa I grupe u periodu 5.1.2007-31.12.2009.



Slika 2 Tržišna vrednost indeksa II grupe u periodu 5.1.2007-31.12.2009.



Slika 3 Tržišna vrednost indeksa I grupe u periodu 1.1.2010-25.04.2016.



Slika 4 Tržišna vrednost indeksa II grupe u periodu 1.1.2010-25.04.2016.

U Tabeli 1 predstavljena je statistička analiza performansi indeksa u posmatranom periodu. Rizik ekstremnih kvantila iskazan je VaR (eng. value at risk) i CVaR (eng. conditional value at risk) vrednostima koje su ocenjene metodom istorijske simulacije (videti Alexander, 2008 za više detalja o VaR i CVaR modelima). Za više detalja koji opisuju usvojene mere rizika videti npr. Drenovak i Ranković (2014) i Bacon (2008).

Tabela 1 upućuje, pre svega, na zaključak da je većina posmatranih indeksa ostvarila vrlo visoke vrednosti maksimalnog gubitka u posmatranom periodu. Ta vrednost se kreće od -10,01% za indeks obveznica pa sve do -84,18% za indeks kompanija koje reprezentuju sektor poljoprivrede (drugim rečima, postoji potperiod u kome bi investitor, ukoliko bi zauzeo poziciju u sektoru poljoprivrede na početku tog perioda i izašao iz nje na kraju istog, izgubio čak 84% od

uloženih sredstava). Slike 1-4 ukazuju na to da je do najvećih gubitaka, očekivano, došlo u periodu jun 2008-mart 2009.

Tabela 1 Statistička analiza performansi indeksa u fokusu u periodu 5. 01. 2007-25. 04 2016.

	VANGUARD FTSE EMM.ETF	ISHARES S&P GSCI CMOD. IDXD.TST.	POWERS HARES DB EN.FD. Agriculture	POWERS HARES DB PRECIOUS METALS	POWERS HARES DB G10 CUR. HARVST.	CURRENCYSHARES EURO TST.	ISHARES 7-10 YR. TRSY. BD.	JPM GLOBAL GOVT. BOND IN US\$	MSCI WORLD :Value US\$	MSCI WORLD :Growth US\$	MSCI WORLD :SmallCap US\$
Prosečni prinos*	4.34%	-6.75%	-4.12%	7.21%	0.03%	-1.22%	3.15%	4.16%	1.12%	4.96%	5.16%
Volatilnost	32.08%	24.62%	27.68%	22.07%	13.72%	10.27%	7.21%	6.48%	19.10%	17.48%	19.04%
1%VaR	5.55%	4.66%	4.81%	3.94%	2.69%	1.63%	1.15%	1.04%	3.94%	3.26%	3.61%
5%VaR	2.95%	2.48%	2.98%	2.18%	1.30%	1.09%	0.73%	0.62%	1.75%	1.71%	1.87%
1%CVaR	8.10%	5.80%	6.00%	5.39%	4.00%	2.07%	1.38%	1.38%	5.18%	4.69%	4.96%
5%CVaR	4.76%	3.75%	4.12%	3.36%	2.19%	1.48%	1.00%	0.90%	2.99%	2.75%	3.01%
Sharpe**	0.14	-0.27	-0.15	0.33	0.00	-0.12	0.44	0.64	0.06	0.28	0.27
Prinos/1%VaR	0.78	-1.45	-0.86	1.83	0.01	-0.75	2.75	4.01	0.28	1.52	1.43
Prinos/5%VaR	1.47	-2.72	-1.38	3.30	0.02	-1.12	4.35	6.72	0.64	2.91	2.76
Prinos/1%CVaR	0.54	-1.16	-0.69	1.34	0.01	-0.59	2.29	3.02	0.22	1.06	1.04
Prinos/5%CVaR	0.91	-1.80	-1.00	2.15	0.01	-0.83	3.15	4.62	0.38	1.80	1.72
Maks. Gubitak***	-68.28%	-83.92%	-84.18%	-53.89%	-38.72%	-35.62%	-11.87%	-10.01%	-62.98%	-55.57%	-62.32%

*Prosečni prinos je izračunat tako što je prosečni dnevni prinos analizovan množenjem sa 252.

**Prilikom računanja Sharpe-ovog količnika i svih ostalih mera koje iskazuju ostvareni prinos po jedinici preuzetog rizika za vrednost bezrizične kamatne stope uzeta je nulta kamatna stopa sa ciljem da se utvrde vrednosti ostvarenih apsolutnih prinosa po jedinici rizika.

***Maksimalni gubitak (eng. max drawdown) je izračunat kao maksimum svih gubitaka realizovanih u bilo kom potperiodu posmatranog perioda.

Izvor: Autori, na osnovu podataka Reuters

Tabela 2 Matrica korelacija indeksa u fokusu u periodu 5. 01. 2007-25. 04 2016.

	VANGUARD FTSE EMM.ETF	ISHARES S&P GSCI CMOD. IDXD.TST. (2)	POWERS HARES DB EN.FD. Agriculture (3)	POWERS HARES DB PRECIOUS METALS (4)	POWERS HARES DB G10 CUR. HARVST. FD. (5)	CURRENCYSHARES EURO TST. (6)	ISHARES 7-10 YR. TRSY. BD. (7)	JPM GLOBAL GOVT. BOND IN US\$ (8)	MSCI WORLD :Value US\$ (9)	MSCI WORLD :Growth US\$ (10)	MSCI WORLD :SmallCap US\$ (11)
(1)	1.00	0.50	0.47	0.21	0.70	0.35	-0.40	-0.12	0.83	0.83	0.83
(2)	0.50	1.00	0.92	0.37	0.48	0.36	-0.26	-0.01	0.51	0.52	0.52
(3)	0.47	0.92	1.00	0.32	0.45	0.33	-0.25	-0.02	0.48	0.48	0.48
(4)	0.21	0.37	0.32	1.00	0.20	0.39	0.09	0.28	0.18	0.21	0.20
(5)	0.70	0.48	0.45	0.20	1.00	0.30	-0.40	-0.17	0.68	0.68	0.67
(6)	0.35	0.36	0.33	0.39	0.30	1.00	-0.03	0.47	0.39	0.39	0.38
(7)	-0.40	-0.26	-0.25	0.09	-0.40	-0.03	1.00	0.46	-0.40	-0.40	-0.40
(8)	-0.12	-0.01	-0.02	0.28	-0.17	0.47	0.46	1.00	-0.07	-0.05	-0.06
(9)	0.83	0.51	0.48	0.18	0.68	0.39	-0.40	-0.07	1.00	0.96	0.94
(10)	0.83	0.52	0.48	0.21	0.68	0.39	-0.40	-0.05	0.96	1.00	0.95
(11)	0.83	0.52	0.48	0.20	0.67	0.38	-0.40	-0.06	0.94	0.95	1.00

Izvor: Autori

U Tabeli 2 predstavljena je matrica korelacija dnevnih prinosa indeksa u posmatranom periodu. Posebno je indeks američkih državnih obveznica negativno korelisan sa svim ostalim indeksima iz uzorka, što ga čini dobrim hedžing instrumentom, posebno u doba krize. Slično

važi i za globalni indeks obveznica s tim da je potencijal za hedžing nešto manje izražen. Indekse obveznica karakterišu takođe i najmanja volatilnost, kao i relativno visoki prosečni prinos, što zajedno daje najveći Sharpe ratio, koeficijent čija je vrednost često u fokusu investitora.

Ako se porede „Value“ „Growth“ i „Small Cap“ indeksi zaključak je da je strategija ulaganja u mala preduzeća rezultirala najvećim prosečnim prinosom, a da je „Value“ strategija dala najmanju volatilnost i najveći prinos po jedinici rizika, bez obzira da li smo rizik ocenjivali merama prosečnog ili rizika ekstremnih kvantila. U periodu 2007-2010. godina najveći rast zabeležio je indeks dragocenih metala praćen globalnim indeksom obveznica. Na suprotnoj strani je globalni indeks akcija MSCI WORLD. Sa druge strane, indeks malih preduzeća, praćen „Growth“ indeksom, ostvario je u periodu 2010-2016. godine najveći prinos od svih posmatranih indeksa, dok su indeksi predstavnici sirovina i poljoprivrednog sektora u istom periodu izgubili više od polovine svoje vrednosti.

Interesantno, prinosi na ulaganja u američki dolar, hedžiranog u odnosu na kretanje evra, relativno su nisko korelisani sa prinosima svih ostalih indeksa. U periodu 2010-2016. godine dragoceni metali predvođeni zlatom prvo su doživeli značajan rast, a zatim i pad koji je neutralisao inicijalne dobitke. Kretanje ovog indeksa nisko je korelisano sa kretanjem indeksa akcija (bez obzira na strategiju ulaganja u akcije) što ga čini dobrim hedžing instrumentom u periodima kolebanja na tržištima vlasničkih hartija.

Zaključak

Metod ponderisanja tržišnom kapitalizacijom dugi niz godina predstavlja standard za indeksiranje. Međutim, sve je veći broj onih koji ovakav pristup indeksiranju osporavaju predlažući interesantne alternative usklađene sa afinitetima i riziko-profilima investitora. U prilog tome govori i činjenica da sve veći broj strategija alternativnog indeksiranja postaje investibilan, tj. dostupan svim tipovima investitora. Novi način ponderisanja sa sobom donosi i dileme da li isti primenjivati na početni oportunitetni skup hartija baznog indeksa ili na neke njegove podskupove kada dolaze do izražaja razlike koje karakterišu faktorske i indekse stilova. Odgovori se tiču efikasnosti praćenja odabranog indeksa i obima rebalansa koji sa sobom, ako se ne kontroliše, može da donese značajne transakcione troškove. Za slučaj globalnih MSCI indeksa vlasničkih hartija, koji su analizirani u ovom radu, postoje značajne razlike u performansama „Value“, „Growth“ i „Small Cap“ strategija i u pogledu rizika i u pogledu prinosa, ali je korelisanost prinosa, očekivano, vrlo visoka.

Veliki procenat investitora, kako institucionalnih tako i onih malih, dominantno je zainteresovan za investiranje u vlasničke hartije od vrednosti. Stoga je jedno od važnih pitanja ima li odgovarajućih hežing instrumenata u vidu drugih klasa hartija od vrednosti i kada je opravdano njih koristiti. Prikazani rezultati ukazuju na to da se u u periodima kolebanja na tržištima vlasničkih hartija spas može pronaći u državnim obveznicama i dragocenim metalima. Ipak, u današnje vreme prinos na državne obveznice razvijenih zemalja je blizak nuli, često i negativan, pa je u takvom okruženju portfolio obveznica moguće koristiti samo za očuvanje, ali ne i za uvećanje vrednosti.

Reference

1. Alexander C. (2008). *Value-at-Risk Models*. 1th ed. England: John Wiley & Sons.
2. Amenc, N., Goltz, F., Martellini, L., and Retkowsky, P. (2011). Efficient Indexation: An Alternative to Cap-Weighted Indices, *Journal of Investment Management*, Vol. 9, No. 4.
3. Arnott, R., J. Hsu, and Moore, P. (2005). Fundamental indexation. *Financial Analysts Journal*, 60 (2), 83-99.
4. Asness, K., Moskowitz, T., and Pedersen, L.H. (2013). Value and Momentum Everywhere. *The Journal of Finance*, vol. LXVIII, No. 3, 929-986
5. Bacon, C. (2008). Practical portfolio performance measurement and attribution. John Wiley & Sons, London
6. Blitz, D., and van Vliet, P. (2007). The volatility effect: Lower risk without lower return. *Journal of Portfolio Management*, 102-113
7. Clarke, R., de Silva, H., and Thorley, S. (2006). Minimum-Variance Portfolios in the U.S. Equity Market. *Journal of Portfolio Management* 33(1): 10-24
8. Drenovak, M., i Ranković, V. (2014). Rebalans portfolija hartija od vrednosti primenom modela Markowitz-a sa kontrolom obima rebalansa. *Ekonomski horizonti*, septembar - decembar 2014, Vol. 16, Br. 3, 207 – 217
9. EDHEC Risk Institut, Smart Beta 2.0, March 2013
10. http://docs.edhec-risk.com/mrk/000000/Press/EDHEC_Position_Paper_Smart_Beta_2.0.pdf [24.12.2016.]
11. Fama, E., and French, K. (1993). Common risk factors in the returns on stocks and bonds. *Journal of Financial Economics*, vol. 33, 3-56
12. Jegadeesh, N., and Titman, S. (1993). Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency. *The Journal of Finance*, Vol. 48, No. 1, 65-91
13. Koenig, (2014a), <http://www.etf.com/sections/index-investor-corner/22195-koenig-factors-versus-styles.html/page/0/2?start=3> (18.12.2016.)
14. Koenig, (2014b), <http://www.etf.com/sections/index-investor-corner/20878-koenig-new-thinking-on-style-investing.html?nopaging=1> [20.12.2016.]
15. MSCI Enhanced Value Indexes Methodology, August 2014
https://www.msci.com/eqb/methodology/meth_docs/MSCI_Enhanced_Value_Index_Meth_Aug14.pdf [16.12.2016.]
16. Russel Investments, (2014), <https://russellinvestments.com/us/insights/articles/growth-vs-value--a-multiple-choice-test-in-a-multifactor-world> [18.12.2016.]
17. Yale school of management program on financial stability case study 2014-3a-v1, October 2014
<http://som.yale.edu/sites/default/files/files/001-2014-3A-V1-LehmanBrothers-A-REVA.pdf> (22.12.2016.)

UTICAJ GLOBALIZACIJE NA UPRAVLJANJE E-LANCIMA SNABDEVANJA

Zora Arsovski* i Dragana Rejman Petrović**

Apstrakt: Promene koje su se desile u poslovnom okruženju izazvane su globalizacijom, veoma strogim zahtevima kupaca, sve kraćim životnim vekom proizvoda i sve većom međuzavisnošću organizacija. Poslovno rešenje kojem treba da pribegavaju organizacije u takvim uslovima podrazumeva, između ostalog, veći stepen saradnje između poslovnih partnera. U takvom procesu globalizacije tržišta organizacije shvataju da je neophodno da razviju efikasne lance snabdevanja u kojima bi sve članice bile fokusiran na krajnjeg kupca. Međunarodna poslovna orijentacija, odnosno ostvarivanje misije, ne samo u okviru nacionalnih tržišta, već i preko državnih granica, postaje poželjna. To dalje podrazumeva poslovanje u izuzetno kompleksnom okruženju koje karakterišu veoma različiti i brojni pravni, ekonomski, politički i društveni izazovi. Globalizacija je dovela do brisanja granica i trgovinskih barijere između pojedinih nacionalnih tržišta, što je dovelo do pojave globalnog tržišta, a na njemu stvaranja globalnih lanaca snabdevanja, koji s druge strane, kao takvi konstantno ubrzavaju proces globalizacije.

Za razliku od multinacionalnih kompanija u najrazvijenijim zemljama, za srpska mala i srednja preduzeća, integrisanje u globalne lance snabdevanja predstavlja veliku poslovnu šansu. U radu je pažnja posvećena globalnim lancima snabdevanja, položaju malih i srednjih preduzeća u globalnim lancima snabdevanja i mogućnosti uključivanja srpskih malih i srednjih preduzeća u globalni lanac snabdevanja automobilske industrije.

Ključne reči: globalni lanci snabdevanja, rizici, mala i srednja preduzeća

Uvod

Zbog globalizacije i sve većeg "offshore" snabdevanja, upravljanje globalnim lancem snabdevanja (*global supply chain management - GSCM*) može predstavljati veliki problem za mnoge kompanije. Kao i kod upravljanja tradicionalnim lancem snabdevanja (*traditional supply chain management - TSCM*), smanjenje troškova proizvodnje i nabavke i smanjenje rizika vezanih za nabavku predstavljaju ključne ciljeve u upravljanju globalnim lancem snabdevanja. Glavna razlika se ogleda u tome što upravljanje globalnim lancem snabdevanja znači velike mogućnosti i koristi za kompanije, a obuhvata različite dobavljače - kompanije širom sveta, dok upravljanje tradicionalnim lancem snabdevanja razmatra samo lokalnu, odnosno nacionalnu orijentaciju.

S obzirom na to da globalni lanac snabdevanja (*global supply chain - GSS*) podrazumeva trgovinu sa velikim brojem zemalja, neminovni su mnogostruki novi problemi koje treba rešavati na efikasan način. Pre svega, za proces odlučivanja u globalnim lancima snabdevanja postaju veoma važni ukupni troškovi. Iako, troškovi lokalne radne snage mogu biti potencijalno manji, kompanije moraju da uzmu u obzir i troškove logistike, prostora, prevoza i druge troškove za obavljanje svojih aktivnosti duž globalnog lanca snabdevanja širom sveta. Dakle, kompanije moraju uraditi kompletnu analizu svakog aspekta finansijskog poslovanja u vezi sa svim pomenutim razlikama u okviru svog globalnog lanca snabdevanja.

* Redovni profesor, u penziji, e-mail: zora@kg.ac.rs

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

Vreme je još jedano veoma važno pitanje o kome kompanije članice u globalnim lancima snabdevanja moraju voditi računa. Na skraćivanje i produženje "*lead time*" kompanije utiče vreme transporta i produktivnost zaposlenih u inostranstvu, tako da ova vremena moraju biti uzeta u obzir prilikom izrade celokupnog planu nabavke u globalnim lancima snabdevanja.

Takođe, potrebno je da kompanija članice u globalnim lancima snabdevanja prikaže svoj ukupni "*outsourcing*" plan.

Proces evaluacija i selekcije dobavljača je još jedno pitanje koje se mora uzeti u obzir prilikom izrade strategije upravljanja globalnim lancima snabdevanja. Procena i upoređivanje sa dobavljačima u matičnoj zemlji kompanije može biti komplikovana, ali proces poređenje sa dobavljačima na globalnom nivou je mnogo kompleksnije. U vezi sa ovim je i odlučivanje o optimalnom broja dobavljača.

Svi gore navedeni aspekti samo donekle objašnjavaju kompleksnost globalizacije. Ona je značajno promenila način na koji kompanije proizvode i posluju, i stovremeno je doprinela da kompanije budu izložene velikoj konkurenciji. U takvom okruženju odnosi između proizvođača i dobavljača zahtevaju integraciju i upravljanje na globalnom nivou. S druge strane, globalizacija je omogućila kompanijama da dosegnu do različitih kupaca na svetskom tržištu (Abdelkafi, N. et al., 2011). Dakle, kao što postoje pozitivne i negativne strane globalizacije, tako i globalni lanci snabdevanja predstavljaju izvor šansi i rizika za kompanije.

Globalni lanci snabdevanja

Turbulentno, dinamično i nepredvidivo savremeno poslovno okruženje je mesto gde se više nadmetanje ne odvija između individualnih organizacija, već između globalnih lanaca snabdevanja, tako da menadžment globalnim lancima snabdevanja dobija sve više na značaju.

U takvom poslovnom okruženju deluju različiti faktori, a među najznačajnijima se ističu:

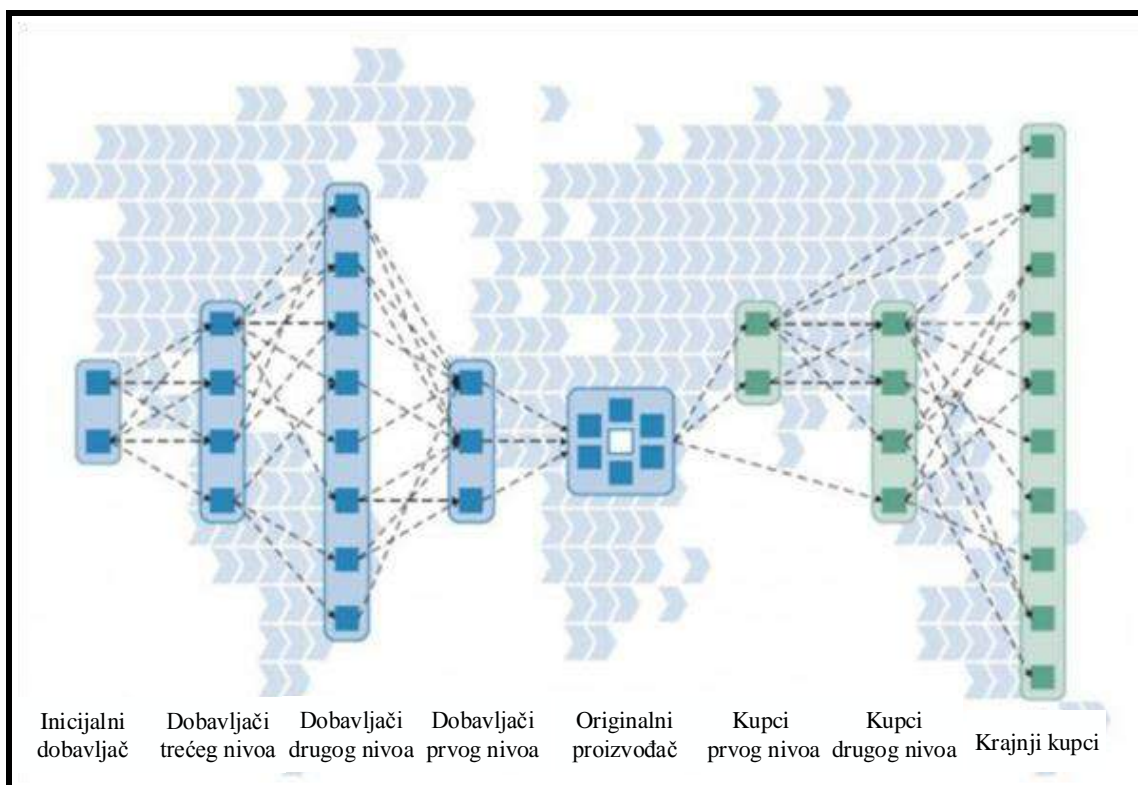
- nova pravila konkurencije,
- globalizacija privrede,
- pritisak na snižavanje cena i
- preuzimanje kontrole od strane potrošača (Christopher, 2011).

Globalizacija industrije, a samim tim i lanaca snabdevanja postaje neizbežna. Globalne kompanije ostvaruju dominantnu poziciju na tržišta, tako da su nacionalne kompanije primorane da se orijentišu na zadovoljavanje samo nekih specifičnih zahteva lokalnih potrošača. Globalno poslovanje podrazumeva da kompanije nabavljaju materijale i komponente od dobavljača lociranih širom sveta, da se proizvodnja obavlja "*offshore*", a da se gotovi proizvodi prodaju potrošačima u velikom broju različitih zemalja, pri čemu postoji mogućnost prilagođavanja potrebama i zahtevima lokalne tražnje. U potrazi za novim izvorima konkurentne prednosti, organizacije se fokusiraju na svoje ključne kompetencije i aktivnosti sa najvišim stepenom dodate vrednosti, a za ostale aktivnosti primenjuju "*outsourcing*".

Globalni lanci snabdevanja se pojavljuju u razlicitim oblicima, počev od kompanija koje se bave uvoznim poslovima i saraduju sa nekoliko stranih dobavljača do potpuno integrisanih globalnih lanaca snabdevanja (slika 1), tako da se može izdvojiti nekoliko kategorija:

- međunarodni distributivni sistemi (proizvodnja se odvija na domaćem tržištu, a distribucija i marketing se odvijaju u stranim državama);

- međunarodni dobavljači (sirovine i komponente se nabavljaju od stranih dobavljača, a finalna proizvodnja i montaža se odvija na domaćem tržištu, a gotovi proizvod se mogu distribuirati i na strana tržišta);
- "offshore" proizvodnja (nabavka sirovina i sama proizvodnja se obavljaju u stranim državama, a poluproizvodi i gotovi proizvodi se distribuiraju, skladište i prodaju na domaćem tržištu) i
- potpuno integrisani globalni lanac snabdevanja (snabdevanje sirovinama, proizvodnja i distribucija se odvijaju širom sveta).



Slika 1 Struktura mreže globalnih lanaca snabdevanja

Izvor: www.ifm.eng.cam.ac.uk/ifm-review

U cilju izgradnje globalnih lanaca snabdevanja, za potrebe sprovođenja globalne logističke strategije, najčešće se koriste:

- fokusirane fabrike (globalno orijentisane kompanije tretiraju svetsko tržište kao jedno i racionalizaciju proizvodnje mogu postići tako što će u fabrikama proizvoditi manji broj različitih proizvoda u količinama koje odgovaraju potrebama globalnog tržišta);
- centralizacija zaliha (podrazumeva smanjivanje broja lokacija na kojima se zalihe skladište, što dovodi do smanjenja nivoa zaliha i troškova držanja zaliha, kao i zatvaranje nacionalnih skladišta i orvaranje regionalnih distributivnih centara, koji pokrivaju širi geografski region, što vodi smanjenju troškova skladištenja. Ostvarivanje mogućih prednosti od centralizacije zaliha zahteva primenu odgovarajućih informacionih sistema koji obezbeđuju prikupljanje informacija sa tržišta u realnom vremenu i njihovu transparentnost.) i

- odlaganje proizvodnje (podrazumeva da se proizvode i skladište delovi, komponente ili moduli koji su zajednički, a da se završna montaža ne obavlja sve dok tržište i/ili kupac ne bude poznat, pri čemu se u najvećem broju slučajeva finalno sklapanje proizvoda obavlja na lokalnom tržištu) (Christopher, 2011).

Konkurentnost lanaca snabdevanja može biti rezultat delovanja različitih faktora i to: faktora fizičke infrastrukture, institucionalnih faktora i faktora tehnološke difuzije. Analizom konkurentnosti lanca snabdevanja može se utvrditi indeks konkurentnosti lanca snabdevanja. U Tabeli 1 prikazani su faktori konkurentnosti lanaca snabdevanja po zemljama.

Tabela 1 Faktori konkurentnosti lanaca snabdevanja po zemljama.

Faktori	Zemlje								
	SAD	Brazil	Nemačka	Velika Britanija	Holandija	Srbija	Indija	Kina	Japan
Faktori fizičke infrastrukture	5,7	3,1	5,9	5,7	6,3	3,1	4,1	4,7	5,9
Kvalitet snabdevanja električnom energijom	6,2	4,8	6,1	6,7	6,7	4,9	3,2	5,1	6,0
Kvalitet avio transporta	5,9	3,3	6,1	5,6	6,5	3,3	4,8	4,5	5,4
Kvalitet lučke infrastrukture	5,7	2,7	5,8	5,7	6,8	2,6	4,2	4,5	5,2
Kvalitet železničke infrastrukture	4,9	1,8	5,7	5,0	5,5	2,0	4,8	4,7	6,7
Kvalitet drumske infrastrukture	5,7	2,8	6,0	5,3	6,0	2,8	3,6	4,5	6,0
Institucionalni faktori	4,3	3,1	4,4	4,8	5,0	3,1	3,8	4,2	4,1
Efikasnost carinskih procedura	4,8	3,0	4,9	5,2	5,5	3,4	3,8	4,2	5,0
Trgovinske barijere	4,5	3,9	4,4	4,9	5,1	4,0	4,4	4,3	4,0
Efikasnost pravnog sektora	4,3	3,5	4,8	5,2	5,4	2,5	3,8	3,8	4,1
Administrativni zahtevi države	3,4	2,0	3,6	3,7	4,0	2,3	3,1	4,3	3,4
Faktori tehnološke difuzije	5,8	4,2	5,8	5,4	5,4	3,1	4,3	4,3	5,9
Raspoloživi kapaciteti za sprovođenje inovacija	5,6	4,0	5,6	5,2	5,1	2,8	4,0	4,2	5,6
Dostupnost novih tehnologija	6,4	5,1	6,3	6,4	6,4	4,1	5,2	4,4	6,3
Ulaganje kompanija u istraživanje i razvoj	5,4	6,3	5,5	4,7	4,6	2,5	3,6	4,2	5,7
Konkurentnost područja za razvoj lanaca snabdevanja	5,2	3,5	5,4	5,3	5,6	3,1	4,1	4,4	5,3

Izvor: www.weforum.org

S obzirom da nisu svi regioni spremni za globalni biznis, menadžmentu globalnim lancima snabdevanja je vrlo važno da zna na kojim globalnim lokacijama će imati podršku za svoje operacije u lancu snabdevanja. Menadžment globalnim lancima snabdevanja nastoji da izgradi efikasne i efektivne globalne lance snabdevanja, što znači da mora da uzme u obzir mnogo faktora, poput rizika od poremećaja u lancima snabdevanja, državnih pravila i propisa u različitim zemljama i njihove infrastrukture, itd. Neposobnost da se shvati kompleksnost takvih lanaca snabdevanja, kao i neuočavanje specifičnosti regiona ili nacije mogu imati ozbiljne posledice na upravljanje lancima snabdevanja.

Theodore Stank, Philippe-Pierre Dornier, Kenneth J. Petersen i Mandyam M. Srinivasan su predstavili *EPIC* okvir za procenu četiri ključne dimenzije jedne nacije koja su od ključnog značaja za efikasno i efektivno upravljanje lancima snabdevanja. Dimenzije koje su obuhvaćene ovim okvirom su ekonomija (E), politika (P), infrastruktura (I) i kompetencije (C). Svaka od ovih dimenzija se ocenjuje pomoću nekoliko varijabli, kako bi se dobile ponderisane ocene za tu dimenziju. Sa druge strane, rezultati po ovim dimenzijama se koriste da bi se dobile ponderisane ocene za konkretnu zemlju. *EPIC* okvir obuhvata 55 zemalja.

Tabela 2 EPIC procena četiri ključne dimenzije

Dimenzije	Ekonomija	Politika	Infrastruktura	Kompetencije	Prosečna ocena
Region					
Region 1: Istočna Azija					
China	A	C+	C+	B+	B
Hong Kong	B+	A	A	A	A
Japan	B	A-	B+	A-	B+
South Korea	B+	B+	A-	B	B+
Taiwan	B+	B+	B+	A-	B+
Region 2: Južna Azija					
Bangladesh	B-	D	D-	C-	C-
India	B+	C+	C-	B	B-
Pakistan	B-	D	C-	C+	C
Region 3: Jugoistočna Azija					
Indonesia	B+	C-	C-	B-	C+
Malaysia	B+	B-	B+	A-	B+
Myanmar	B	D-	D-		
Philippines	B+	D+	D+	B-	C+
Singapore	B+	A-	A	A	A-
Thailand	A-	C+	D+	B	B
Vietnam	B	C+	B+	C+	C+
Region 4: Australija					
Australia	B+	A-	B+	B+	B+
Region 5: Bliski istok i severna Afrika					
Algeria	B-	D	C-	D-	C-
Egypt	B+	C	C	C-	C+
Israel	B	B+	B	B+	B
Saudi Arabia	B+	B-	B+	B+	B+
United Arab Emirates	B	B+	A	A	B+
Region 6: Afrika					
Angola	B-	D-	D-	D	D+
Dem. Rep. Congo	B-	F	F	F	D
Ethiopia	B-	C-	D+	D	C-
Kenya	C+	D+	C-	C-	C-
Nigeria	B+	D	D	D+	C-
South Africa	B	B-	B-	B-	B-
Sudan	C+	F	D	D-	D
Region 7: Zapadna Evropa					
Austria	B	A	A-	A--	B+
France	B+	B+	A-	B	B+
Germany	B+	A-	A	A-	A-
Italy	B	B	B-	C+	B-
Netherland	B	A-	A	A-	A-
Spain	B+	B	B+	B-	B-
Sweden	B	A	A	A-	A-
Turkey	B+	C+	B-	B-	B-

Dimenzije		Econom ija	Politika	Infrastr uktura	Kompet encije	Prosečna ocena
Region						
	United Kingdom	B	A	A	A	A-
Region 8: Centralna i Istočna Evropa						
	Czech Republic	B	B+	B	B-	B
	Hungary	C+	B-	B-	C+	B-
	Poland	B+	B+	C	B-	B-
	Romania	B-	C+	D	C	C
	Russia	B+	C-	C-	C-	C+
	Ukraine	B	D	C-	C	C
Region 9: Severna i centralna Amerika						
	USA	B+	A-	B+	A	A-
	Canada	B+	A	B+	A-	A-
	Mexico	B+	C+	C+	B-	B-
	Costa Rica	C+	B	C-	B-	C+
	Panama	B	C+	B+	C+	B-
Region 10: Južna Amerika						
	Argentina	B	D+	C-	C	C
	Brazil	A-	C+	C-	B-	B-
	Chile	B+	B+	B	B	B+
	Colombia	B+	C	C-	C+	C+
	Peru	B+	C	C	C+	B-
	Uruguay	B-	B	B-	C-	B-
	Venezuela	C+	D-	D	D	D+

Izvor: Srinivasan et.al, 2014.

Rizici u globalnim lancima snabdevanja

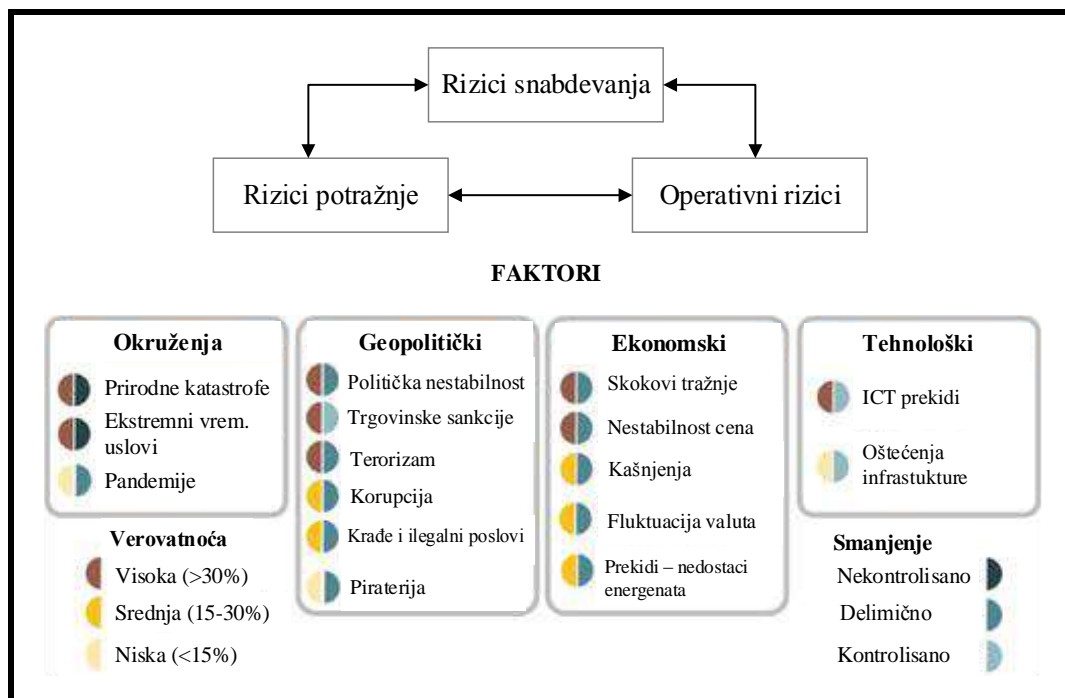
Globalizacija povećava izloženost lanaca snabdevanja riziku. Kompleksnost globalnih lanaca snabdevanja zahteva procenu i analizu različitih tipova rizika i to:

- rizika snabdevanja (podrazumevaju da lanac snabdevanja nije u stanju da zadovolji potražnju u pogledu kvantiteta i kvaliteta delova i gotovih proizvoda, a konačan ishod može biti prekid snabdevanja);
- rizika potražnje (koji su u vezi sa neočekivanim fluktuacijama potražnje, odnosno ometanjem potražnje) i
- operativnog rizika (koji podrazumeva da različiti elementi unutar lanca snabdevanja mogu ugroziti sposobnost lanca snabdevanja da pruži usluge, isporuči delove ili gotove proizvode odgovarajućeg kvaliteta, po dogovorenoj ceni i u zahtevanom vremenu).

Najznačajnije grupe faktora rizika u globalnom lancu snabdevanja su:

- Okruženje - Obuhvata faktore za koje se smatra da imaju najveću verovatnoću pojavljivanja, a koji se mogu ublažiti u najmanjoj meri, s obzirom da se njima ne može upravljati. Prirodne katastrofe, kao što su zemljotresi i ekstremni vremenski uslovi spadaju u ovu kategoriju, uključujući i potencijalni rast nivoa mora.
- Geopolitički - Geopolitički faktori mogu da imaju visoku verovatnoću pojavljivanja, kao što su konflikti i trgovinske sankcije.
- Ekonomski - Najznačajniji ekonomski faktori su vezani za skokovite tražnje, često vezane za političke i ekonomske iznenadne promene. Takođe, nestalnost cena se mora uzeti u obzir, jer ima važan uticaj na ulazne troškove.

- Tehnološke - Propadanje transportne infrastrukture je izuzetno retko, tako da se najviše mora voditi računa o mogućim problemima vezanim za informaciono-komunikacione tehnologije, s obzirom da upravljanje globalnim lancima snabdevanja podrazumeva primenu informaciono-komunikacione tehnologije u svim segmentima.



Slika 2 Rizici i faktori rizika u globalnim lancima snabdevanja

Izvor: Autori, prema Manuj & Mentzer, 2008

Mala i srednja preduzeća u globalnim lancima snabdevanja

Proces globalizacije stvorio je nove mogućnosti za preduzeća svih veličina. Za mala i srednja preduzeća, globalizacija praćena dinamičnim razvojem informacione i komunikacione tehnologije, uticala je na promenu uloge ovih preduzeća kao tradicionalnih partnera, dobavljača i distributera velikih kompanija i kreirala brojne izazove i mogućnosti njihovog uključivanja u globalne lance vrednosti.

Prebacivanje dela proizvodnih aktivnosti na dobavljače, odnosno "outsourcing", imalo je za posledicu stvaranje velikih baza dobavljača, pogotovo u zemljama u razvoju, čime su se pojavile razvojne šanse za lokalna mala i srednja preduzeća u lance snabdevanja velikih multinacionalnih kompanija. Uključivanjem lokalnih malih i srednjih preduzeća u lance snabdevanja multinacionalnih kompanija ostvaruju se višestruke koristi za sve učesnike u globalnim lancima snabdevanja. Multinacionalne kompanije na ovaj način imaju koristi od pristupa lokalnim resursima po nižim cenama, dok mala i srednja preduzeća jačaju svoju poziciju i ostvaruju koristi i na mikro i na makro plani.

Koristi koju mala i srednja preduzeća imaju od uključivanja u lance snabdevanja multinacionalnih kompanija na mikro nivou podrazumevaju:

- *Unapređenje tehničkih kapaciteta* - Mala i srednja preduzeća uče nove proizvodne metode, upravljački *know-how* i tehnologije od multinacionalnih kompanija. Takođe, kroz obuke i

transfere talentovanih radnika, zaposleni u malim i srednjim preduzećima unapređuju svoje veštine.

- *Povećanje tražnje za postojećim proizvodima i uslugama* dovodi do veće iskorišćenosti kapaciteta i unapređenja proizvodne efikasnosti, kao i disperzije rizika na veći broj tržišta.
- *Saradnja sa preduzećima uzvodno i nizvodno u lancu snabdevanja* - Multinacionalne kompanije doprinose jačanju imidža i kredibiliteta malih i srednjih preduzeća, a samim tim mala i srednja preduzeća imaju i bolji pristup izvorima finansiranja. Finansijska stabilnost malih i srednjih preduzeća je pretpostavka investiranja u nova postrojenja, realizovanja israživačko-razvojnih aktivnosti i uključivanja u nove poslovne poduhvate sa većim stepenom dodate vrednosti.
- *Postepen i održiv put ka internacionalizaciji*. Uključivanjem u lance snabdevanja mal i srednja preduzeća se indirektno uključuju u izvozne aktivnosti multinacionalnih kompanija, što im omogućava da stiču iskustvo uz minimalizovanje rizika i troškova, jačaju kapacitete za zadovoljavanje međunarodnih standarda i procesuiraju informacije o međunarodnim tržištima. Kada se stvore nove niše za snabdevanje proizvodima i uslugama, mala i srednja preduzeća iskorišćavaju svoju fleksibilnost i mogu brzo da se pozicioniraju, pri čemu mogu da stvaraju nove poslovne mogućnosti kroz saradnju sa drugim multinacionalnim kompanijama ili u okviru drugih lanaca snabdevanja.

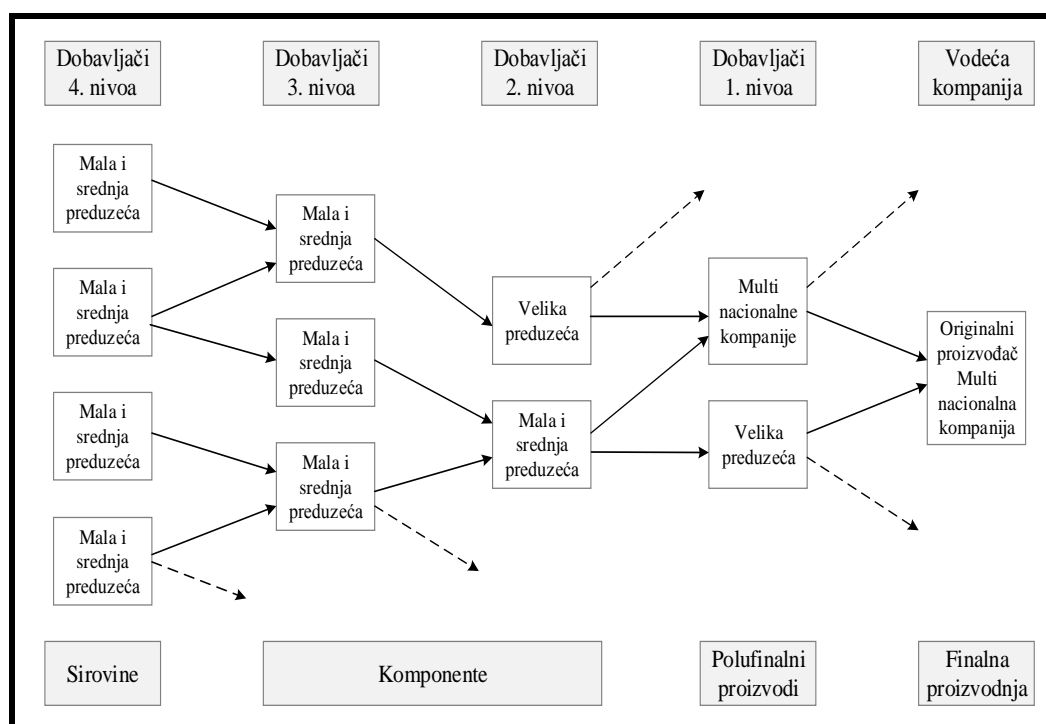
Uključivanje malih i srednjih preduzeća u lance snabdevanja multinacionalnih kompanija doprinosi rastu nacionalnih ekonomija na sledeće načine:

- *Jačanje sektora malih i srednjih preduzeća u pozitivnoj je vezi sa rastom nacionalnih ekonomija*. U uslovima globalizacije učešće u međunarodnim proizvodnim i distributivnim mrežama se smatra jednim od ključnih pokretača ekonomskog razvoja (Hank i Fukunari, 2009).
- *Povećanje zaposlenosti i kreiranje novih radnih mesta*. Mala i srednja preduzeća absorbiraju viškove radne snage iz tradicionalnih sektora i kreiraju nova radna mesta.
- *Povećanje izvoza i jačanje deviznih rezervi nacionalne ekonomije*.
- *Transformacija lokalne ekonomije i biznisa*. Dinamična i inovativna mala i srednja preduzeća imaju ulogu katalizatora transformacije tradicionalne u modernu ekonomiju. Specijalizacija u proizvodnji ili pružanju usluga na određenom tržištu omogućava povećanje produktivnosti i konkurentnosti čitave ekonomije.

Svaki lanac snabdevanja je sastavljen iz većeg broja mreža dobavljača. Dobavljače prvog nivoa podržava mreža sastavljena od velikih kompanija. Mala i srednja preduzeća u globalnim lancima snabdevanja se najčešće javljaju u ulozi dobavljača drugog, trećeg i nižih nivoa. Na pozicijama dobavljača drugog nivoa, pored malih i srednjih preduzeća, nalaze se i velike kompanije, dok su dobavljači na trećem i nižim nivoima dominantno preduzeća iz sektora malih i srednjih preduzeća. Dobavljači prvog nivoa su velike kompanije koje snabdevaju vodeću kompaniju polufinalnim proizvodima. Naravno, ključnu ulogu u lancu snabdevanja ima vodeća kompanija, odnosno originalni proizvođač finalnog proizvoda koji je odgovoran za upravljanje proizvodnim procedurama i koji postavlja standarde duž čitavog lanca snabdevanja. Uloga malih i srednjih preduzeća u globalnim lancima snabdevanja prikazana je na Slici 3.

Mala i srednja preduzeća u globalne lance snabdevanja treba da se uključe kao dobavljači delova i komponenti na nižim nivoima u hijerarhiji, gde globalni domet nije neophodan. Međutim, takva njihova pozicija je i dosta rizična, s obzirom da ih lako mogu zameniti

konkurentnija mala i srednja preduzeća. Da bi održala poziciju ili se eventualno pomerila nizvodno u lancu snabdevanja, mala i srednja preduzeća moraju da se orijentišu na proizvodnju delova sa većim stepenom dodate vrednosti.



Slika 3 Uloga malih i srednjih preduzeća u globalnim lancima snabdevanja

Izvor: APEC Policy Support Unit, 2013

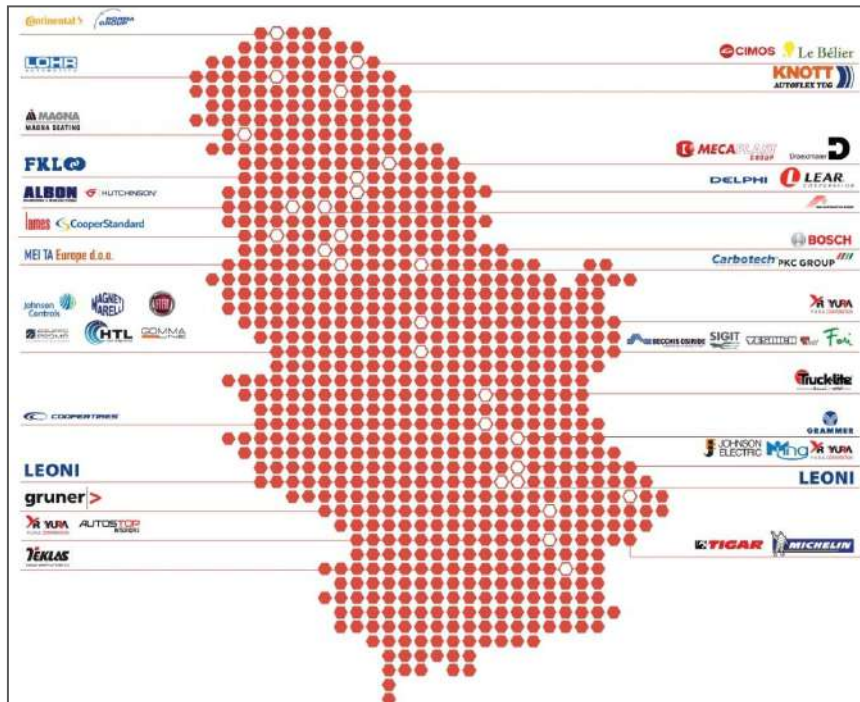
Razvojna šansa za domaća mala i srednja preduzeća

Osnivanje preduzeća Fiat Chrysler Automobili Srbija (FCA) je označilo kraj postojanja fabrike automobila Zastava i početak nove etape u istoriji razvoja srpske automobilske industrije. Dolazak automobilske giganta iz Torina bio je prekretnica u razvoju domaće automobilske industrije i njenog vraćanja na mapu relevantnih učesnika u međunarodnim okvirima i kreiranja razvojnih šansi za dobavljače delova i komponenti.

Proizvodnja po standardima renomiranog proizvođača podrazumeva visoke standarde kvaliteta i isporuke u čitavom lancu snabdevanja. To je u velikoj meri dovelo do značajnijih unapređenja u oblasti primene savremenih koncepata menadžmenta kvalitetom za domaće dobavljače delova i komponenti. Sertifikovanje prema standardu sistema upravljanja kvalitetom u automobilske industrije - ISO/TS 16949 je pretpostavka uključivanja u lance snabdevanja globalnih proizvođača.

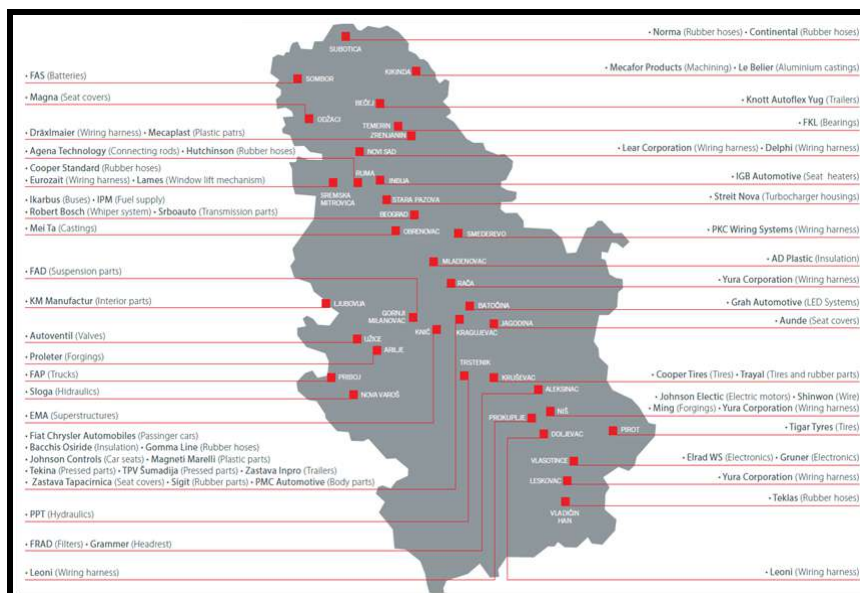
Uključivanje domaćih proizvođača delova i komponenti u lanac snabdevanja Fiata na pozicijama dobavljača drugog i nižih nivoa je trebalo da bude najveća razvojna šansa za domaća mala i srednja preduzeća, međutim najvećim delom ta šansa nije iskorišćena. Samo dva domaća dobavljača su uspela da se uključe u lanac snabdevanja Fiata i to kompanija Gomma Line iz Kragujevca, koja proizvodi gumeno-tehničke delove za dobavljača prvog nivoa – italijansku kompaniju Sigit, i Promotor Irva koji direktno isporučuje dizalice za model „Fiat Punto Classic“. Svi ostali dobavljači delova i komponenti su investicije stranih kompanija, odnosno preduzeća u većinskom stranom vlasništvu, što se može uočiti na Slici 4.

S obzirom da je uobičajenu praksu da dobavljači prvog nivoa prate originalnog proizvođača, u ovom slučaju Fiata, koji postavlja zahtev za tzv. *follow sourcing*-om, njegov dolazak pratili su njegovi najveći dobavljači, velike multinacionalne kompanije, koje su se locirale u neposrednoj blizini fabrike i direktno je snabdevaju sklopovima i polusklopovima. Na Slikama 5 i 6 prikazane su najveće kompanije u automobilske industriji i proizvođači komponenti i sistema za FCA Srbija.



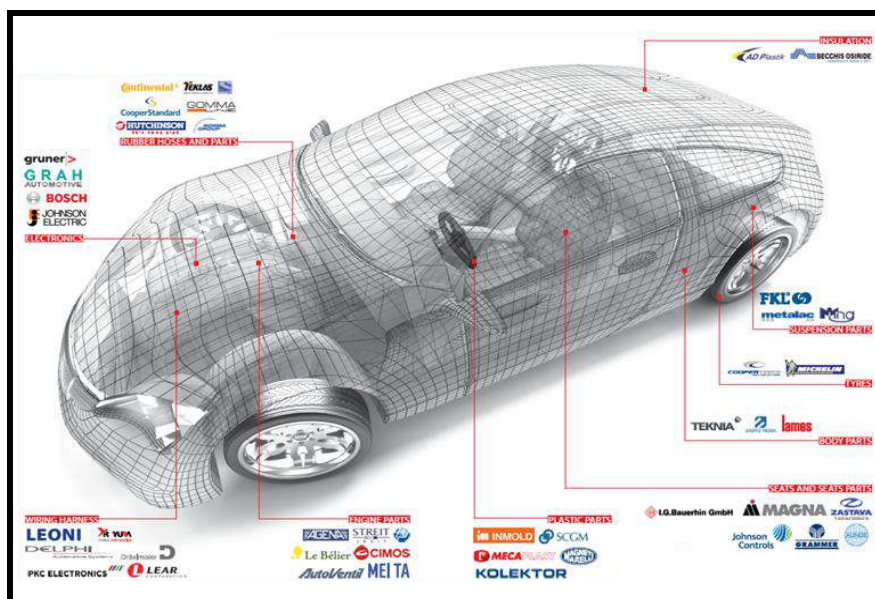
Slika 4 Najveći dobavljači FCA Srbija

Izvor: Razvojna agencija Srbije, Automotive industry Serbia, 2016



Slika 5 Najveće kompanije u automobilske industriji

Izvor: Razvojna agencija Srbije, Automotive industry Serbia, 2016



Slika 6 Proizvođači komponenti i sistema za FCA Srbija

Izvor: Razvojna agencija Srbije, Automotive industry Serbia, 2016

Ovakva situacija predstavlja razvojnu šansu za domaća mala i srednja preduzeća i pruža im velike mogućnosti za uključivanje u globalne lance snabdevanja. Uključivanje u lance snabdevanja globalnih kompanija predstavlja instrument unapređenja konkurentnosti i poslovnih performansi domaćih malih i srednjih preduzeća.

Međutim, mala i srednja preduzeća kao dobavljači delova i komponenti za automobilsku industriju suočavaju se i sa specifičnim problemima koji predstavljaju i ključne prepreke njihovog uključivanja u globalne lance snabdevanja. Najznačajniji problemi malih i srednjih preduzeća kao dobavljača odnose se na njihovu finansijsku situaciju i obezbeđenje zahtevanog nivoa kvaliteta, tj. implementaciju međunarodnih standarda. Originalni automobilski proizvođači pred dobavljače, odnosno isporučioce delova i komponenti postavljaju stroge zahteve u pogledu sistema upravljanja kvalitetom. Kako bi se u lancu snabdevanja obezbedio zajednički pristup, sinhronizacija terminologije, razvoj proizvoda, usavršavanje samog proizvodnog procesa i izveštavanje, nastao je standard ISO/TS 16949 koga je razvilo Međunarodno telo za pitanja iz oblasti automobilske industrije (IATF=International Automotive Task Force). Standard ISO/TS 16949 definiše zahteve sistema menadžmenta kvalitetom posebno razvijenog za potrebe globalne automobilske industrije. Cilj ovog standarda je da se uspostavi sistem menadžmenta kvalitetom koji osigurava kontinuirano unapređenje kvaliteta proizvoda i procesa, obezbeđujući kompatibilnost i zamenljivost, naglašava sprečavanje defekata, smanjenje varijacija i gubitaka u lancu snabdevanja u automobilskoj industriji. Ovaj standard se odnosi na procese projektovanja, razvoja, proizvodnje, montaže i servis svih proizvoda u okviru automobilske industrije. Standard zahteva i uključivanje specijalnih zahteva kupaca (Specifics Customer Requirements) i predstavlja skup zahteva za sistem upravljanja kvalitetom za organizacije koje ga primenjuju. Neki od najznačajnijih aspekata primene ovog standarda vezani su za:

- praćenje ključnih parametara:
- isporuka na vreme (On Time Delivery - OTD),
- udeo neusaglašenih delova na milion proizvedenih (Parts Per Million - ppm),
- dodatni troškovi transporta - premium freight,

- brzina odgovora na reklamacije, itd.;
- sistematsko praćenje i analizu troškova ne/kvaliteta;
- uspostavljanje audita procesa i audita proizvoda;
- neprekidno poboljšanje proizvodnih procesa (smanjivanje variranja performansi procesa) kroz statističko upravljanje i analizu sposobnosti procesa;
- definisanje planova za vanredne situacije (contingency plan);
- primena analize potencijalnih grešaka i njihovih posledica (Failure Mode and Effects Analysis - FMEA), statističke kontrole procesa (Statistical Process Control - SPC) i analize mernih sistema (Measurement Systems Analysis - MSA);
- primena procesa odobrenja prvih delova od strane kupca da bi se otpočelo sa proizvodnjom (Production Part Approval Process - PPAP).

Pored problema koji proističu iz strogih zahteva originalnih proizvođača u pogledu kvaliteta, rokova isporuke i cene proizvoda, domaća mala i srednja preduzeća se, kao dobavljači u globalnim lancima snabdevanja u automobilske industriji, suočavaju sa strategijom smanjivanja broja dobavljača koja dovodi do velikih promena u strukturi lanaca snabdevanja. Takođe, nalaze se pod pritiscima za unapređenjem performansi, snižavanjem troškova i preuzimanjem sve većeg dela odgovornosti za dizajn i kvalitet.

Primena i korišćenje informaciono-komunikacione tehnologije u našim preduzecima je na veoma niskom nivou. Posedovanje i korišćenje softverskih paketa ERP, kao i neke od CRM softverskih aplikacija, je na veoma niskom nivou, koji je neprihvatljiv kada je reč o poslovanju u globalnim lancima snabdevanja. Upotreba EDI tip poruka, pogodnih za automatsku obradu, je takođe veoma malo u upotrebi, i istraživanja potvrđuju da još uvek dominira razmena informacija u papirnom obliku ili elektronskoj formi koja nije pogodna za automatsku obradu (e-mail, attachmenti poput pdf-a, slike formata JPEG, TIF). Organizacije gube značajan deo tržišta time što se ne uključuju u e-trgovinu, što im dalje ograničava mogućnosti za uključivanje u globalne lance snabdevanja. Primena i korišćenje RFID sistema u našim preduzecima je takođe na niskom nivou, pogotovo za potrebe pracenja i kontrole proizvodnje, lanca snabdevanja, pracenja zaliha, identifikacije proizvoda posle prodaje i sl., i u tom smislu predstavlja jopš jedan od ogranicavajućih faktora za uključivanje srpskih preduzeca u globalne lance snabdevanja (Rejman Petrović, 2015).

Prevazilaženjem ovih prepreka domaća mala i srednja preduzeća mogu postati članice globalnih lanaca snabdevanja i na taj način ostvariti pristup globalnom tržištu, pristup nedostajućim resursima, tehnologijama i menadžerskoj praksi, a samim tim ojačati svoju poziciju i pomeriti se nizvodno u strukturi lanca sanabdevanja.

Zaključak

Proces globalizacije je izazvao krupne promene koje su se veoma jako odrazile na lance snabdevanja. Pojava globalnih lanaca snabdevanja otvorila je mogućnosti za zemlje u razvoju i omogućila lokalnim preduzecima da se uključe u globalne proizvodne sisteme. Velike promene su se desile i u strukturi lanaca snabdevanja u automobilske industriji. *Outsourcing* proizvodnje, sve izraženiji globalni domet originalnih proizvođača i tendencija standardizacije platformi i modula u cilju snižavanja troškova i ostvarivanje efekata ekonomije obima, doveli su do toga da uloga dobavljača, koji preuzimaju sve veći deo odgovornosti za razvoj proizvoda i sistema, postane sve značajnija. Mala i srednja preduzeća u Srbiji mogu imati značajnu ulogu u

stvaranju konkurentne tržišne privrede i smanjenju nezaposelnosti. Međutim, neophodno je da identifikovane prepreke i probleme, sa kojima se trenutno suočavaju, prevaziđu i uključe se u integrisane globalne lance snabdevanja.

Reference

1. Abdelkafi, N., Pero, M., Blecker, T., & Sianesi, S. (2011) NPDSM Alignment in Mass Customization, *Mass Customization Engineering and Managing Global Operations*, F. S.Fogliatto and G. J. C.da Silveira, eds., Springer-Verlag, London, UK, pp. 69-85.
2. APEC Policy Support Unit (2013). *SMEs' Participation in Global Production Chains*, Issues Paper No.3, APEC Policy Support Unit
3. Christopher, M. (2011). *Logistics & Supply Chain Management*, Prentice Hall.
4. Manuj, I., & Mentzer, J. T. (2008). Global supply chain risk management strategies. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(3), 192-223.
5. Razvojna agencija Srbije (2016). *Automotive industry Serbia*, <http://ras.gov.rs/sr/publikacije>
6. Rejman Petrović, D. (2015). *Uticaj ICT na uključenost srpskih preduzeća u lance snabdevanja evropskih kompanija*, Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj Uniji, Editori: M. Jakšić, V. Stojanović Aleksić, P. Mimović, Kragujevac: Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, str. 597-612.
7. Srinivasan, M., Stank, T., Dornier, P. & Petersen, K. (2014). *Global Supply Chains: Evaluating Regions on an EPIC Framework - Economy, Politics, Infrastructure, and Competence*, McGraw-Hill Education, New York
8. www.ifm.eng.cam.ac.uk/ifm-review
9. www.weforum.org

EKOLOŠKO RAČUNOVODSTVO I REVIZIJA KAO ALATI UPRAVLJANJA ZAŠTITOM ŽIVOTNE SREDINE

Dejan Jovanović* i Snežana Ljubisavljević**

Apstrakt Uticaji preduzeća na životnu sredinu doveli su do pooštavanja ekoloških zahteva od strane društva i uključivanja različitih upravljačkih alata u proces upravljanja zaštitom životne sredine. S obzirom na finansijske implikacije koje ekološki uticaji mogu imati na poslovanje preduzeća, ovaj rad ima za cilj da ukaže na ulogu i značaj ekološkog računovodstva i revizije u procesu upravljanja zaštitom životne sredine. U radu su za izvođenje zaključaka korišćene metode analize na bazi relevantne i raspoložive literature i prakse, metode sinteze i metode analogije i kontinuiteta. Na bazi iskustava iz raspoložive literature i svetske prakse izveden je zaključak da ekološko računovodstvo predstavlja veoma važan informacioni izvor u procesu upravljanja zaštitom životne sredine, dok sa druge strane ekološka revizija procenjuje efikasnost zaštite životne sredine i usklađenost poslovanja preduzeća sa ekološkim propisima i standardima.

Ključne reči: životna sredina, upravljanje zaštitom životne sredine, ekološko računovodstvo, ekološka revizija

Uvod

U savremenom poslovnom svetu sa prisutnim obeležjima ekonomske recesije, finansijske i energetske krize, sve većim jazom između razvijenih i nerazvijenih i sve izraženijim ekološkim problemima opstanak preduzeća na konkurentskom globalnom tržištu je sve otežaniji. Suštinski uslov i pretpostavka opstanka, rasta i razvoja preduzeća sastoji se u njegovoj konkurentnosti u ključnim činiocima uspešnosti poslovanja. U tom smislu, uspešno upravljanje preduzećem postaje složenije.

Zasićenost tržišta i sve veći ekološki zahtevi prisiljavaju preduzeća da prilagode svoj proces upravljanja zahtevima okruženja u kome deluju. U nastojanju da se negativne posledice poslovanja preduzeća po životnu sredinu preduprede ili minimiziraju, kako na lokalnom, tako i na regionalnom i globalnom nivou, preduzeća sve više uvode praksu korporativne samoregulacije, odnosno upravljanje zaštitom životne sredine sve više dobija na značaju u poslednje tri decenije. Zbog toga, promene u okruženju, preduzeću i menadžmentu dovode do pojave novih alata koji se primenjuju u procesu upravljanja.

Efikasan proces upravljanja zaštitom životne sredine dovodi do smanjenja negativnog uticaja poslovanja preduzeća na životnu sredinu i poboljšanja ekoloških performansi. Važnu ulogu u procesu upravljanja zaštitom životne sredine ima ekološko računovodstvo koje identifikuje, prikuplja, procenjuje, alocira i analizira ekološke troškove i finansijske i nefinansijske informacije vezane za tokove materijala i energije. Menadžeri na osnovu informacija koje dobijaju od ekološkog računovodstva efikasnije procenjuju ekonomske aspekte koje imaju ekološki uticaji poslovanja preduzeća na performanse. Pored ekološkog računovodstva važnu ulogu u procesu upravljanja zaštitom životne sredine ima i ekološka revizija koja treba da procenjuje efikasnost menadžmenta zaštite životne sredine i usklađenost

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

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

poslovanja preduzeća sa ekološkim propisima i standardima. Polazeći od navedenog cilj istraživanja u radu je da se ukaže na ulogu i značaj ekološkog računovodstva i revizije u procesu upravljanja zaštitom životne sredine.

Rad je strukturiran u tri dela. U prvom delu biće ukazano na značaj integrisanja upravljanja zaštitom životne sredine u upravljački proces preduzeća. Akcenat u drugom delu biće na konceptima i alatima upravljanja zaštitom životne sredine, dok će u trećem delu biti reči o ekološkom računovodstvu i reviziji kao alatima ekološkog menadžmenta.

Integrisanje upravljanja zaštitom životne sredine u upravljački proces preduzeća

Problematika zaštite životne sredine, odnosno uticaja preduzeća na životnu sredinu postaje jedan od dominantnih faktora mogućeg poslovnog rizika u svim oblastima ljudskih aktivnosti usled stalnog pogoršavanja opšteg stanja životne sredine i jačanja odgovornosti za nastale ekološke štete. Delovanje preduzeća, odnosno menadžmenta na sprečavanju zagađenja mora biti merljivo i očigledno (Shen, 1995, 185). To znači da menadžment ne sme samo formalno poštovati ekološke zakone, već treba da ima jasno definisanu strategiju koja će biti u funkciji dugoročnog generisanja i adekvatne distribucije vrednosti za stejkholdere (Malinić i dr., 2011). Dakle, ukoliko preduzeće sprovodi dobru ekološku politiku, to je prvenstveno zasluga menadžmenta preduzeća (Rondinelli & Vastag, 2000) koji ima razvijenu ekološku svest, osećaj odgovornosti za sprovođenje zakonskih propisa i jasno definisanu viziju razvoja i rasta preduzeća.

Prema tome, upravljanje zaštitom životne sredine¹, odnosno ekološki menadžment podrazumeva primenu sistemskog i holističkog pristupa u zaštiti, upravljanju i obnavljanju životne sredine i ekosistema. U domaćoj i inostranoj literaturi se pod ekološkim menadžmentom podrazumeva:

- Napor koji preduzima menadžment preduzeća kako bi minimizirao negativne ekološke uticaje proizvoda preduzeća tokom njihovog životnog ciklusa (Klassen & McLaughlin, 1996, 119).
- Proces donošenja odluka, koji reguliše uticaj ljudskih aktivnosti na životnu sredinu na takav način da kapacitet životne sredine za održivi ljudski razvoj ne bude narušen (Barrow, 1999, 5).
- Deo sistema upravljanja koji uključuje organizacionu strukturu, odgovornosti, praksu, procedure, procese i resurse namenjene da se postigne i održi određeno ekološko ponašanje koje može da smanji uticaje prouzrokovane od strane aktivnosti preduzeća na životnu sredinu (Cramer, 1998, 162; Martin, 1995, 3).

Na osnovu navedenog, može se reći da ekološki menadžment utvrđuje, predviđa i analizira sve moguće ekološke, društvene i ekonomske uticaje koje preduzeće može prouzrokovati i tako ugroziti poslovanje i životnu sredinu. Ekološki menadžment se na taj način usmerava na koordinaciju i integraciju mnogih disciplina unutar svake organizacije kreirajući tako troškovno efikasne sisteme koji će voditi aktivnosti u skladu sa ekonomskim, ekološkim, društvenim, pravnim, etičkim i kulturnim zahtevima.

¹ Termin *environmental management* se u srpskom jeziku prevodi kao ekološki menadžment i upravljanje zaštitom životne sredine, tako da se ova dva termina koriste kao sinonimi.

Polazeći od navedenog, menadžment preduzeća zna da u savremenim uslovima poslovanja integrisanje upravljanja zaštitom životne sredine u upravljački proces osigurava preduzeću konkurentsku prednost, uštedu u troškovima i zaštitu od sudskih procesa. Kroz upravljanje zaštitom životne sredine treba da se definišu ciljevi i pravci preduzeća u pogledu ekoloških aspekata njegove poslovne aktivnosti. Vrlo je značajno za menadžere da deluju i usmeravaju ekološke akcije, programe i projekte tako da njihova preduzeća budu ekološki odgovorna. Pre nego što donese odluku o usvajanju i implementaciji ekološke politike, menadžment preduzeća treba da razmotri uticaje na životnu sredinu (Janjić i Jovanović, 2015).

Dorweiler i Yakhou (2002) ističu da međufunkcionalni ciljevi i procedure ukazuju da se poslovna politika i ekološka politika prepliću (Tabela 1), ističući pri tome sledeće:

- viši (senior) menadžeri na institucionalnom nivou uspostavljaju ekološku politiku i procenu ekoloških performansi;
- menadžeri za zaštitu životne sredine na operativnom nivou sprovode ekološku politiku;
- osoblje za zaštitu životne sredine je uključeno u donošenje odluka o kapitalnom ulaganju u opremu za ekološku kontrolu.

Prema tome, integrisanje ekološkog menadžmenta u upravljačke aktivnosti preduzeća, odnosno involviranje ekološke politike u poslovnu politiku zahteva uključivanje većeg broja multifunkcionalnih aktivnosti: kapitalno budžetiranje i budžetiranje troškova, merenje finansijskih i nefinansijskih performansi, kontrolu budžeta i obračun troškova proizvoda. Multidisciplinarni timovi imaju jasan raspored zadataka i funkcija, na institucionalnom i na operativnom nivou (Yakhou & Dorweiler, 2004).

Tabela 1 Integrisanje poslovne politike i ekološke politike

POSLOVNA POLITIKA	I	EKOLOŠKA POLITIKA
Bord direktora i Institucionalni investitori	MISIJA	Konstituisanje Ekološka politika Korporativna održivost
Poslovna svrha	STATUSNA ANALIZA	Ekološka zaštita
Korišćenje resursa	CILJEVI	Odgovornost prema ekološkim principima*
Kapital Radna snaga Tržište		NEPA sprečavanje ekološke degradacije Medija, lokacija
Ciljne performanse po lokacijama, tržištima	ZADACI	Statutarna politika Statutarni standardi
Saglasnost uz maksimalnu troškovnu efikasnost	STRATEGIJA	Saglasnost unutar standarda i očuvanje životne sredine
Lanac snabdevanja Proizvodnja Distributivni sistem Skup načina poslovanja za maksimalnu produktivnost	IMPLEMENTACIJA	Održivost upotrebe resursa suseda, zajednice
	TAKTIKE	Korišćenje resursa materijala, energije, drugih prirodnih resursa "zeleni" proizvod, proces
Optimizacija proizvodnje Minimiziranje otpada u	POSLOVI	Izbegavanje povreda Emisije otpada, ispuštanja zagađivača

POSLOVNA POLITIKA	I	EKOLOŠKA POLITIKA
okviru operativnih smernica Poslovanje uz dozvolu	PRAĆENJE I KONTROLA	Uticaji na životnu sredinu "Inicijativa dobrovoljnog ekološkog izveštavanja" (VERI) **
Finansijski izveštaji Poslovni izveštaji		Ekološko računovodstvo
Finansijsko i upravljačko računovodstvo	uporedivost transparentnost	Voluntarizam Sporazum sa agencijom
Razmestiti resurse Korekcija taktika Implementacija	STRATEŠKE PROMENE	

* ekološki principi: Valdez principi (Ceres principles)

** Voluntary Environmental Reporting Initiative - VERI

Izvor: Yakou & Dorweiler, 2004, 67.

Gallhofer i Haslam, (1997) ukazuju da postoji sve veće razumevanje da ekološka politika treba da bude inkorporirana unutar poslovne politike preduzeća. Međutim, postavlja se pitanje da li dobrovoljna ekološka politika treba da preduhitriti zakonske propise. Yakou i Dorweiler (2004) navode da kako se od ekološke politike i ekoloških performansi očekuje se da budu iznad zakonskog regulisanja, postoji interes da se ekološka politika promeni od regulatorne do voluntarizama (Tabela 1).

Iz navedenog proizilazi da je cilj integracije ekološkog menadžmenta u upravljačke aktivnosti preduzeća smanjenje negativnih uticaja preduzeća na životnu sredinu i povećanje ekoloških performansi. Zbog toga se može reći da su nivoi i mehanizmi integracije veoma značajni za preduzeće. Integrisanje dovodi do uključivanja ekoloških interesa u svakodnevne odluke koje se donose unutar poslovnih funkcija. Ta integracija je bazirana na podizanju ekološke svesti unutar svake upravljačke aktivnosti preduzeća. S obzirom na to da upravljačke aktivnosti imaju konvencionalnu svrhu u hijerarhiji preduzeća, integracija poprima oblik koordinacije.

Da bi preduzeće postiglo integraciju, potrebno je da ekološki menadžment (Wycherly, 1997):

- skenira i prati promene ekološkog konteksta u poslovanju;
- identifikuje ključne informacije;
- zahteva promene ekološke prakse i performansi;
- kanališe informacije kako bi obezbedio usklađenost sa regulatornim propisima.

Na bazi napred navedenog može se zaključiti da uspešno upravljanje preduzećem u izmenjenim uslovima poslovanja zahteva od ekološkog menadžmenta izbor novog, originalnog načina rada, ponašanja i proaktivnog razmišljanja. Proaktivnost preduzeća u upravljanju zaštitom životne sredine uslovljena je konceptima i alatima koji određuju efikasnost ekološkog menadžmenta.

Koncepti i alati upravljanja zaštitom životne sredine

Važnu ulogu u implementaciji i sprovođenju proaktivnih ekoloških strategija ima menadžment preduzeća, koji kako predlaže Henderson (1981) treba da „*misli globalno, a deluje lokalno*“ i da usvoji dugoročne perspektive, odnosno koncepte i alate na kojima se zasniva

ekološki menadžment. Ekološki menadžment spada u oblast društveno-humanističkih nauka čiji principi, koncepti i „zakoni“ nemaju visok stepen egzaktnosti kao što je slučaj kod prirodnih nauka. Takođe, koncepti i alati ekološkog menadžmenta su podložni promenama i permanentnoj evoluciji znanja. S obzirom na to da ekološki menadžment zahteva multidisciplinarni i interdisciplinarni pristup, a polazeći od cilja istraživanja, smatramo da je značajno da u nastavku ukažemo na koncepte i alate na kojima se zasniva upravljanje preduzeća zaštitom životne sredine, pri čemu će akcenat biti stavljen na ekološko računovodstvo i reviziju kao alate koji sve više dobijaju na značaju.

Koncepti na kojima se zasniva upravljanje zaštitom životne sredine se mogu sistematizovati na sledeći način:

- održivi razvoj;
- eko-efikasnost i
- čistija proizvodnja.

Održivi razvoj treba shvatiti kao rezultat individualne akcije potrošača, preduzetnika i države koji teže ostvarivanju individualnih ciljeva sa namerom da zajednički razmatraju i dočekaju bolju budućnost (Črnjar & Črnjar, 2009, 83). Prema tome, suština koncepcije održivog razvoja zasniva se na principu intergeneracijske pravde. Ovaj princip se odnosi na nasleđivanje istog stanja životne sredine sa jedne na drugu generaciju. Polazna tačka koncepta održivog razvoja trebalo bi da bude da se zaštita životne sredine integriše u proces donošenja razvojnih i opšte društvenih odluka. Većina mera kojima se nastoji podstaknuti održivi razvoj usmerena je na pojedince i preduzeća kojima se zabranjuje zagađivanje, a podstiče održiva proizvodnja i potrošnja. Održivi razvoj zahteva od menadžera da budu svesni šireg skupa perspektiva o relativnom značaju preduzeća u društvu. Program proizvodnje koji je u skladu sa održivim razvojem treba da nudi asortiman proizvoda koji su neophodni i bezopasni po životnu sredinu, a čija se proizvodnja odlikuje malom potrošnjom resursa i najmanjim mogućim emisijama i količinama otpadnih materijala. Danas, sve veći broj preduzeća shvata ulogu održivog razvoja u sticanju konkurentskih prednosti, a njegovo uključivanje u poslovanje predstavlja poseban izazov za menadžment preduzeća.

Koncept *eko-efikasnosti* je u stručnu literaturu uveden krajem osamdesetih godina XX veka (Schaltegger & Burritt, 2000). Svetski poslovni savet za održivi razvoj (*World Business Council for Sustainable Development – WBCSD*) definiše pojam eko-efikasnost na sledeći način: Eko-efikasnost se postiže isporukom proizvoda i usluga po konkurentskim cenama koje zadovoljavaju ljudske potrebe i doprinose kvalitetu života, dok postepeno smanjuju uticaje na životnu sredinu, kao i intenzitet korišćenja resursa tokom životnog ciklusa do nivoa koji je u skladu sa procenjenim kapacitetom nosivosti Zemlje (Schaltegger & Burritt, 2000, 49). Korporativna eko-efikasnost predstavlja revolucionarni iskorak i mogućnost za izgradnju novog održivog razvoja, u odnosu na poslovanje korporacija, posebno multinacionalnih, koje su bile potpuno ekološki i društveno neosetljive i neodgovorne. Uključivanjem eko-efikasnosti u strategijsko planiranje preduzeća, menadžment uspostavlja direktnu vezu između ciljeva zaštite životne sredine preduzeća i njegove profitabilnosti (Sinkin et al., 2008). Imajući navedeno u vidu, eko-efikasnost predstavlja odnos između promene u vrednosti i promene u dodatnim ekološkim uticajima. Praktična i teorijska važnost koncepta leži u njegovoj sposobnosti da kombinuje performanse duž dve od tri ose održivog razvoja, zaštitu životne sredine i ekonomiju. Koncept eko-efikasnosti, pored održivog razvoja i čistije proizvodnje, predstavlja veoma važan instrument ekološkog menadžmenta preduzeća koji stimuliše traganje za ekološkim poboljšanjima koja daju paralelne ekonomske koristi preduzeću (Sinkin et al., 2008).

Program Ujedinjenih nacija za životnu sredinu (*United Nations Environment Programme – UNEP*) definiše pojam **čistija proizvodnja** na sledeći način: Čistija proizvodnja predstavlja primenu sveobuhvatne preventivne strategije zaštite životne sredine na proizvodne procese, proizvode i usluge, sa ciljem povećanja ukupne efikasnosti i smanjenja rizika po zdravlje ljudi i životnu sredinu. Koncept čistije proizvodnje je savremen pristup sprečavanju nastajanja zagađenja koji je pružio najveće doprinose u sektoru proizvodnje, posebno u industriji. On predstavlja logičan nastavak nastojanja da se očuvaju materijali i smanji otpad. Imajući u vidu karakteristike čistije proizvodnje, kao i karakteristike eko-efikasnosti, o kojima je ranije bilo reči, može se zaključiti da je reč o komplementarnim konceptima, pri čemu je eko-efikasnost fokusirana na strategijski aspekt poslovanja preduzeća (stvaranje vrednosti), dok je čistija proizvodnja usmerena ka operativnoj strani poslovanja (proizvodnji). Cilj oba koncepta je efikasnije korišćenje prirodnih resursa (sirovina, energije, vode) od strane preduzeća i smanjenje stvaranja otpada i emisija na izvoru zagađenja (Van Berkel, 2000).

Imajući u vidu koncepte na kojima se zasniva ekološki menadžment i prednosti koje ostavaruju preduzeća njegovom implementacijom nameće se zaključak da vredi ulagati u proces upravljanja zaštitom životne sredine. Za uspešno upravljanje zaštitom životne sredine preduzeće može da koristi brojne alate i na taj način upravlja ekološkim i socijalnim aspektima poslovanja. U literaturi se najčešće navode sledeći alati ekološkog menadžmenta:

- ekološki upravljački sistemi;
- sistem upravljanja životnom sredinom po standardu ISO-14001;
- upravljanje životnom sredinom procenom ekološkog uticaja;
- upravljanje životnom sredinom procenom životnog ciklusa proizvoda;
- upravljanje životnom sredinom putem označavanja proizvoda;
- upravljanje životnom sredinom korišćenjem indikatora ekoloških performansi i
- upravljanje životnom sredinom pomoću ekološkog računovodstva i ekološke revizije.

Imajući u vidu predmet istraživanja u ovom radu u nastavku će biti nešto više reči o ekološkom računovodstvu i reviziji kao alatima upravljanja zaštitom životne sredine.

Podrška ekološkog računovodstva i revizije procesu upravljanja zaštitom životne sredine

Smanjenje negativnog uticaja preduzeća na životnu sredinu i obrnuto, nije moguće postići ukoliko preduzeće ne raspolaže informacijama o ovim uticajima. Ove informacije predstavljaju osnovu za efikasan i efektivan ekološki menadžment. Kao informaciona podrška menadžmentu preduzeća u procesu upravljanja zaštitom životne sredine služi ekološko računovodstvo. Posebno značajan faktor koji je uticao na razvoj i implementaciju ekološkog računovodstva je usvajanje, od strane preduzeća, proaktivne korporativne strategije zasnovane na održivom razvoju². U tom kontekstu, potreba za prezentacijom i objavljivanjem računovodstvenih informacija u vezi sa upravljanjem zaštitom životne sredine je realnost (Aurelia-Aurora & Sorina-Geanina, 2012, 610-611).

² Studija iz 2006., sprovedena od strane PricewaterhouseCoopers, na velikim međunarodnim korporacijama je pokazala da 79% generalnih direktora veruju da je održivost od vitalnog značaja za njihovu profitabilnost, dok njih 71% su spremni da žrtvuju profitabilnost u kratkom roku u zamenu za dugoročnu dobit akcionara (Domask, 2006; Aurelia-Aurora & Sorina-Geanina, 2012).

Uvođenje ekološkog računovodstva u preduzeće utiče na bolje povezivanje strategije preduzeća i životne sredine, što ima pozitivne dugoročne posledice na zaštitu životne sredine. Prema tome, ekološko računovodstvo je alat upravljanja zaštitom životne sredine koji pruža jasnu sliku o troškovima materijala, energije, eksternim i internim negativnim uticajima na životnu sredinu, kao i o sastavu štetnih emisija i otpadaka u tehnološkom procesu. Dakle, uz pomoć njega preduzeće vodi evidenciju o vrednosti utrošenih prirodnih resursa, odnosno prouzrokovanih šteta u odnosu na ostvarenu dobit (Črnjar & Črnjar, 2009, 284).

Ekološko računovodstvo kao sistem ne reprezentuje novo računovodstvo, već predstavlja poseban pristup prikupljanja, sistematizacije, evidentiranja i izveštavanja o preduzetim poduhvatima i ulaganjima u zaštitu životne sredine. Informacije koje pruža ekološko računovodstvo su u funkciji poboljšanja efikasnosti korišćenja resursa, donošenja odluke pri izboru konkretnog investicionog projekta, efikasnijeg procesa upravljanja zaštitom životne sredine i sl. Takođe, menadžeri na osnovu informacija koje generiše ekološko računovodstvo su u poziciji da efikasno procenjuju ekonomske uticaje ekoloških performansi koje generišu aktivnosti preduzeća. Navedene informacije se objavljuju u okviru godišnjeg izveštaja, kao sastavni deo izveštaja o održivom razvoju ili u vidu zasebnog izveštaja o zaštiti životne sredine.

Polazeći od navedenog uloga računovodstva može se posmatrati kao dvodimenzionalna: interna, odnosi se na izveštajno-informacionu usmerenost na menadžment preduzeća i eksterna koja se odnosi na obelodanjivanje ekonomskih informacija za eksterne korisnike izveštaja. Korisnici izveštaja su uglavnom definisani kao izvori resursa, korisnici robe i usluga i lica koja vrše kontrolu i nadzorne funkcije. Prema tome, računovodstveni informacioni sistem može da obezbedi okvir za pripremu ekoloških informacija kako bi se omogućilo uspešno upravljanje preduzeća usmereno ka smanjenju negativnih uticaja na životnu sredinu i poboljšanje ekoloških performansi.

Tabela 2 ukazuje na suštinu, upotrebu i sadržaj različitih računovodstvenih informacija o zaštiti životne sredine uključujući različite aspekte posmatranja.

Tabela 2 Komparacija različitih računovodstvenih sistema o zaštiti životne sredine

Nivo	Tipovi	Fokus	Prijem	Sadržaj i upotreba
Makro	Obračunavanje nacionalnog dohotka	Nacionalni	Eksterni	Nacionalno računovodstvo zaštite životne sredine koristi monetarne i fizičke jedinice za merenje potrošnje prirodnih resursa. Takođe, sreće se i pod nazivom računovodstvo prirodnih resursa.
Mikro	Finansijsko računovodstvo	Preduzeće	Eksterni	Makro-ekonomska merenja. Odgovornost za životnu sredinu i finansijski materijalni troškovi zaštite životne sredine. Finansijski izveštaji koje upotrebljavaju investitori, kreditori i dr.
	Upravljačko računovodstvo	Preduzeće, odeljenje, sredstva ili proizvodna linija	Interni	Podaci o troškovima, nivoima proizvodnje, popisima i drugim aspektima poslovanja. Podrška upravljačkim odlukama za planiranje, evaluaciju i kontrolu. Odgovarajući zapisnik, pitanja koja privlače pažnju i rešavaju problem od interesa za menadžment preduzeća.

Izvor: Autori, prema: United Nations Division for Sustainable Development, 2001.

Računovodstvo nacionalnog dohotka je usmereno na makro-ekonomske pokazatelje, poput bruto domaćeg proizvoda (*Gross Domestic Product - GDP*) kao mere tokova dobara i usluga kroz ekonomiju. Finansijsko računovodstvo omogućava preduzećima da pripreme finansijske izveštaje za upotrebu od strane investitora, kupaca, kreditora i drugih. Ekološko računovodstvo u tom kontekstu se odnosi na procenu i javno izveštavanje o ekološkim odgovornostima i finansijskim materijalnim ekološkim troškovima. Upravljačko računovodstvo je proces identifikovanja, merenja, analize, pripremanja, interpretiranja i komuniciranja finansijskih informacija koje koristi menadžment za planiranje, procenu i kontrolu unutar organizacije omogućavajući adekvatnu upotrebu i odgovornost za resurse organizacije. Ključna svrha upravljačkog računovodstva je pružanje pomoći poslovno dalekovidnim menadžment odlukama (Tabela 2). Iz navedenog proizilazi da su verodostojne i pouzdane informacije koje obezbeđuje ekološko računovodstvo od ključnog značaja za efikasno upravljanje uticajima na životnu sredinu.

Da bi se stejkholderi preduzeća mogli osloniti na ove informacije potrebno je sprovesti nezavisnu verifikaciju predmetnog izveštaja, odnosno ekološku reviziju. Ekološka revizija može biti u jednom od brojnih oblika (Certified Management Accountant, 1996) sa primarnim ciljem da identifikuje ključna pitanja, proceni saglasnost, identifikuje i vrednuje moguće rizike, pružajući na taj način povratne informacije za unapređenje ekoloških strategija i programa i procenu sposobnosti (u smislu održivosti i troškova) za smanjivanje uticaja na životnu sredinu. Ekološka revizija je prvobitno bila fokusirana na tehnička pitanja i pravnu usklađenost i, generalno, je sprovedena od strane eksternih stručnjaka, izvan računovodstvene arene i samog preduzeća. Kako se ekološka revizija menjala i razvijala, menjala se i uloga revizora i fokus je pomeren na upravljačku kontrolu.

Da bi se utvrdilo kako ekološko računovodstvo može da obezbedi korisne informacije za revizora, najpre treba razdvojiti internu od eksterne ekološke revizije (Letmathe & Doost, 2000). Ekološka interna revizija predstavlja produženu ruku menadžmenta sa osnovnim zadatkom da ispuni zahteve menadžmenta preduzeća u realizaciji ciljeva definisanih politikom zaštite i unapređenja životne sredine. Danas, postoji veliki broj preduzeća koja su počela da obrazuju, obučavaju i koriste svoje interne finansijske revizore da vrše ekološku reviziju objekata preduzeća, kao produžetak redovne godišnje operativne revizije. Ona osigurava blagovremeno otkrivanje dostignutog nivoa poštovanja eko-standarda, propisa, mera i politika, a takođe stimuliše menadžment na širu ugradnju eko-perspektive u sve procese i aktivnosti preduzeća i njegovog okruženja.

U Tabeli 3 prikazane su osnovne prednosti i najvažniji nedostaci interne i eksterne ekološke revizije.

Tabela 3 Prednosti i nedostaci interne i eksterne ekološke revizije

INTERNA EKOLOŠKA REVIZIJA	EKSTERNA EKOLOŠKA REVIZIJA
P R E D N O S T I	
Povećava imidž i reputaciju preduzeća u okruženju	Povećava imidž i reputaciju preduzeća u okruženju
Doprinosi efikasnijem izvođenju internih radnih procesa i uštedi troškova	Povećava kredibilitet informacija u objavljenim izveštajima
Doprinosi smanjenju premija osiguranja za moguće štete	Smanjuje rizik nepoštovanja eko propisa
Unapređuje delovanje EMS - a	Smanjuje rizik od sporova zbog pogrešnih informacija o životnoj sredini
Doprinosi boljim rezultatima menadžmenta	Ubrzava donošenje poslovnih odluka investitora
Osigurava viši nivo zadovoljstva i eko - komunikacije sa kupcima	Podstiče razvoj interne ekološke revizije

N E D O S T A C I	
Visoki zahtevi za kadrovske i druge resurse	Objavljene informacije u eko izveštajima mogu dovesti do negativne reakcije okruženja
Konfliktne situacije pri reviziji pojedinih segmenata poslovanja	Visoki troškovi procesa sprovođenja i izveštavanja
Retroaktivno delovanje ranije neotkrivenih negativnih uticaja na životnu sredinu	Nekonzistentnost procedura izvođenja i izveštavanja

Izvor: Autori, prema: Porter, Simon & Hatherly, 2014.

Navedene nedostatke interne i eksterne ekološke revizije moguće je smanjiti i prevazići ukoliko postoji saradnja između menadžmenta preduzeća, sa jedne strane i ekološkog računovodstva, interne i eksterne ekološke revizije, sa druge strane. Računovođa je u mogućnosti, kao deo revizorskog tima, da pruži doprinos u pogledu verifikacije finansijskih podataka, analizi troškova i koristi, dizajnu i implementaciji sistema upravljanja zaštitom životne sredine za beleženje potrebnih ekoloških informacija (Wilmushurst & Frost, 2001). Stoga, timski rad ekoloških revizora, računovođa i menadžmenta preduzeća može značajno da doprinese i pomogne unapređenju zaštite životne sredine.

Zaključak

Ekološka paradigma kao nova društvena regulacija odnosa između preduzeća i životne sredine postavlja pred menadžment preduzeća etičko stanovište o poštovanju prirode i života uopšte. U tom smislu menadžment preduzeća treba da se u procesu upravljanja zaštitom životne sredine pridržava koncepta održivog razvoja, čistije proizvodnje i eko-efikasnosti, jer će na taj način ostvariti brojne prednosti, kao što su smanjenje troškova, smanjenje rizika po životnu sredinu, unapređenje javnog imidža, obezbeđenje poštovanja propisa i sl. Da bi menadžment preduzeća postigao integrisani proces upravljanja zaštitom životne sredine i na taj način poboljšao svoje ekološke i ekonomske performanse neophodno je: ispitivanje i monitoring promena ekološkog konteksta poslovanja; identifikovanje kritičnih informacija; zahtevanje promene ekološke prakse i učinaka i potvrđivanje i kanalisanje informacija radi obezbeđenja saglasnosti sa regulatornim propisima. Za postizanje navedenih prednosti menadžment koristi alate ekološkog menadžmenta.

Iako se u literaturi ističe veliki broj alata ekološkog menadžmenta u ovom radu je istaknuta uloga i značaj ekološkog računovodstva i revizije u procesu upravljanja zaštitom životne sredine. Ekološko računovodstvo integriše korporativnu životnu sredinu i poslovnu strategiju i na taj način obezbeđuje smernice za izgradnju održivog poslovanja. Ono, takođe, može odigrati značajnu ulogu u uspešnoj implementaciji sistema upravljanja zaštitom životne sredine uvođenjem tradicionalnih funkcija računovodstva u proces ekološkog menadžmenta. Ove veštine uključuju merenje, beleženje, monitoring i verifikovanje finansijskih podataka. Pored ekološkog računovodstva veliku ulogu ima i ekološka revizija koja utiče, kako preventivno, tako i korektivno, na kvalitet upravljanja zaštitom životne sredine, odnosno sistema upravljanja zaštitom životne sredine. Najvažnije koristi od ekološke revizije i sistema upravljanja zaštitom životne sredine za preduzeća su organizacione, finansijske, tržišne, socijalne i društvene prirode.

Reference

1. Aurelia-Aurora, D. & Sorina-Geanina, M. S. (2012). Perspectives of Environmental Accounting in Romania. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 62, 610-614.

2. Barrow, C. J. (1999). *Environmental Management Principles and Practice*. New York: Routledge.
3. Certified Management Accountant. (1996). *Tools and Techniques of Environmental Accounting for Business Decisions Management Accounting Guideline (MDG) 40*. Society of Management Accountants of Canada: Ontario.
4. Cramer, J. (1998). Environmental Management: from „fit“ to „stretch“. *Business Strategy and the Environment*. 7 (3), 162–172.
5. Dorweiler, V. P. & Yakhou, M. (2002). Dimensionality of Environmental Accounting. *Journal of Accounting and Finance Research*, 9(4), 47-64.
6. Gallhofer, S. & Haslam, J. (1997). The Direction of Green Accounting Policy: Critical Reflections. *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 10(2), 148-174.
7. Janjić, V. i Jovanović, D. (2015). Uloga računovodstva u implementaciji sistema za upravljanjom zaštite životne sredine. U: Jakšić, M., Stojanović-Aleksić, V., Mimović, P. (red). *Ekonomsko-socijalni aspekti priključivanja Srbije Evropskoj uniji*. Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu. str. 393-402.
8. Klassen, R. D. & McLaughlin, C. P. (1996) The Impact of Environmental Management on Firm Performance. *Management Science*. 42 (8), 1199–1214.
9. Letmathe, P. & Doost, R. K. (2000). Environmental Cost Accounting and Auditing. *Managerial Auditing Journal*, 15 (8), 424 – 431.
10. Malinić, S., Jovanović, D. & Njemčević, Z. (2011). Generisanje vrednosti za stekholdere i integrisano upravljanje troškovima preduzeća - strategijski pristup. U: Lakićević, M. (ur.). VI Kongres računovođa i revizora Crne Gore *Finansijsko izveštavanje u funkciji unapređenja poslovnog ambijenta u Crnoj Gori (zbornik radova)*, 235-256.
11. Martin, J. (1995). Tecnicas de mercado (ecoetiqueta y ecogestion), medio ambiente en la empresa, sistemas de gestion medioambiental. In: The Paper Presented at the First Congreso Nacional de Derecho Ambiental, Sevilla.
12. Porter, B., Simon, J. & Hatherly, D. (2014). *Principles of External Auditing* (4th ed.). UK: John Wiley & Sons, Ltd.
13. Rondinelli, D. & Vastag, G. (2000). Panacea, Cammon, Sense or Just a Label? The Value of ISO 14001 Environmental Management Systems. *Environmental Management Journal*, 18 (5), 499-510.
14. Schaltegger, S. & Burritt, R. L. (2000). *Contemporary Environmental Accounting Issues, Concepts and Practice*. Sheffield: Greenleaf Publishing Limited.
15. Shen, T. T. (1995). *Industrial Pollutions preventions*. Berlin: Springer-Verlag.
16. Sinkin, C., Wright, C. J. & Brnett, R. D. (2008). Eco-efficiency and Value Firm. *Journal of Accounting and Public Policy*. 27, 167-176.
17. United Nations Division for Sustainable Development (2001). *Environmental Management Accounting Procedures and Principles*. New York: United Nations.
18. Van Berkel, P. (2000). *Cleaner Production for Process Industries. Overview of the Cleaner Production Concept and Relation with other Environmental Management Strategies*. Plenary Lecture, Perth WA: CHEMECA.
19. Wilmshurst, T. D. & Frost, G. R. (2001). The Role of Accounting and the Accountant in the Environmental Management System. *Business Strategy and the Environment*. 10, 135–147.
20. Wycherley, I. (1997). Environmental Managers and Accounting. *Journal of Applied Management Studies*. 6 (2), 169-184.
21. Yakou, M. & Dorweiler, V. (2004). Environmental Accounting: An Essential Component of Business Strategy. *Business Strategy and the Environment*, 13, 65-77

ORGANIZACIONO-METODOLOŠKA UNAPREĐENJA OBRAČUNA TROŠKOVA PO AKTIVNOSTIMA U FUNKCIJI PODRŠKE UPRAVLJANJU

Mirjana Todorović* i Vesna Janjić**

Apstrakt: Upravljačko-računovodstveni sistem preduzeća predstavlja ključni informacioni izvor za menadžment preduzeća i realizaciju ukupnih upravljačkih aktivnosti. Kao svojevrstnu podfunkciju funkcije upravljanja, upravljačko-računovodstveni sistem preduzeća je neophodno kontinuirano unapređivati kako bi odgovorio na rastuće i kompleksne informacione potrebe menadžmenta. Imajući u vidu da kvantitativnu osnovu upravljačko-računovodstvenog sistema predstavlja konkretan sistem obračuna troškova, unapređenja zapravo, podrazumevaju organizaciono-metodološke promene i inovacije metodologije obračuna troškova. Predmet istraživanja ovog rada jeste obračun troškova po aktivnostima, kao savremeni metodološki okvir obračuna troškova. Osnovni cilj postavljen radom je analiza uticaja organizaciono-metodoloških unapređenja obračuna troškova po aktivnostima na kreiranje informacione podrške menadžmentu preduzeća. Rezultati analize ukazuju da obračun troškova po aktivnostima zasnovan na vremenu, kao poslednja faza u razvoju obračuna troškova po aktivnostima, obezbeđuje kvalitetnu i sveobuhvatnu informacionu podršku svim nivoima menadžmenta preduzeća.

Ključne reči: upravljanje, informacije, informacioni potencijal, obračun troškova po aktivnostima, obračun troškova po aktivnostima zasnovan na vremenu

Uvod

Opšte prihvaćeno stanovište teoretičara i praktičara jeste da se upravljačko-računovodstveni sistem tretira kao sistem koji obezbeđuje informacionu podršku menadžmentu preduzeća, odnosno podržava i kreira sistem vrednosti neophodan za ostvarenje ciljeva preduzeća. Kvalitet izveštajnog modela upravljačko-računovodstvenog sistema direktno je određen uspostavljenim organizaciono-metodološkim rešenjima i njihovim karakteristikama. Sastavni deo organizaciono-metodološkog strukturiranja sistema upravljačkog računovodstva jeste izbor i koncipiranje odgovarajućeg sistema, odnosno metodološkog pristupa obračuna troškova. U literaturi se često proces koncipiranja sistema obračuna i merenja troškova poistovećuje sa procesom izgradnje zgrade. Osnovu te troškovne konstrukcije čine bazični podaci o troškovima proizvodnog procesa, tj. troškovima materijala, zarada, opreme i dr. Upravljačko-računovodstveni sistem, tj. samo računovodstvo troškova, kroz izbor uzročnika troškova (faktori koji uzrokuju nastanak troškova) i ključeva za alokaciju, mesta i nosilaca troškova ili aktivnosti i drugu definisanu metodologiju, koristi te blokove informacija agregirajući ih u odgovarajuće informacione strukture koje obezbeđuju menadžment informacijama za potrebe donošenja odluka i uopšte, upravljanja.

Tradicionalno računovodstvo troškova, sa primenom konvencionalnih metoda i tehnika, pokazalo se efikasnim u uslovima poslovanja u mirnom, stabilnom okruženju, sa unapred i dobro poznatim zahtevima potrošača i uskim asortimanom proizvoda masovne proizvodnje. Pod uticajem velikog broja faktora, karakterističnih za savremeno poslovno okruženje, tradicionalno računovodstvo troškova i tradicionalni sistemi obračuna troškova koji leže u

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

** Vanredni profesor, e-mail: vesnajanjic64@gmail.com

njegovoj osnovi, gube sposobnost da odgovore na izazove vremena. Naime, oni generišu informacije koje su nepouzdana i neblagovremene da bi predstavljale pouzdanu osnovu za upravljačke procese. Kao rešenje navedenih problema javljaju se savremeni sistemi i metodološki okviri (pristupi) obračuna troškova. Obračun troškova po aktivnostima, kao jedan od savremenih sistema obračuna troškova, koji takođe, karakteriše specifični put evolucije i unapređenja, jeste predmet istraživanja ovog rada. Osnovni cilj postavljen radom jeste analiza uticaja organizaciono-metodoloških unapređenja obračuna troškova po aktivnostima na kreiranje informacione podrške menadžmentu za proces upravljanja preduzećem.

Strukturu rada čine tri dela. U prvom delu rada se ukazuje na evolutivni put razvoja obračuna troškova po aktivnostima, kako bi se u drugom delu rada sprovedla komparativna analiza obračuna troškova po aktivnostima i obračuna troškova po aktivnostima zasnovanom na vremenu (*Time-Driven Activity Based Costing - TDABC*), kao poslednje etape u razvoju obračuna troškova po aktivnostima. Poslednji, treći deo rada posvećen je analizi mogućih područja i efekata primene informacija koje kreira TDABC u procesu upravljanja preduzećem.

Evolutivni razvoj obračuna troškova po aktivnostima

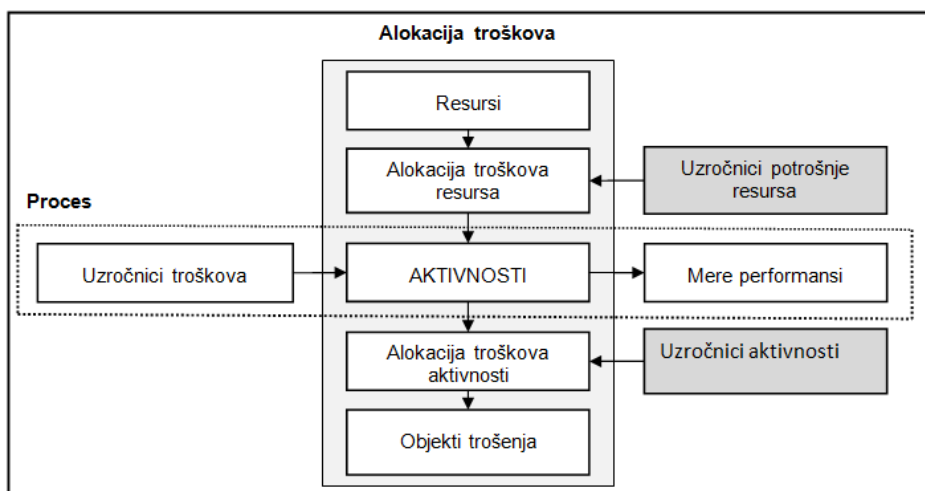
Razvoj upravljačko-računovodstvenog sistema i računovodstva troškova, te sistema obračuna troškova, tekao je sinhronizovano i paralelno sa razvojem i promenama društveno-ekonomskih, privredno-sistemskih, tehničko-tehnoloških, informaciono-komunikacionih i svih ostalih faktora eksternog i internog okruženja preduzeća. Jačanje intenziteta promena pomenutih faktora okruženja, posebno 80-ih godina 20. veka, potiskuje iz računovodstva troškova do tada dominantne tradicionalne sisteme obračuna troškova. Kao njihova alternativa nastaje obračun troškova po aktivnostima (*Activity Based Costing -ABC*), kao bolje i efikasnije rešenje problema neprecizne alokacije sve zastupljenijih opštih troškova u strukturi ukupnih troškova i preciznijeg utvrđivanja cene koštanja. Bazični elementi i pretpostavke ABC sistema zaživeli su najpre u praksi nekih preduzeća još 1975. u SAD, dok je teorijsko-metodološki utemeljen od strane američkih profesora Kaplana i Kupera 80-ih godina prošlog veka.

Postoje različiti pristupi sagledavanju evolucije ovog sistema obračuna i upravljanja troškovima. Prema jednom od njih, ABC je prošao kroz dve faze razvoja (Antić & Georgijevski, 2010). U inicijalnoj fazi njegov primarni cilj je bio prevazilaženje slabosti i ograničenja tradicionalnih sistema obračuna troškova kroz utvrđivanje preciznije cene koštanja proizvoda/usluga. U funkciji realizacije postavljenog cilja ovaj prvobitni model, poznat pod nazivom model dekompozicije, se fokusirao na što precizniju alokaciju troškova. Troškovi resursa su se primenom odgovarajućih ključeva vezivali za aktivnosti, da bi se u narednom koraku realocirali na objekte trošenja. Nedovoljno kvantitativnih i finansijskih informacija za potrebe upravljanja internim poboljšanjima i unapređenjima, kao i nedostatak nefinansijskih informacija, usloveli su nastanak sledeće generacije obračuna troškova po aktivnostima.

Drugi model ABC sistema, poznat pod nazivom dvodimenzionalni model, je prikazan na Slici 1. Kao što slika pokazuje, praćenje troškova po vertikalnoj dimenziji omogućava utvrđivanje troškova po pojedinim aktivnostima, identifikovanje šansi za redukciju troškova, kao i dobijanje informacija o profitabilnosti nosilaca troškova. Sa druge strane, praćenje horizontalne, tj. procesne dimenzije obezbeđuje informacije o osnovama za alokaciju troškova i merama performansi svake pojedinačne aktivnosti i serije aktivnosti u okviru procesa. Povezivanjem procesa alokacije troškova sa procesima preduzeća, uspostavljanjem veze između obračuna troškova i upravljanja zasnovanog na aktivnostima, te kreiranjem procesno orijentisanog sistema obračuna nastaje važan alat za realizaciju kontinuiranih unapređenja u

preduzeću. Budući da ABC reflektuje procesni pogled na preduzeće i njegove poslovne aktivnosti, obezbeđuje relevantne informacije za potrebe dugoročnog strategijskog odlučivanja, ali i za potrebe operativnog menadžmenta.

Međutim, za sistem koji je potencijalno nudio preduzećima snažnu informacionu podršku i obećavao brojne koristi iznenađuje nizak nivo prihvaćenosti u praksi. Istraživanja pokazuju da ABC nije postao potpuno efektivan, blagovremen i aktuelan instrument menadžmenta kao što se očekivalo, odnosno da je ispoljio ozbiljne organizaciono-metodološke nedostatke. Kompleksna implementacija i održavanje, puno potrošenog vremena i novca za dizajniranje i primenu, subjektivna procena podataka, lokalni karakter i neadaptibilnost novim uslovima poslovanja, su najznačajniji uzročnici nemogućnosti tradicionalnih varijanti ovog sistema da kreiraju kvalitetan izveštajni model i time zadovolje brojne informacione potrebe menadžmenta.



Slika 1 Dvodimenzionalni model obračuna troškova po aktivnostima

Izvor: Antić i Georgijevski, 2010, 502.

Krajem XX-og i početkom XXI-og veka u literaturi se pojavljuje novi pristup obračunu troškova po aktivnostima, odnosno govori se o novoj fazi u razvoju obračuna troškova po aktivnostima. Reč je o obračunu troškova po aktivnostima zasnovanom na vremenu ili vremenom uslovljenom obračunu troškova po aktivnostima (*Time-Driven Activity Based Costing - TDABC*). TDABC je nastao kao rezultat zajedničkog rada Andersona i njegove konsultantske kompanije Akron sistemi (*Acron Systems*) i harvadskog profesora Kaplana. Gotovo istovremeno se kod obojice javlja ideja o mogućem unapređenju tradicionalnog ABC sistema. Anderson je radio na razvoju jednačina vremena i procenama prosečnog vremena realizacije aktivnosti i procesa, a za svrhe povećanja efikasnosti ABC sistema. Kaplan je analizirao praktični kapacitet i vreme, kao moguće varijable kojima treba proširiti tradicionalni ABC. Integriranjem Andersonovih jednačina vremena i Kaplanove vizije planiranja kapaciteta kreiran je TDABC.

TDABC podrazumeva primenu unapređene metodologije obračuna troškova zasnovane na jednačinama vremena i faktorima trajanja aktivnosti. Suštinska inovacija je da TDABC u obračun troškova uključuje praktični kapacitet, tj. stepen iskorišćenosti kapaciteta i varijablu vreme. Količnik ukupnih troškova i praktičnog kapaciteta daje troškove resursa po jedinici vremena. Njihova primarna funkcija je prenos troškova resursa na nosioce troškova. Pomenuta alokacija se sprovodi na bazi vremena potrebnog za realizaciju konkretnih poslovnih aktivnosti, a pomenuto vreme se utvrđuje pomoću jednačina vremena (Todorović, 2016; Todorović, 2013). Prema tome, TDABC metodologija je zasnovana na proceni dva parametra: troškova resursa po jedinici vremena i vremena potrebnog za realizaciju određenih zadataka, poslovnih aktivnosti ili

procesa. TDABC na jednostavniji, jeftiniji i brži način omogućava utvrđivanje troškova i njihovu alokaciju na bazi praktičnog kapaciteta resursa. Zagovornici ističu da ovaj sistem ima izuzetne informacione performanse, u domenu kratkoročnog i dugoročnog odlučivanja i ocene efektivnosti upravljanja resursima, aktivnostima i procesima preduzeća i uopšte, realizacije ukupnih upravljačkih aktivnosti.

Da li je TDABC zaista toliko revolucionaran u odnosu na prethodne faze razvoja obračuna troškova po aktivnostima i uopšte, u odnosu na razvoj metodologije sistema obračuna troškova, odnosno da li može da doprinese kreiranju kvalitetnije informacione podrške menadžmentu preduzeća? Odgovor na ovo pitanje treba da omogući komparativna analiza ABC i TDABC sistema.

Komparativna analiza obračuna troškova po aktivnostima i obračuna troškova po aktivnostima zasnovanog na vremenu

Komparativna analiza ABC i TDABC sistema biće učinjena iz perspektive njihovih različitih konceptualnih osnova, organizaciono-metodoloških razlika, informacionog potencijala i ukupnih performansi. ABC sistem je *push* model troškova, koji obračun započinje ukupnim troškovima različitih resursa kako bi ih vezao za određene nosioce troškova. Nasuprot, TDABC je *pull* model troškova, koji obračun započinje procenom dva parametra i to jediničnog vremena potrebnog za realizaciju svake poslovne aktivnosti i troškova resursa po jedinici vremena.¹ Prema tome, *push* pristup utvrđuje stvarne troškove aktivnosti i agregira ih u autputu, koji *troši* te aktivnosti, dok *pull* model polazi od troškova u zbirnom-agregiranom iznosu, koje zatim dekomponuje na troškove aktivnosti prema utvrđenim uzročnicima.

ABC podrazumeva sprovođenje obimnih istraživanja zaposlenih kako bi se identifikovalo kako oni troše svoje radno vreme u obavljanju aktivnosti, što zahteva puno vremena, visoke troškove i predstavlja najvažniju barijeru njegove šire primene. Kod TDABC sistema polazi se od prosečne sposobnosti zaposlenih da izvršavaju operacije. Obračun otpočinje procenama praktičnog kapaciteta, koji se iskazuje kao procenat teorijskog kapaciteta, čime se od samog početka kreira realniji pregled raspoloživosti resursa.

Visoki troškovi kontinuiranog ažuriranja ABC, uslovljavaju samo periodično ažuriranje sistema. Periodično ažuriranje rezultira u delimično aktuelnim podacima o uzročnicima troškova, odnosno doprinosi kreiranju nepreciznih informacija o troškovima. Poseban problem se javlja u slučaju uvođenja novih poslovnih aktivnosti kada je neophodna ponovna procena vremena i troškova. Sa druge strane, TDABC je moguće vrlo jednostavno ažurirati u skladu sa tekućim, operativnim uslovima poslovanja, tako da se može uspešno primeniti u intenzivno promenljivom okruženju. Postupak ažuriranja podrazumeva proširivanje jednačina vremena novim aktivnostima, odnosno procenjivanje jediničnog vremena potrebnog za realizaciju novih aktivnosti. Istovremeno se ažuriraju i troškovi resursa po jedinici vremena, budući da na njihovu promenu utiču dva faktora. Prvi jeste promena cene resursa, koja utiče na troškove resursa po jedinici vremena a drugi, promena efikasnosti u obavljanju aktivnosti, koja podrazumeva ili manje vremena ili manje resursa za obavljanje aktivnosti, što zahteva ponovnu procenu jediničnog vremena za njihovu realizaciju (Atkinson et al., 2004). Prema tome, model se ažurira

¹ Za resurse za koje nije moguće potrošnju iskazati vremenom, moguće je koristiti druge uzročnike, npr. kapacitet računarskog centra može se iskazati raspoloživim gigabajtima, odnosno troškom resursa po jednom gigabajtu.

samo na bazi realno nastalih događaja koji uslovljavaju ponovnu procenu, a ne na bazi protoka vremena, periodično ili godišnje.

ABC ne uzima u obzir neiskorišćeni kapacitet, te neopravdano uključuje ovu kategoriju troškova u cenu koštanja (Sar, 2008). TDABC, izražavajući kapacitet potrošenim vremenom, produkuje informacije o iskorišćenom i neiskorišćenom kapacitetu, čime pruža mogućnost utvrđivanja i preispitavanja neiskorišćenog kapaciteta ili sa druge strane, uočavanja potencijalnih uskih grla u procesu. Identifikovanjem neiskorišćenog kapaciteta TDABC obezbeđuje nešto drugačiji pogled na proizvodne troškove. Utvrđivanje troškova proizvoda se zasniva na troškovima resursa koji su stvarno potrošeni u procesima, a ne na obimu ukupno raspoloživih resursa, kao kod ABC sistema. Time troškovi neiskorišćenog kapaciteta u TDABC sistemu dobijaju tretman troškova perioda (Tse & Gong, 2009).

Identifikovanjem neiskorišćenog kapaciteta TDABC unapređuje proces donošenja odluka ali i pojednostavljuje i menja način analize troškova resursa. Važan aspekt izgradnje i održavanja sistema troškova se odnosi na analizu tokova (kretanja) troškova od grupa (pula) resursa ka grupama troškova. U ABC sistemu suma potrošenih resursa se vezuje za nosioce troškova na bazi pretpostavke da je obim raspoloživih jednak obimu potrošenih resursa. Otuda, cilj analize troškova resursa jeste utvrđivanje procenta potrošenih resursa od strane svake grupe nosilaca troškova, koji su povezani sa tačno određenim grupama resursa. Problem se, kod ABC sistema, dodatno usložnjava povećanjem broja grupa resursa i grupa aktivnosti. Unapređenje TDABC sistema obračuna troškova uslovljava da se promene u grupama troškova mogu desiti samo kao posledica alokacije resursa svih grupa resursa koji su povezani sa tom grupom troškova. Otuda, pojednostavljenje analize troškova nastaje kao rezultat pomeranja fokusa sa analize zbirnih troškova resursa ka analizi individualnih (pojedinačnih) troškova resursa.

Komparativna analiza ovih sistema obračuna može biti učinjena i iz ugla uzročnika troškova, kao ključeva za alokaciju opštih troškova koji presudno utiču na formiranje cene koštanja nosilaca troškova (Todorović, 2016). ABC sistem se dominantno zasniva na pojedinačnim uzročnicima troškova za svaku aktivnost, dok TDABC omogućava uključivanje većeg broja uzročnika troškova za svaku aktivnost.

Kod ABC sistema ukoliko se uzročnik troškova koristi za pripisivanje troškova resursa aktivnostima, onda je reč o uzročniku potrošnje resursa (*Driver Resource*), a kada se koristi za alociranje troškova aktivnosti na nosioce onda se govori o uzročniku potrošnje aktivnosti (*Activity Driver*). Uzročnik potrošnje resursa predstavlja kvantitativnu meru potrošnje resursa od strane aktivnosti, a uzročnik potrošnje aktivnosti predstavlja kvantitativnu meru obima aktivnosti koju zahteva nosilac troška. Pravilnim izborom uzročnika troškova, naročito onih koji nisu vezani za fizički obim proizvodnje, treba da se spreči neopravdano pripisivanje veće mase opštih troškova proizvodima većeg obima i obezbedi preciznija cena koštanja. Međutim, značajnu ulogu pri utvrđivanju uzročnika troškova ima intervjuisanje zaposlenih neposredno uključenih u realizaciju aktivnosti. Zaposleni su često skloni da precenjuju vreme koje im je potrebno za realizaciju određene aktivnosti iz razloga što ne uzimaju u obzir neproaktivno ili neiskorišćeno vreme rada. U tom slučaju, ukoliko je stvarni stepen iskorišćenosti kapaciteta značajno niži od raspoloživog kapaciteta, utvrđeni uzročnici troškova će biti precenjeni, odnosno izračunati na višem nivou od realnog. Direktna posledica toga je neadekvatna alokacija opštih troškova, odnosno neprecizna cena koštanja.

TDABC uvažava činjenicu da vreme realizacije određene aktivnosti neće uvek biti isto usled postojanja varijacija u načinu realizacije aktivnosti. Karakteristike koje uslovljavaju varijacije u određenoj aktivnosti nazivaju se uzročnicima potrošnje vremena ili faktorima trajanja aktivnosti, budući da uzrokuju veličinu potrošenog vremena u svakom pojedinačnom slučaju. Takođe, u

kompleksnom okruženju u kome je vreme potrebno za realizaciju neke aktivnosti uslovljeno brojnim faktorima, TDABC ima kapacitet da inkorporira brojne (višestruke) faktore trajanja aktivnosti za svaku poslovnu aktivnost. Troškovi obrade porudžbine, npr. ne zavise samo od broja primljenih porudžbina, nego i od tipa komunikacije sa kupcima (pisana, telefonska ili mejl komunikacija). To znači da obračun samo na bazi prosečnih troškova po porudžbini neće apriori obezbediti potpuno tačne informacije o troškovima. Moguće rešenje u ABC sistemu bilo bi podela aktivnosti obrade porudžbine na dve nove aktivnosti i to npr. na obradu porudžbina pristiglih elektronskim putem i obradu porudžbina pristiglih u pisanoj formi. Međutim, uvođenje novih aktivnosti dodatno komplikuje već kompleksnu metodologiju posebno u delu procene praktičnog kapaciteta za svaku podaktivnost. Višestruki uzročnici, odnosno faktori trajanja aktivnosti, koje je moguće koristiti u okviru metodologije TDABC sistema, rešavaju ove probleme.

Na osnovu sprovedene komparativne analize mogu se izvesti zaključci o najznačajnijim prednostima TDABC u odnosu na ABC:

- povećana preciznost i tačnost, nastaje kao rezultat korišćenja jednačina vremena baziranih na stvarnim podacima o transakcijama i stvarnom angažovanju resursa;
- eliminisanje problema kompleksnog i zahtevnog ažuriranja modela;
- eliminisanje potrebe za obimnim intervjuisanjem zaposlenih;
- omogućavanje jednostavnog utvrđivanja mogućih uskih grla, neefikasnih aktivnosti, iskorišćenog kapaciteta i realizacije *šta ako* analize;
- odbacivanje pretpostavke o potpunoj iskorišćenosti angažovanih resursa i alokacija samo troškova stvarno potrošenih resursa na nosioce troškova;
- olakšan pristup podacima i njihovo prikupljanje, posebno u uslovima korišćenja ERP softvera;
- jednostavniji je za upravljanje i razumevanje, budući da su u njegovom fokusu procesi, a ne samo aktivnosti i
- olakšano procenjivanje iskorišćenosti kapaciteta za svaki departman na osnovama stvarnog obima i miksa korišćenih resursa.

Preduzeća najčešće implementiraju ABC kako bi ostvarila povećanje profita kroz redukciju troškova aktivnosti koje najviše *troše* ili povećanjem cena proizvoda/usluga. Međutim, implementacija ovih ideja u praksi često može da bude previše kompleksna. TDABC upravo eliminiše potencijalnu kompleksnost i čitav proces pojednostavljuje. Dodatno, omogućava praćenje iskorišćenosti kapaciteta i efikasnosti procesa, dva izuzetno važna aspekta poslovnih procesa kojima se ABC sistem uopšte ne bavi. Pomenuta *šta ako* analiza i sposobnost predviđanja, tj. analize različitih simulacionih scenarija omogućava preduzećima da sagledaju očekivane promene troškova, profita i kapaciteta. Zahvaljujući tome, TDABC pruža sveobuhvatniju informacionu podršku menadžmentu preduzeća u realizaciji upravljačkih aktivnosti.

Moguća područja i efekti primene informacija TDABC sistema

Brojnost i raznovrsnost informacija koje kreira, naročito onih koje se odnose na specifične aspekte poslovanja i koje ne uspevaju da obezbede neki drugi obračunski pristupi, čine TDABC sistem važnim informacionim izvorom i upravljačkim alatom menadžmenta. U prilog izuzetne korisnosti informacija govore do sada publikovane studije koje ukazuju na primere

implementacije TDABC sistema u različitim oblastima privređivanja. Neki od primera govore o primeni u finansijskom sektoru (SAD i Kanada 2004), univerzitetskoj biblioteci (SAD 2007, Belgija 2009), trgovini i distribuciji (SAD 2008, Belgija 2010), bolnici (Velika Britanija 2009), hotelu (Turska 2010), proizvodnom preduzeću (SAD, Belgija i Turska 2010) i univerzitetskom restoranu (Belgija 2012). Prema podacima iz 2008. više od 100 preduzeća sa Fortune 1000 je implementiralo TDABC. Generalno informacije TDABC sistema se koriste za podršku upravljačkim aktivnostima menadžmenta na svim nivoima, a naročito za potrebe donošenja investicionih odluka, sprovođenja kontrole, motivisanja i nagrađivanja zaposlenih. Neki od poznatih primera primene TDABC sistema govore u prilog tome.

- Primer preduzeća Kemps, jednog od poznatih američkih proizvođača mlečnih proizvoda, ukazuje na značajna operativna unapređenja nakon implementacije TDABC sistema i upotrebe kreiranih informacija za potrebe operativnog odlučivanja (Kaplan & Anderson, 2007, 160). Analiza profitabilnosti proizvoda omogućila je identifikovanje neprofitabilnih proizvoda i ukazala na neophodnu redukciju proizvodnog miksa. Analiza profitabilnosti kupaca otkrila je manje profitabilne i neprofitabilne kupce, zahvaljujući čemu su donete odluke koje su rezultirale u značajnom rastu prihoda preduzeća.
- Primer uspešne realizacije predviđanja, budžetiranja i „šta ako“ analize na bazi informacija TDABC sistema jeste američko preduzeće Lewis Goetz (Kaplan & Anderson, 2007, 85). Na bazi budžetiranja zasnovanog na informacijama TDABC sistema ovo preduzeće je uspešno analiziralo različite stepene iskorišćenosti kapaciteta uslovljene promenama obima proizvodnje i prodaje i donelo ispravne poslovne odluke. Prodajne cene su snižene, a obim prodaje i tržišno učešće su povećani.
- Proizvodno preduzeće Aysan (Turska) primer je uspešne primene TDABC sistema za svrhe analize profitabilnosti proizvoda i unapređenja procesa donošenja odluka u vezi sa politikom prodajnih cena (Oker & Adiguzel, 2010).
- Primer efikasnijeg upravljanja i unapređenja odnosa sa kupcima po osnovu analize profitabilnosti kupaca i primene TDABC sistema jeste belgijsko preduzeće Sanak (Sanac) (Brugeman et al., 2005). TDABC izveštaji su pokazali da su najveći Sanakovi kupci zapravo najmanje profitabilni. Na bazi ovih informacija donete su odluke o redukovanju baze kupaca, linija proizvoda i povećanju discipline u vezi sa rokovima plaćanja. Kroz indentifikovanje neiskorišćenog kapaciteta i reinženjering poslovnih procesa TDABC je doprineo pozitivnim efektima na poslovanje, što je zajedno sa novim pristupom merenja i upravljanja performansama omogućilo povećanje vrednosti preduzeća.

Analizirane i brojne druge studije sprovedene na bazi praktične primene TDABC sistema ukazuju da su u najvećem broju slučajeva kao primarni razlozi opredeljenja za njegovu implementaciju navođeni:

- povećanje stepena iskorišćenosti kapaciteta i povećanje efikasnosti procesa i
- mogućnosti uspešne realizacije predviđanja, budžetiranja i „šta ako“ analize.

Iako, primarni ovo nisu jedini razlozi implementacije, odnosno očekivani efekti primene TDABC sistema. Imajući u vidu brojne specifičnosti preduzeća iz različitih oblasti privređivanja koja su se opedelila za ovaj sistem obračuna, teško da je moguće na sveobuhvatan način sistematizovati sva područja (svrhe) upotrebe, odnosno efekte njegove primene. Pored već pomenutih, kao moguća područja primene TDABC informacija, odnosno pozitivni efekti primene najčešće se navode i:

- kreiranje preduzeća orijentisanog na profit i unapređenje profitabilnosti, kroz redovne izveštaje o profitabilnosti kupaca ili proizvoda/usluge,
- kreiranje preduzeća orijentisanog ka realizaciji ciljeva i strategije, kroz povezivanje TDABC sistema i izbalansirane liste rezultata (*The Balanced Scorecard - BSC*),
- povećanje efikasnosti procesa kroz pružanje detaljnijih i pouzdanih informacija za merenje performansi procesa,
- unapređenje procesa donošenja odluka,
- unapređenje upravljanja proizvodnjom, racionalizacija miksa proizvoda i redukcija troškova,
- uspostavljanje optimalnog balansa između obezbeđenih i stvarno potrebnih resursa kroz analizu stepena iskorišćenosti kapaciteta,
- unapređenje odnosa sa kupcima po osnovu analize profitabilnosti kupaca i dr.

Preduzeće orijentisano na profit teži da se: a) fokusira na aktivnosti koje maskimiziraju profit, a po osnovu pravilnog razumevanja profitabilnosti specifičnih aspekata poslovanja, proizvoda, kupaca, kanala distribucije i sl., b) obezbeđuje podatke za ispravno razumevanje uzročnika troškova i njihovog dodeljivanja nosiocima, omogućavajući upravljanje aktivnostima i procesima u cilju unapređenja performansi (Yilmaz, 2008). Implementacija ciljeva i strategija, usmerenih na kreiranje preduzeća orijentisanog na profit, u procese donošenja odluka se ostvaruje definisanjem adekvatnih ključnih merila performansi. U njihovom definisanju i utvrđivanju važnu ulogu imaju TDABC informacije.

Značajnu ulogu u brzom i efektivnoj implementaciji strategije ima izbalansirana lista rezultata, i to kroz integrisanje sistema merenja performansi i upravljačkog sistema. Zapravo ona postavlja strategiju u centar upravljačkog procesa, te se na svojevrsan način preduzeće profiliše i kao *strategijski orijentisano preduzeće*. TDABC daje podršku prevođenju strategije u merila performansi i obezbeđuje delotvorna merila performansi za BSC. Najčešća merila performansi su: profitabilnost kupaca i proizvoda, tržišno učešće, lojalnost kupaca, efikasnost upravljanja zalihama, efikasnost nabavke i prodaje i dr. Time TDABC sistem suštinski podržava dizajniranje i implementaciju BSC (Bruggeman, 2007).

TDABC sistem utiče na izmenu sistema merenja i upravljanja performansama preduzeća. Najznačajnija promena podrazumeva svojevrsnu *demokratizaciju* rezultata, tj. činjenje i predstavljanje rezultata važnim za sve segmente preduzeća. Jedna od zamki u upravljanju performansama preduzeća je ta što su lica koja upravljaju-menadžment, često na suviše visokom hijerarhijskom nivou kako bi shvatili promene na nižim hijerarhijskim i organizacionim nivoima. Imajući u vidu da se sa izgradnjom TDABC sistema započinje na najnižim, operativnim nivoima, on može da meri performanse na oba, nižim i višim hijerarhijskim nivoima. Dok menadžment viših nivoa može da prati profitabilnost i stepen iskorišćenosti kapaciteta na nivou različitih segmenata poslovanja i departmana, menadžment na nivou departmana prati profitabilnost pojedinačnih proizvoda, porudžbina i/ili kupaca i posmatra stepen iskorišćenosti kapaciteta na nivou departmana (Denjega, 2011).

Ukupno učinjena analiza omogućava sistematizaciju različitih područja upotrebe informacija TDABC sistema, naročito iz perspektive strategijskog i operativnog upravljanja (Tabela 1).

Tabela 1 Područja upotrebe TDABC informacija

Primena u stratejske svrhe	Primena u operativne svrhe
Analiza profitabilnosti kupaca	Analiza iskorišćenosti kapaciteta
Analiza profitabilnosti proizvoda	Pregovaranje sa kupcima (dobavljačima)
Analiza profitabilnosti dobavljača	Optimizacija porudžbina
Analiza profitabilnosti preduzeća	Redukcija troškova i zaliha
Benčmarking (stratejski i procesa)	Interna kontrola
Ključna merila performansi	Izveštaji o kreiranoj vrednosti
BSC	

Izvor: Autori prema: Kaplan & Anderson, 2007, 78.

Konačno, imajući u vidu ukupna razmatranja u vezi sa analizom izveštajnih performansi TDABC sistema mogu se sistematizovati njegove prednosti i nedostaci. U literaturi najčešće isticane prednosti TDABC sistema su:

- jednostavno se dizajnira, implementira i održava,
- dobro se integriše sa već postojećim podacima iz ERP sistema, što ovaj sistem čini dinamičnijim i manje radno intenzivnim,
- obezbeđuje tačnije i preciznije informacije o troškovima i profitabilnosti po različitim aspektima,
- efikasno otkriva stepen iskorišćenosti kapaciteta i omogućava utvrđivanje efikasnosti procesa,
- predviđa zahteve za resursima dozvoljavajući preduzećima da sprovode budžetiranje na osnovama predviđanja obima i kompleksnosti porudžbina,
- visoko je skalabilan, tj. kreiran na način da može da se fleksibilno prilagođava (ili proširuje) rastućem obimu posla na adekvatan način i dr.

Pored pozitivnih strana neophodno je ukazati i na potencijalna ograničenja u primeni TDABC sistema, i to:

- raspoloživost pouzdanih osnova (ključeva) za alokaciju,
- razumevanje razlika u značajnosti ključeva za alokaciju,
- obezbeđenje potrebnog obima pouzdanih i ažurnih podataka i dr.

Činjenica je da su visoke informacione performanse TDABC sistema direktno determinisane izborom i utvrđivanjem pravih uzročnika troškova, ali i njihovom raspoloživošću. Pored toga, obezbeđenje apsolutne tačnosti podataka o vremenu realizacije pojedinih zadataka, aktivnosti i procesa je od suštinske važnosti za tačnost obračuna troškova. Za adekvatno upravljanje izuzetno velikim obimom podataka preporučljivo je posedovati savremen informacioni sistem i moćne softverske alate u preduzeću. TDABC omogućava kreiranje velikog obima detaljnih podataka o proizvodima, kupcima i/ili procesima preduzeća, ali neophodno je definisati informacione prioritete, ključne za donošenje stratejskih i/ili operativnih odluka kako bi se sprečilo rasipanje ukupnih resursa preduzeća.

Zaključak

Reagujući na sveobuhvatne promene u svim segmentima poslovanja, upravljačko-računovodstveni sistem je pretrpeo brojne promene. Ipak, njegova suština i koncepcijske osnove su ostali isti, a to je kreiranje kvalitetne informacione baze, kao podrške menadžmentu

preduzeća. Preduslov ispunjenja osnovne misije upravljačko-računovodstvenog sistema u savremenim uslovima poslovanja su šire definisani ciljevi, uloga i zadaci, odnosno očekivanja i odgovornosti, ali i neophodna organizaciono-metodološka unapređenja. Srž organizaciono-metodoloških unapređenja jeste razvoj i implementacija savremenih koncepata, sistema i tehnika, odnosno pristupa obračunu i upravljanju troškovima. Jedan od njih jeste i obračun troškova po aktivnostima, čija je poslednja faza u razvoju obračun troškova po aktivnostima zasnovan na vremenu (TDABC).

TDABC je nastao početkom devedesetih godina XX-og veka kao organizaciono-metodološko unapređenje tradicionalnog obračuna troškova po aktivnostima. Metodologija TDABC sistema je zasnovana na proceni dva parametra: troškova resursa po jedinici vremena i vremena potrebnog za realizaciju određenih zadataka, poslovnih aktivnosti ili procesa. Troškovi resursa po jedinici vremena se izračunavaju kao količnik ukupnih troškova svih resursa potrebnih za realizaciju konkretnih poslovnih aktivnosti i praktičnog kapaciteta, iskazanog u vremenenu angažovanja svih resursa koji se efektivno koriste. Kako bi se na osnovu troškova resursa po jedinici vremena troškovi resursa adekvatno alocirali na nosioce troškova i utvrdila cena koštanja neophodno je utvrditi vreme potrebno za realizaciju konkretnih poslovnih aktivnosti. Varijabla vreme predstavlja osnovni uzročnik troškova i drugi ključni parametar TDABC sistema. Vreme realizacije poslovnih aktivnosti se u TDABC sistemu utvrđuje pomoću jednačina vremena. Zahvaljujući jednačinama vremena i faktorima trajanja aktivnosti (ali i uzročnicima troškova zasnovanim na trajanju), TDABC čini važan iskorak u odnosu na tradicionalni ABC. Rezultat su visoke izveštajne performanse ovog sistema izražene velikim obimom podataka, pokazatelja i informacija neophodnih za pružanje podrške svim nivoima upravljanja.

Učinjena analiza i izneti zaključci daju doprinos razumevanju suštine, metodologije i izveštajnih performansi TDABC sistema, te imaju značajnu upotrebnu vrednost iz perspektive primene i disperzije ovog sistema u praksi preduzeća Srbije. Ukupni istraživački napori u ovom radu, dominantno usmereni ka organizaciono-metodološkim aspektima TDABC sistema, otvorili su brojna pitanja i dileme. Analiza ovih pitanja će zaokupiti pažnju istraživača u budućnosti, pre svega u vezi sa izgradnjom računovodstvenog modela zasnovanog na TDABC sistemu u praksi preduzeća.

Reference

1. Antić, Lj., Georgijevski, M. (2010). Obračun troškova po aktivnostima zasnovan na vremenu. *Ekonomске teme, br. 4*, str. 499-513.
2. Atkinson, A. A., Kaplan, S. R. and Young, S. M. (2004). *Management Accounting*. New Jearsy: Pearson Education Int.
3. Bruggeman, W. (2007). *Integrated Corporate Performance Management: linking Time-Driven ABC, the Balanced Scorecard and Budgeting to manage strategy as a continuous process*. http://www.speedofchange.be/sap_worldtour/landing/media/04.16_BMConsulting.pdf.
4. Brugemann, W., Everaert, P., Steven, S.R. and Levant, Y. (2005). *Modeling Logistic Costs using TDABC: A Case in a Distribution Company*. University Ghent, Faculty of Economics and Business Administration, <http://ideas.repec.org/p/rug/rugwps/05-332.html>.
5. Denjega, O. (2011). Method Time Driven Acitivity Based Costing – literature review. *Journal of Applied Econimic Sciences*, 6(1), pp. 7-15.
6. Kaplan, R. and Anderson, S. (2007). *Time – Driven Activity Based Costing, A Simpler and more Powerful path to higher profits*. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation.

7. Oker, F. and Adiguzel, H. (2010). Time Driven Activity-Based Costing: An Implementation in a Manufacturing Company. *The Journal of Corporate Accounting & Finance, November-December*, str. 75-92.
8. Sar, K. A. (2008). *Develping a Time-Driven Activity-Based Costing model: A case study*. School of Management, KIIT University, India. Preuzeto sa sajta: <http://ashok sar.com/Files/tdabc.pdf>, dana 12.02.2010.
9. Todorović, M. (2016). Organizational and methodological aspekts of Time-Driven Activity Based Costing. *Teme, 40(1)*, str. 203-216.
10. Todorović, M. (2013). *Obračun troškova po aktivnostima baziran na vremenu – instrument integrisanog upravljanja lean poslovnim procesima*, neobjavljena doktorska disertacija, Kragujevac: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
11. Tse, M. and Gong, M. (2009). Recognition of Idle Resources in TDABC and RCA. *Jamar, 7(2)*, str. 41-54.
12. Yilmaz, R. (2008). *Creating the profti focused organizaction using TDABC*. EABR & TLC Conferences Proceedings Salzburg, Austria, <<http://rifatyilmaz.net/SLZ08-191.pdf>>, 01.02.2010.

DRUŠTVENE KORISTI I TROŠKOVI OBAVLJANJA REVIZIJE I OSIGURANJA

Biljana Jovković* i Vladimir Stančić**

Apstrakt: Svrha rada je ukazivanje na koristi koje ima celokupna društvena zajednica usleg postojanja revizorskih usluga i institucije osiguranja. Osim pozitivne strane egzistiranja pravnih lica koja se bave ovim delatnostima, njihovo funkcionisanje i poslovanje dovodi do trošenja ograničenih privrednih resursa. Troškovi pružanja ovih usluga takođe su predmet analize. Na osnovu cost-benefit analize ovih delatnosti nastoji se potvrditi društvena opravdanost njihovih postojanja. Najpre se sa teorijskog aspekta razmatraju prednosti i nedostaci postojanja usluga osiguranja i revizije za društvo u celini. Empirijski deo rada obuhvata analizu poslovanja osiguravajućih društava kroz sagledavanje njihove zarađivačke sposobnosti i stepena racionalne upotrebe sredstva. Srpsko osiguravajuće tržište na kraju 2015. godine čini 24 osiguravajuća društva (u 2016. godini došlo je do likvidacije jednog društva tako da na kraju ove godine posluje 23 društva). Osim analize poslovanja ovih kompanija izvršena je analiza sposobnosti revizorskih kuća da svojim poslovanjem doprinesu povećanju profitabilnosti tercijalnog privrednog sektora. U Republici Srbiji posluje 66 revizorskih preduzeća nakon što je početkom 2016. godine jednom preduzeću oduzeta dozvola za rad na period od pet godina. Generisani poslovni prihodi, poslovni rashodi, ostvareni neto dobitak ili gubitak, broj zaposlenih u ovim uslužnim delatnostima analizirani su za 2014. i 2015. godinu.

Ključne reči: osiguravajuća društva, preduzeća za reviziju, društvene koristi osiguranja, revizorske usluge, troškovi sprovođenja osiguranja

Uvod

Osnovna delatnost kojom se bave osiguravajuća društva jeste osiguranje imovine i lica od nastanka rizičnog događaja. Njihova specifičnost potiče od same prirode poslovanja tj. preuzimanja rizika kojima su fizička i pravna lica izložena za naknadu u vidu premije koja predstavlja prihode. Dakle, osiguranje ima za cilj zaštitu od nastanka nekog ekonomski štetnog događaja. U osnovi nastanka i postojanja osiguranja je zaštita od rizika.

Revizija je sredstvo pomoću koga se jedno lice uverava od strane drugog lica u kvalitet, stanje ili status nekog predmetnog pitanja koji je ovo drugo lice ispitivalo. Nastaje kao potreba usled toga što prvo pomenuto lice sumnja u kvalitet, stanje ili status relevantnog predmetnog pitanja i nije lično u stanju da otkloni sumnju ili nedoumicu. (Ljubisavljević, 2000., str. 15) Revizija nije sama sebi cilj. U situaciji podvojenosti funkcije vlasništva i funkcije upravljanja kapitalom do koje je došlo razvojem organizacije akcionarskih preduzeća, kakva su većinom osiguravajuća društva, značaj raspolaganja istinitim i objektivnim poslovnim informacijama za potencijalne investitore, kao i sadašnje i potencijalne osiguranike, postaje sve veći, posebno imajući u vidu rastuću moć menadžera. Nastanak revizije kao nezavisne funkcije verifikacije prezentiranih informacija u finansijskim izveštajima u situaciji odvojenosti akcionara od upravljanja sopstvenim kapitalom bio je neminovan. Revizija kao nezavisna funkcija ispitivanja istinitosti i objektivnosti iskazanih bilansnih pozicija u finansijskim izveštajima preduzeća

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

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

nastoji da nadomesti nastali gep poverenja u njihovu verodostojnost. Dajući nezavisno i kompetentno mišljenje o kvalitetu finansijskih izveštaja proteklog izveštajnog perioda, revizor pokušava da neutrališe i minimizira informacioni rizik kojem su izloženi svi oni koji ih koriste.

Obavljanje revizije i sprovođenje osiguranja proizvode kako društvene koristi tako i troškove, što je predmet analiziranja u radu. Analizirane su obe uslužne delatnosti sa aspekta društvenih koristi v.s. troškova koje proizvode.

Podaci koji su korišćeni za izračunavanje pokazatelja preuzeti su sa sajta Komore ovlašćenih revizora (http://www.kor.rs/registri_preduzeca.asp), Narodne banke Srbije (http://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_2/index.html) i Agencije za privredne registre (<http://pretraga2.apr.gov.rs/ObjedinjenePretrage/Search/Search>). Vreme pregleda ovih sajtova je oktobar 2016. godine. Osnovni podaci o revizorskim preduzećima preuzeti su sa sajta Komore ovlašćenih revizora, dok su podaci o uspešnosti poslovanja, visini kapitala i broju angažovanih radnika preuzeti sa sajta Agencije za privredne registre. Prikupljeni podaci sistematizovani su i obrađeni u Microsoft Excel programu radi tabelarnog i grafičkog prikaza.

Društvene koristi od institucije osiguranja

Osiguravajuće društvo posluje kao zajednica rizika kojem su izloženi osiguranici koji prenose rizik na veći broj članova zajednice osiguranja i time se umanjuju posledice eventualnog gubitka koji pretrpi pojedinačno osiguranik. Na osnovu ovog osnovnog načela uspostavljanja osiguranja i njegovog funkcionisanja moguće je uočiti koristi koje osiguranje proizvodi za celokupnu društvenu zajednicu. Najvažnije društvene koristi osiguranja su: (Rejda, 2010., p. 30.)

- naknada štete u slučaju realizacije rizičnog događaja;
- reduciranje straha i zabrinutosti;
- izvor sredstava za investiranje;
- prevencija gubitaka i
- povećanje kreditnog potencijala.

Naknadom štete osiguranicima u slučaju realizacije osiguranog događaja osiguravajuće društvo omogućuje pojedincima, preduzećima, institucijama i drugim oštećenim da zadrže prvobitnu finansijsku i zarađivačku poziciju koju su imali pre ostvarenja rizika. Dovodjenjem u faktičko stanje pre nastanka ekonomski štetnog događaja, osiguravajuća društva omogućuju preduzećima da nastave svoje poslovanje kao da se okolnosti nisu ni menjale. Na taj način društvo u celini ostvaruje koristi obzirom da privredni subjekti nastavljaju svoje poslovanje, izvršavaju obaveze prema svojim klijentima (kupcima, dobavljačima, zaposlenima i sl.), doprinose stvaranju društvenog bruto proizvoda i nastavljaju sa plaćanjem poreskih i drugih dažbina prema državi.

Postojanje institucije osiguranja smanjuje strah i zabrinutost ljudi za njihov život, imovinu i odgovornost prema drugima. Lice koje je zahvaljujući posedovanju polise osiguranja postalo osiguranik neke osiguravajuće kuće bezbrižnije je, smirenije i izloženo je manjem stresu pre nastanka neke nezgode, kao i kada se rizik ostvari, od lica koje nema osiguranje. Osiguranici životnog osiguranja osiguranjem najvrednijeg što čovek ima – života, obezbeđuju pre svega sebi zadovoljstvo u sadašnjosti kupovinom smirenosti pred neizvesnom budućnošću. Životno osiguranje tako osiguranicima putem sigurne štednje omogućava da na budućnost gledaju pozitivno, da joj se raduju, a ne da je se plaše. Obezbeđenjem svoje porodice kao korisnika osiguranja u slučaju nastanka nesrećnog slučaja osiguraniku, životno osiguranje doprinosi široj

društvenoj zajednici u ekonomskom smislu kroz manji broj zahteva za socijalna davanja i zbrinjavanja.

Zahvaljujući činjenici da se premija naplaćuje pre nego što se dogodi ekonomski gubitak, osiguravajuća društva su u mogućnosti da slobodna novčana sredstva plasiraju u hartije od vrednosti, depozite i slične investicije. Ovim aktivnostima osiguravajuća društva doprinose pozitivnim privrednim kretanjima kroz multiplikovanje investiranja, većom ponudom kapitala za investicije snižava se kamatna stopa, povećava zaposlenost i inostrana konkurentnost privrede, što sve skupa doprinosi povećanju društvenog bogatstva i ekonomskog napretka društva. Osim delovanja društava na otklanjanju posledica rizičnih događaja, nisu beznačajne ni aktivnosti osiguravajućih organizacija na sprovođenju preventivnih akcija za suzbijanje uslova za realizaciju rizika, čime se nastanak događaja predupređuje i gubici pre njihovog nastanka presreću.

Značajne su aktivnosti na prevenciji nastanka saobraćajnih nesreća čime se smanjuju gubici po osnovu autoodgovornosti i osiguranja motornih vozila putem ugradnje uređaja za snimanje i kontrolu saobraćaja, koji povećavaju samosvest i pažnju vozača, ugradnjom protivpožarnih sistema zaštite radi smanjenja naknada po osiguranju nezgode, instaliranjem video nadzornih sistema na parkinzima kako bi se suzbili pokušaji krađe automobila i snizili troškovi po osnovu osiguranja vozila i sl. Preventivnim merama usled suzbijanja nastanka rizičnog događaja ostvaruje se ušteda za društvo u celini, najpre kroz očuvanje imovine koja je mogla biti uništena, a zatim i ušteda u sredstvima koja bi bila isplaćena za naknadu štete. Zahvaljujući sprečavanju nastanka štete ta sredstva ostaju na raspolaganju osiguravajućim društvima i kroz investicije društvenoj zajednici za racionalnu upotrebu i stvaranje nove ekonomske vrednosti čime se povećava bogatstvo društva u celini.

Kroz pružanje usluga osiguranja, osiguravajuća društva povećavaju kreditni potencijal dužnika tako što kroz osiguranje predmeta kolateralne zaštite dužnike čine kreditno manje rizičnim, obzirom da dužnik obezbeđuje kredit zalogom. Takođe, banke obavezno zahtevaju osiguranje nekretnine koja je predmet hipoteke za dugoročne kredite od ostvarenja osnovnih rizika - požara i izlivanja vode iz instalacija kroz vinkuliranje polise osiguranja u korist banke davaoca kredita. Nacionalna korporacija za osiguranje kredita osigurava dugoročne stambene kredite koje banke odobravaju građanima, što takođe govori o značaju institucije osiguranja u povećanju kreditne aktivnosti bankarskog sektora. Pri kupovini trajnih potrošnih dobara, npr. automobila na kredit, banka obavezno zahteva kasko osiguranje predmeta kreditiranja za vreme trajanja kredita. Kada osiguranje ne bi postojalo, banke ne bi odobravale kredite ove namene ili bi ih odobravale uz višu kamatnu stopu što bi poskupljavalo kredite, veći bi bili troškovi ovakvog finansiranja, što bi smanjilo tražnju za kreditima i istovremeno smanjilo prodaju ovih dobara. Na makro nivou, pad tražnje smanjuje zaposlenost, standard ljudi i budžet društva, što bi predstavljalo negativne posledice odsustva institucije osiguranja.

Na osnovu napred navedenog može se zaključiti da osiguranje pruža izuzetno značajnu podršku ukupnom blagostanju u društvu. Ukoliko je ova delatnost razvijenija i finansijski sposobnija manje su obaveze države tj. njenih fondova socijalne zaštite prema građanima. Svaka dobro uređena država nastoji da u što većem obimu podstakne ekonomsku zaštitu koju omogućuje osiguranje kako bi što više smanjila pritisak na državne fondove koji je u savremenim okolnostima izuzetno izražen usled sveopšteg starenja stanovništva. Neke države daju poreske olakšice ugovaračima osiguranja od izvesnih rizika, kako bi se podstakao rast osiguranja ili propisuju obavezu osiguranja od nekih rizika. Privredno razvijenije države ne pružaju pomoć ili ukoliko to čine pomoć je neznatna kod šteta nastalih realizacijom rizika koji su

predmet osiguranja, dok značajna sredstva troše na pomoć ako je šteta nastala a osiguranjem nije mogla biti pokrivena. Ovakvim merama država podstiče razvoj životnih i neživotnih osiguranja prenoseći tako na delatnost osiguranja sve veći deo tereta ispoljavanja raznovrsnih rizika. Nije zanemarljiv značaj sektora osiguranja kao privredne delatnosti koja upošljava veliki kvantum radnika, spoljnih saradnika, procenjivača i drugih profila zanimanja koji bavljenjem ovim poslovima ostvaruju pristojna primanja i zarade.

Troškovi funkcionisanja institucije osiguranja

Kako svaka aktivnost izaziva izvesne troškove, oni nisu zaobišli ni ovu delatnost. Iako društvo u celosti uživa velike ekonomske i socijalne koristi od institucije osiguranja, postojanje i pružanje ovih usluga izaziva trošenje ekonomski ograničenih resursa. Celokupna društvena zajednica opterećena je troškovima funkcionisanja institucije osiguranja, a to su:

- troškovi sprovođenja osiguranja;
- podnošenje lažnih odštetnih zahteva i
- podnošenje odštetnih zahteva sa većim iznosom naknade od realnog iznosa štete.

Da bi osiguravajuća društva pružila svoje usluge klijentima neophodno je angažovanje ekonomski ograničenih sredstava i njihovo trošenje. Troškove poslovanja, nastale radi pružanja usluga osiguranja, osiguravajuća društva naplaćuju kroz uvećanje neto premije za režijski dodatak. Zaštitom interesa osiguranika i pružanjem sigurnosti kroz obeštećenje lica koja su pretrpela posledice štetnog događaja, osiguranje opravdava svoje postojanje celokupnoj društvenoj zajednici i time pravda ekonomsku opravdanost svog egzistiranja.

Podnošenje i neotkrivanje lažnih odštetnih zahteva osiguravajućim društvima i isplata istih od strane društva povećava društvene troškove osiguranja kao delatnosti. Naime, kroz isplatu lažnih zahteva u dužem vremenskom periodu, osiguravajuće društvo ocenjuje bavljenje osiguranjem nekog događaja kao rizičnijim što poskupljuje uslugu osiguranja. Tako osiguranici plaćaju nerealno veću cenu osiguranja usled lažnih odštetnih zahteva što na nivou društva u celini znači veći odliv ekonomskih sredstava u ove namene. Najčešće se podnose lažni odštetni zahtevi u slučaju autoodgovornosti, zatim kasko osiguranja vozila, u životnom osiguranju lažno zdravstveno stanje osiguranika, lažiranje stanja invaliditeta ili nastupanja smrti, lažne provalne krađe i otuđenja i sl. Ovakvi zahtevi moraju se suzbiti i njihova pojava smanjiti kako ne bi ugrozili opstanak institucije osiguranja na dugi rok.

Neopravdano povećavanje visine odštetnog zahteva od onog koji odgovara stvarnom stanju štetnog događaja povećava rashode osiguravajućih društva i smanjuje nivo sredstava sa kojima ova društva raspolažu. Istovremeno rasprostranjenost ovakvog ponašanja osiguranika poskupljuje osiguranje i dovodi do nepotrebnog rasta premije čime su oštećeni svi osiguranici i šira društvena zajednica. Osiguranici iako štetu nisu namerno izazvali, često pri podnošenju odštetnih zahteva nastoje štetu prikazati većom nego što uistinu jeste. Ovim manipulacijama nanosi se šteta kako osiguravajućem društvu i osiguranicima, tako i društvu u celini kroz povećanje troškova osiguranja na makro nivou. Neposredni uticaj i doprinos institucije osiguranja unapređenju uslova života i rada ljudi ostvaruje se svakodnevno kroz materijalne naknade nastalih šteta i isplate osiguranih suma osiguranja. Dalji razvoj ove delatnosti jedan je od važnih činilaca privredne stabilnosti i zaštite društvene zajednice.

Društvene koristi postojanja revizorskih usluga

Osnovna uloga revizije ogleda se u pružanju uveravanja da su informacije sadržane u finansijskim izveštajima istinite i objektivne i da se potencijalni korisnici mogu pouzdati u upotrebljivost prezentovanih informacija za potrebu donošenja investicionih odluka. Naime, zahvaljujući pravnoj formi preduzeća kao društva kapitala, tržište kapitala vrši pritisak na preduzeća koja prikupljaju sredstva finansiranja ponudom finansijskih instrumenata da prezentuju finansijske podatke na osnovu kojih investitori odlučuju o nekoj od alternativa ulaganja. Finansijski podaci se objavljuju u formi godišnjih završnih računa za čiju istinitost su odgovorni uprava i menadžment preduzeća. U cilju privlačenja novih sredstava finansiranja, menadžment i uprava mogu imati motiv za prezentovanje boljeg zarađivačkog i finansijskog stanja preduzeća nego što on realno jeste. Zato je neophodno izvršiti verifikaciju prezentovanih informacija kako bi njihova upotrebljivost od strane potencijalnih korisnika bila sigurnija i pouzdanija. Delujući kao nezavisni posrednik revizor olakšava tržišne transakcije pružajući mišljenje o finansijskim izveštajima čija je osnovna uloga u smanjenju asimetrije informacija između društava za osiguranje i njegovih potencijalnih investitora.

Značaj revizije finansijskih izveštaja osiguravajućih društava u velikoj meri proizilazi iz potrebe tržišta za visokokvalitetnim informacijama kao osnove za donošenje odluka o investiranju i finansiranju. Tržište kapitala ima izuzetno značajan uticaj na finansijsko izveštavanje osiguravajućih društava jer ono nameće potrebu prezentovanja kvalitetnih i verifikovanih finansijskih izveštaja koji postaju osnova procene rejtinga nekog osiguravajućeg društva. U obavljanju funkcije revizije, revizori pripremaju izveštaje koji su često jedini način komunikacije između obavljenih postupaka provere i korisnika finansijskih izveštaja. Verodostojnost objavljenih informacija od strane osiguravajućeg društva finansijskom tržištu u velikoj meri zavisi od mišljenja o finansijskim izveštajima izraženom u revizorovom izveštaju. Revizija pruža uverenje da su informacije prezentovane investitorima i kreditorima pouzdane. Na bazi prezentovanih revidiranih finansijskih izveštajima i mišljenja datog o njima, potencijalni investitori donose odluke o pravcima ulaganja svojih sredstava usmeravajući svoja sredstva u profitabilnija i finansijski stabilnija osiguravajuća društva. Na taj način posmatrano za društvo u celini kapital će se koristiti racionalnije, u plasmane sa boljim prinosima što za posedicu ima stvaranje veće materijalne vrednosti za društvenu zajednicu. Na taj način revizija kao profesija doprinosi rentabilnijoj upotrebi ekonomski ograničenih dobara i podstiče stvaranje većeg nacionalnog bogatstva.

Smanjenjem informacionog rizika prezentovanih finansijskih izveštaja revizija omogućuje sigurnije donošenje investicionih odluka. Utemeljeno investiciono odlučivanje doprinosi stabilnosti funkcionisanja tržišta kapitala, manjoj fluktuaciji kretanja cena hartija od vrednosti i kamatnih stopa, što ima uticaj na ograničenje neizvesnosti i postizanje stabilnosti za privredu u celini. Na osnovu svega rečenog može se zaključiti da je revizija društveno korisna profesija. Podizanjem kredibiliteta finansijskih izveštaja preduzeća revizija kao profesija opravdava svoje postojanje. Takođe, zahvaljujući postojanju obaveze podvrgavanja postupku revizije, osujećuju se potencijalne namere menadžmenta za iznošenje netačnih informacija što obezbeđuje dalje poboljšanje kvaliteta finansijskog izveštavanja.

Troškovi revizorskih usluga

Slično postojanju institucije osiguranja u društvu i vršenje usluga revizije proizvodi društvene troškove. Angažovana su značajna sredstva za obavljanje poslova revizije koja bi

mogla biti upotrebljena za druge društveno korisne svrhe kada revizija ne bi postojala. Sva preduzeća koja se podvrgavaju reviziji plaćaju revizorskim kućama naknade za pružene usluge koje u zavisnosti od veličine klijenta revizije su različite po iznosu. Često preduzeća u ratama otplaćuju svoje obaveze revizorskim kućama i iznosi predstavljaju značajnu stavku u troškovima. Da li postoji opravdanje za finansiranje ovih usluga sa aspekta društva u celini? Revizija je u razvijenim zemljama utemeljena još u XIX veku i dalje se razvijala i usavršavala šireći svoj delokrug. Dalji razvoj i disperzija tržišta kapitala, šarolikost i raznovrsnost hartija od vrednosti, nastanak i razvoj hibridnih finansijskih instrumenata mogu samo dodatno da zbune i učine nesigurnim potencijalne investitore koji će očekivati od revizije da pruži uveravanja u istinitost prezentiranih informacija u finansijskim izveštajima takvih emitenata. Mnogo su manji troškovi koje revizija izaziva nego što su gubici i stanje konfuzije koje bi nastalo u slučaju odsustva revizije i nesigurnosti u pouzdanost informacija na bazi kojih se kreiraju odluke o ulaganju. Kako se razvija privreda i društvo, razvija se i revizija kao profesija nastojeći da odgovori na nove izazove i zahteve koji se pred nju nameću. Uže posmatrano sa aspekta sektora osiguranja uloga revizije je veoma značajna radi obezbeđenja sigurnosti plasmana sredstava tehničkih rezervi koje služe za zaštitu interesa osiguranika i isplatu njihovih odštetnih zahteva.

U cilju podizanja kvaliteta ulaganja sredstava tehničkih rezervi koje se plasiraju u akcije kojima se trguje na organizovanom tržištu HOV, a nisu listirane na listingu A Beogradske berze propisana je obaveza revizije finansijskih izveštaja akcionarskih društava koja su izdavaoci ovih akcija za poslednju godinu od strane ovlašćenog revizora i izdavanje pozitivnog mišljenja u revizorskom izveštaju. Revizija ima ulogu zaštite interesa osiguravajućih društava investitora u ove HOV, a samim tim i interesa postojećih i potencijalnih osiguranika. Takođe se zahteva pozitivno revizorsko mišljenje za dužničke HOV kojima se trguje na organizovanom tržištu HOV listirane na listingu B Beogradske berze, a u koje ulažu sredstva tehničke rezerve osiguravajuće kompanije. Ovim revizija dodatno smanjuje rizik ulaganja i vrši posrednu zaštitu interesa osiguranika kroz podizanje kvaliteta ulaganja u koja društva plasiraju svoja sredstva. Kvalitetnija ulaganja znače i potencijalno bolju likvidnost društava što u krajnoj liniji znači kvalitetnije i brže ispunjavanje obaveza društva prema osiguranicima kada se rizični događaji realizuju.

Revizija nije apsolutni garant istinitosti i sigurnosti. Revizija pruža uveravanje, ali ne i garanciju da su izveštaji tačni. Revizor daje mišljenje o njihovoj istinitosti i objektivnosti na osnovu dokaza stečenih obavljanjem postupaka revizije planiranim u skladu sa zahtevima struke.

Cost-benefit ocena sektora osiguranja

Poslednje tri godine prisutna je tendencija smanjenja broja osiguravajućih društava u Republici Srbiji. Najveći broj društava za osiguranje postojao je 2013. godine (28 društava za osiguranje). Sektor osiguranja u RS na kraju 2014. godine činila su 25, a na kraju godine koja je usledila 24 društva za osiguranje. Polovinom 2016. godine postoji 23 osiguravajuća društva, od toga 19 njih se bavi poslovima osiguranja, a 4 poslovima reosiguranja. Usluge životnog osiguranja pruža 5 društava, neživotno osiguranje obavlja 8 društava i 6 društava pruža obe vrste osiguranja. Najmlađe osiguravajuće društvo je „Sogaz“ a.d Novi Sad (osnovano krajem 2011. god.), dok su sa tržišta osiguranja nestala sledeća društva: oduzeta dozvola za rad Takovo osiguranju (jula meseca 2014. god.), Basler životno i Basler neživotno osiguranje su krajem 2014. godine pripojena Uniqa osiguranju, Metlife (aprila 2015. godine) i As neživotno osiguranje (maja 2016. godine) su dobila saglasnost za dobrovoljnu likvidaciju. Osiguravajuća društva su u

većinskom stranom vlasništvu (74% društava su stranog porekla kapitala) i 68.7% ukupno zaposlenih u sektoru osiguranja zaposleno je u stranim društvima. Ove kompanije generišu 93.4% premije životnog osiguranja i 62.4% premije neživotnog osiguranja na nivou sektora. (Sektor osiguranja u Srbiji, Izveštaj za 2015, 11.)

Prethodne dve godine (2014. i 2015. godinu) karakteriše globalni rast ekonomske aktivnosti meren bruto domaćim proizvodom i iznosio je 2.6%. Prema ostvarenoj premiji Republika Srbija zauzela je 82. mesto 2014. i 86. mesto 2015. godine u svetu. Svoj doprinos rastu društvenog bruto proizvoda od 2%, osiguravajuća društva su poboljšala u 2015. godini u odnosu na 2014. godinu kada je učešće premije u DBP bilo 1.8%. Ovo poboljšanje na makro planu posledica je većeg rasta premije u 2015. godini od 16.6% u odnosu na 2014. godinu kada je premija porasla za 8.4% u odnosu na prethodnu godinu. Ukupna premija sektora osiguranja 2015. iznosila je 80.9 milijardi dinara dok je 2014. godine iznosila 69.4 milijarde dinara. Pozitivna kretanja u ovom sektoru pokazuje i gustina osiguranja koja je u 2015. godini iznosila 93 evra što je rast od 13 evra u odnosu na 2014. kada je premija po glavi stanovnika iznosila 80 evra. (Swiss re, Sigma No/2016, 28.)

Da bi sektor osiguranja dao svoj doprinos pozitivnim privrednim kretanjima angažovani su imovina i kapital kao što je dato u Tabeli 1.

Tabela 1 Ukupan kapital i aktiva sektora osiguranja u 2014. i 2015. godini u 000 din.

R.br.	Naziv/ godina	2014.	2015.	Δ u 2015.	U %
1.	Ukupan kapital sektora	35.177.345	44.795.978	9.618.633	27.3%
2.	Ukupna aktiva sektora	167.768.307	191.796.493	24.028.186	14.32%

Izvor: Autori, na osnovu podataka

(http://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_2/bilansi/osig_bilansi_2015.pdf)

U 2015. osiguravajuća društva su uvećala svoj kapital u odnosu na 2014. godinu za 27.3% uz istovremeno povećanje bilansne sume za 14.32%. Obzirom da je kapital imao veći rast od aktive evidentno je povećanje sopstvenih izvora finansiranja poslovanja osiguravajućih društava u odnosu na obaveze, što je svakako sa aspekta društvene sigurnosti institucije osiguranja pozitivno.

Zahvaljujući angažovanim sredstvima u sektoru osiguranja društva su ostvarila prihode od premije osiguranja i prihode od investiranja koji su najvažnije kategorije na prihodnoj strani, kao što je predstavljeno u tabeli koja sledi.

Tabela 2 Ukupni i najvažniji prihodi od pružanja usluga osiguranja u 2014. i 2015. godini u 000 din.

R. br.	Naziv/ godina	2014.	2015.
1.	Prihodi od premije osiguranja	56.916.730	68.355.392
2.	Prihodi od investiranja	10.428.951	9.934.755
3.	Ukupni prihodi	72.382.601	84.101.294
4.	Učešće prihoda od premije osiguranja u ukupnim prihodima	78.63%	81.27%
5.	Učešće prihoda od investiranja u ukupnim prihodima	14.40%	14.54%

Izvor: Autori, na osnovu podataka

(http://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_2/bilansi/osig_bilansi_2015.pdf)

Na osnovu podataka iz prethodne tabele može se uočiti da su zastupljeniji primarni poslovi osiguranja, kada je reč o generisanju prihoda u osiguravajućem sektoru u odnosu na godinu koja

prethodi, za oko 3%. Istovremeno, važnu komponentu prihoda koja ima pozitivni trend čine prihodi od investiranja, što potvrđuje njihovu poziciju značajnih institucionalnih investitora.

Svoju najvažniju društvenu ulogu osiguranje dokazuje kada nastane osigurani rizični događaj, isplatom naknada za nastale štete što za osiguravajuća društva predstavljaju rashode. Pregled ukupnih rashoda, rashoda od isplate odštetnih zahteva i troškova sprovođenja osiguranja dat je u narednoj tabeli.

Tabela 3 Pregled rashoda i troškova sprovođenja osiguranja u 2014. i 2015, u 000 din.

R. br.	Naziv/godina	2014.	2015.
1.	Rashodi od isplate odštetnih zahteva	26.396.812	28.532.816
2.	Rashodi za dugoročna rezervisanja i fun.dopr.	13.272.601	15.870.180
2.	Rashodi od investiranja	2.023.182	3.210.277
3.	Troškovi sprovođenja osiguranja (TSO)	24.978.895	26.630.501
4.	Ukupni rashodi sektora	70.180.337	80.882.209
5.	Učešće rashoda naknada šteta i dugoročnih rezervisanja u ukupnim rashodima	56.52%	54.90%
6.	Učešće TSO u ukupnim rashodima	35.60%	32.92%

Izvor: Autori, na osnovu podataka

(http://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_2/bilansi/osig_bilansi_2015.pdf)

Dominantni rashodi u poslovanju osiguravajućih društava su rashodi od isplate odštetnih zahteva i dugoročnih rezervisanja koji zajedno u ukupnim rashodima učestvuju sa više od 55%. Ovi rashodi predstavljaju isplaćena ili rezervisana sredstva za odštetne zahteve i namenjeni su osiguranicima. Zahvaljujući ovim sredstvima osiguranici su nakon nastanka rizičnog događaja u mogućnosti da zadrže dostignuti nivo blagostanja i životnog standarda koji su imali pre nastanka štetnog događaja tako da ova kategorija rashoda je društveno opravdana.

Deo ukupnih rashoda koji nastaje usled pružanja usluga osiguranja i operativne su prirode jesu troškovi sprovođenja osiguranja. Njihovo učešće u ukupnim rashodima sektora osiguranja u 2015. godini smanjeno je na 32.92% u odnosu na 2014. kada su iznosili 35.60%, što je pokazatelj pozitivnih pomaka. Ovakav trend potvrđuje zaključak da sektor osiguranja svrsishodnije upotrebljava sredstva stavljena na raspolaganje putem naplaćenih premija imajući u vidu da se manji deo premije odvajava za naknadu troškova pružanja usluge osiguranja. Troškovi sprovođenja osiguranja moraju biti pokriveni iz režijskog dodatka bruto premije i ne smeju biti finansirani iz tehničke premije. U tom slučaju osiguravajuća društva ne bi imala formirane tehničke rezerve na adekvatnom nivou što bi ugrozilo interese osiguranika.

Neto dobitak je pokazatelj prinosne snage ukupno angažovanih sredstava u delatnosti osiguranja. U 2015. godini veće je učešće profitabilnih osiguravajućih društava za više od 10% u odnosu na prethodnu godinu. Veći neto dobitak je u 2015. godini ostvario manji broj zaposlenih u sektoru. Broj zaposlenih u sektoru osiguranja smanjen je za 428 što predstavlja smanjenje za skoro 4%. Koliko osiguravajućih društava je profitabilno poslovalo i koliko je iznosio neto gubitak delatnosti osiguranja predstavljeno je u tabeli koja sledi.

Društva koja su ostvarila najveći dobitak u 2015. godinu su: Generali osiguranje 2.548.972 hilj. dinara, Dunav osiguranje 370.318 hilj. dinara i Wiener osiguranje 351.069 hilj. dinara, dok su najveći doprinos gubitku sektora dali: Globos osiguranje 725.882, Axa neživotno 455.915 i Uniqa neživotno osiguranje 230.424. izraženo u hilj. dinara. U 2014. godini najveći dobitak su ostvarili: Generali osiguranje 1.429.964, Grawe 493.564 i Wiener osiguranje 276.841 u hilj. dinara. Najveći gubitak u sektoru ostvarili su: Dunav osiguranje 1.373.943, Axa neživotno 348.562 i Milenijum osiguranje 324.110 hilj. din. Osiguravajuće društvo Dunav, iako je u 2014. godini bilo na prvom

mestu prema ostvarenog gubitku, u 2015. godini zauzelo je drugo mesto po ostvarenom dobitku (NBS, zbirni bilans uspeha sekora osiguranja).

Tabela 4 Profitabilnost sektora osiguranja u 2014. i 2015, u 000 din

R. br.	Naziv/godina	2014.	2015.
1.	Broj druš. koja su poslovala sa dobitkom	15/25 (60%)	17/24 (70.83%)
2.	Neto dobitak	2.900.478	4.625.617
3.	Ukupan neto sveobuhvatni dobitak	/	8.790.534
4.	Broj druš. koja su poslovala sa gubitkom	10/25 (40%)	7/24 (29.17%)
5.	Neto gubitak	2.473.165	1.721.355
6.	Ukupan neto sveobuhvatni gubitak	/	1.754.446
7.	Ukupan br. zaposlenih	11.287	10.859

Izvor: Autori, na osnovu podataka

(http://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_2/bilansi/osig_bilansi_2015.pdf)

Najveći društveni doprinos institucije osiguranja došao je do izražaja 2014. godine usled nastanka prirodne nepogode - poplave koja je pogodila veći deo teritorije Republike Srbije. Ukupna šteta i gubici iznosili su 1.53 milijarde evra, što je 4.5% bruto domaćeg proizvod iz 2013. godine. Ukupna premija od osiguranja rizika poplava u 2014. godini iznosila je 648 miliona dinara što je svega 1.2% ukupne premije neživotnog osiguranja, iznos šteta iznosio je 4.695 miliona dinara, dok je ukupno prijavljeno 3.299 štete. Osiguravajuća društva pokazala su visoku profesionalnost obzirom da je do kraja navedene godine rešeno 93.1% šteta. Udeo osiguravača u štetama iznosio je 30.8%, reosiguravača 2.2% dok je preostali deo obaveza prenešen na retrocesinare u inostranstvu. (NBS, Sektor osiguranja u Srbiji, izveštaj za 2014, str. 17)

NBS kao centralna i stožerna institucija društvenog nadzora i kontrole poslovanja društava osiguranja utiče i na obavljanje funkcije revizije. Sva osiguravajuća društva kada potpišu ugovor sa eksternim revizorom moraju da pribave saglasnost NBS na odluku o izboru i imenovanju eksternog revizora finansijskih izveštaja društva. U želji da obavljanje revizije i izveštavanje revizora, kada je klijent revizije osiguravajuće društvo, učini društveno odgovornijim, NBS je donela Odluku o sadržini izveštaja o obavljenoj reviziji finansijskih izveštaja društva za osiguranje koja je pri sastavljanju revizorskog izveštaja u osiguravajućem društvu obavezna. (Službeni glasnik RS br. 42/2015., Odluka o sadržini izveštaja o obavljenoj reviziji finansijskih izveštaja društava za osiguranje/reosiguranje)

Cost-benefit ocena revizorskih firmi u 2015.

Zakonom o reviziji (Zakon o reviziji, Sl. Glasnik 62/2013), Međunarodnim standardima revizije i Kodeksom profesionalne etike revizora regulisano je obavljanje revizije u Republici Srbiji. Eksternu reviziju, prema navedenom zakonu, mogu da obavljaju preduzeća za reviziju, samostalni revizori kao preduzetnici i revizorska društva države članice EU. Obveznici revizije u RS su velika i srednja pravna lica, sva javna društva i sva pravna lica (kao i preduzetnici) čiji poslovni prihod ostvaren u prethodnoj poslovnoj godini prelazi 4 400 000 EUR u dinarskoj protivvrednosti. Skupština, odnosno organ utvrđen opštim aktom pravnog lica kod kojeg se vrši revizija, bira preduzeće za reviziju najkasnije do 30. septembra poslovne godine na koju se odnosi revizija.

Na kraju 2015. u RS poslovalo je ukupno 66 preduzeća za reviziju pravne forme društva sa ograničenom odgovornošću. Početkom 2016. godine preduzeću Revizija doo. oduzeta je dozvola za rad na period od pet godina. Dominantno učešće imaju mikro preduzeća 52 (77.6%), zatim slede mala preduzeća 13 (19.4%) i svega dva revizorska preduzeća su srednje veličine (3%). U

odnosu na prethodnu godinu povećalo se učešće srednjih preduzeća sa 1.5% na 3% i jedno preduzeće je promenilo status iz mikro u malo preduzeće. U Republici Srbiji postoji "Velika četvorka" i obuhvata četiri najveća preduzeća u svetu: *Deloitte*, *KPMG*, *Ernst & Young* i *PWC*. U toku 2014. i 2015. novoosnovano je po 7 revizorskih preduzeća dok je u 2016. osnovano jedno preduzeće manje nego u prethodnim godinama.

Revizorka preduzeća su prema poreklu kapitala dominantno domaća. Naime, 57 preduzeća osnovana su domaćim kapitalom što čini 85.07% svih osnovanih preduzeća u ovoj delatnosti. Nešto više od 10% su preduzeća stranog vlasništva (7 preduzeća) dok je najmanji procenat (4.48%) preduzeća u mešovitom vlasništvu (3). U narednoj tabeli dati su podaci o ukupnom kapitalu i imovini koje su angažovala revizorska preduzeća u svom poslovanju.

Tabela 5 Ukupan kapital i aktiva sektora revizorskih usluga u 2014. i 2015. godini u 000 din.

R.br.	Naziv/ godina	2014.	2015.	Δ u 2015.	U %
1.	Ukupan kapital sektora	3.241.992	3.568.981	326.989	10%
2.	Ukupna aktiva sektora	1.460.270	1.713.401	253.131	17.34%

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz zvaničnih pojedinačnih bilansa

U 2015. godini revizorska preduzeća su povećala svoj kapital u odnosu na 2014. godinu za 10% uz istovremeno povećanje bilansne sume za 17.34%. Najveće učešće u aktivi sektora revizorskih usluga imaju strana revizorska preduzeća *Ernst & Young* i *KPMG* (zajedno skoro 30%), dok je na trećem mestu domaće preduzeće *Auditing* sa učešćem od 13.69%. Prvih deset revizorskih preduzeća prema veličini bilansne sume dati su u sledećoj tabeli.

Tabela 6 Revizorska preduzeća rangirana prema učešću u aktivi u 2015. i 2014, u 000 din i %

R.B.	NAZIV PREDUZEĆA	VELIČINA	Poreklo	Ukupna aktiva 2014	Učešće u ukupnoj aktivi 2014	Ukupna aktiva 2015	Učešće u ukupnoj aktivi 2015
1.	Ernst & Young d.o.o	srednje	strano	523,989	16.16%	558,609	15.65%
2.	KPMG d.o.o.	srednje	strano	394,511	12.17%	501,691	14.06%
3.	Auditor d.o.o	malo	domaće	445,288	13.74%	488,551	13.69%
4.	Deloitte d.o.o	malo	strano	286,561	8.84%	378,519	10.61%
5.	PricewaterhouseCoopers	malo	strano	235,585	7.27%	214,375	6.01%
6.	Euroaudit d.o.o.	malo	domaće	144,701	4.46%	153,770	4.31%
7.	Finodit d.o.o.	malo	domaće	142,976	4.41%	144,169	4.04%
8.	Stanišić-audit d.o.o.	malo	domaće	122,895	3.79%	125,174	3.51%
9.	IEF d.o.o.	malo	domaće	136,580	4.21%	124,909	3.50%
10.	BDO d.o.o	malo	domaće	98,999	3.05%	100,105	2.80%

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz zvaničnih pojedinačnih bilansa

Preduzeća sa stranim kapitalom koja su u prvih deset preduzeća prema veličini aktive učestvuju sa 46.33% aktive sektora revizorskih usluga. Koliko su uspešno upotrebila angažovana sredstva za generisanje prihoda i rashoda, dobitka i gubitka da se zaključiti na osnovu podataka iz naredne tabele.

Pružanjem usluga revizorska preduzeća su u 2015. godini ostvarila veće prihode u odnosu na 2014. godinu za 608.969 hilj. dinara što predstavlja rast od 11.55%. Istovremeno, rashodi koje su svojim poslovanjem proizvela ova društva uvećani su u poslednjoj godini za 682.108 hilj. dinara što relativno izraženo iznosi 16%. Ovakav trend ukazuje na povećano trošenje angažovanih sredstava kojima na suprot ne stoje ekvivalentni prihodi. U obe godine sektor revizorskih usluga pozitivno je poslovao jer je ostvaren neto dobitak veći od neto gubitka u

sektoru (redni broj 3 i 4 Tabele 6). Naime, neto dobitak 2015. godine veći je za 181.470 hilj. dinara, odnosno za 48% u odnosu na 2014. godinu. Pri tome, neto gubitak koji su generisala 8 od 66 revizorskih preduzeća u 2015. je manji za 2.279 hilj. dinara (za 13%) u odnosu na prethodnu godinu, što svakako govori u prilog društveno odgovornog poslovanja ovih preduzeća.

Tabela 7 Profitabilnost revizorskih preduzeća i ukupan broj zaposlenih u 2014. i 2015, u 000 din.

R.br.	Naziv/godina	2014.	2015.
1.	Poslovni prihodi	5.271.050	5.880.019
2.	Poslovni rashodi	4.276.147	4.958.255
3.	Neto dobitak	376.587	558.057
4.	Neto gubitak	17.615	15.336
5.	Ukupan broj zaposlenih	1.149	1.229

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz zvaničnih pojedinačnih bilansa

Najveći neto dobitak u 2015. ostvarilo je domaće preduzeće za reviziju *Auditor* u iznosu od 163.788 hilj. dinara, što je činilo 29,35% ukupnog neto dobitka svih revizorskih preduzeća. U godini koja je prethodila strano revizorsko preduzeće *Deloitte* bilo je prvo rangirano preduzeće sa neto dobitkom u iznosu od 54.659 hiljada dinara, što relativno iskazano iznosi 14,77%. U prvih deset preduzeća strana revizorska preduzeća generisala su 34% neto dobitka ostvarenog u RS dok su 53% neto dobiti ostvarila domaća preduzeća. U sledećoj tabeli prikazano je prvih deset revizorskih preduzeća prema neto dobitku i učešću u neto dobitku ostvarenom pružanjem revizorskih usluga.

Tabela 8 Prvih deset revizorskih preduzeća prema učešću u neto dobiti sektora u 2015. godini

R.B.	NAZIV PREDUZEĆA	VELI ČINA		Neto dobitak 2014.	Učešće u neto dobitku 2014.	Neto dobitak 2015.	Učešće u neto dobitku 2015.
			Poreklo				
1.	Auditor	malo	domaće	22,868	6.07%	163,788	29.35%
2.	Deloitte	malo	strano	54,659	14.51%	96,453	17.28%
3.	KPMG	srednje	strano	32,493	8.63%	93,110	16.68%
4.	BDO	malo	domaće	22,680	6.02%	33,171	5.94%
5.	Baker tilly WB revizija	malo	domaće	22,805	6.06%	20,134	3.61%
6.	Moore Stephens revizija i računovodstvo	malo	domaće	12,533	3.33%	18,142	3.25%
7.	Euroaudit	malo	domaće	30,373	8.07%	17,499	3.14%
8.	Kreston MDM Revizija	mikro	domaće	25,297	6.72%	17,482	3.13%
9.	HLB DST-Revizija	malo	domaće	26,761	7.11%	14,198	2.54%
10.	PKF	malo	domaće	15,029	3.99%	11,068	1.98%

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz zvaničnih pojedinačnih bilansa

U sektoru revizorskih usluga zaposleno je ukupno 1.229 radnika u 2015. godini što je u odnosu na 1.123 radnika u 2014. godini povećanje od 80 novozaposlenih (Tabela 7). Rast zaposlenosti u sektoru od 7% svakako nije za zanemariti u situaciji kada je nezaposlenost u Republici Srbiji izražena. Iako su većina revizorskih preduzeća u domaćem vlasništvu (57 do 66 preduzeća) svega 10% preduzeća sa stranim vlasništvom zapošljava polovinu angažovanih radnika na pružanju revizorskih usluga. U narednoj tabeli data su prvih deset preduzeća prema broju zaposlenih.

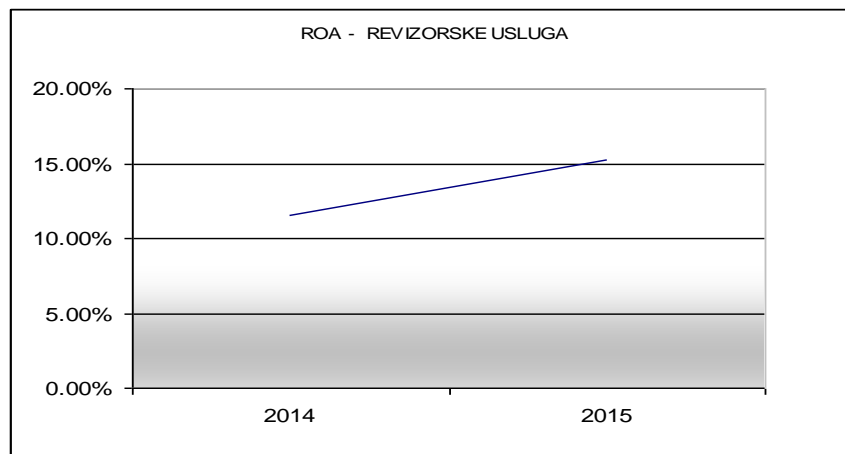
Tabela 9 Rangiranje revizorskih preduzeća prema učešću u broju zaposlenih u 2015. godini

R.B.	NAZIV PREDUZEĆA	VELI ČINA	Poreklo	Br. zaposl. 2014.	Učešće u zaposlenosti 2014.	Br. zaposl. 2015.	Učešće u zaposlenos ti 2015
1.	KPMG	srednje	strano	181	15.75%	200	16.27%
2.	Ernst & Young	srednje	strano	162	14.10%	176	14.32%
3.	Deloitte	malo	strano	140	12.18%	160	13.02%
4.	BDO	malo	domaće	85	7.40%	87	7.08%
5.	PricewaterhouseCoopers	malo	strano	60	5.22%	70	5.70%
6.	Finodit	malo	domaće	37	3.22%	46	3.74%
7.	Moore Stephens revizija i računovodstvo	malo	domaće	46	4.00%	44	3.58%
8.	PKF	malo	domaće	29	2.52%	33	2.69%
9.	IEF	malo	domaće	20	1.74%	29	2.36%
10.	Euroaudit	malo	domaće	27	2.35%	25	2.03%

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz zvaničnih pojedinačnih bilansa

Dakle, u posmatranom periodu sektor revizorskih usluga beležio je rast ukupnih prihoda i ukupnog dobitka. Zaposlenost u sektoru ima tendenciju rasta u 2015. od 7% i veći je u odnosu na porast broja zaposlenih od skoro 4% u 2014. godini. (Ljubisavljević, S., Jovković, B., 2016., str. 367)

Zarađivačka sposobnost sektora revizorskih usluga merena ROA racionom beleži značajan rast, što je predstavljeno na sledećem grafikonu.

**Slika 1** ROA raciona sektora revizorskih usluga

Izvor: Autori

Prinosna snaga sektora usluga revizije neuporedivo je veća u odnosu na sektor osiguranja, koji takođe pripada uslužnoj delatnosti. U narednoj tabeli dat je pregled ROA pokazatelja u istom periodu u ovim delatnostima.

Tabela 10 ROA pokazatelj obe uslužne delatnosti u 2014. i 2015.

SEKTOR/DELATNOST	2014.	2015.
ROA - REVIZORSKE USLUGE	11.52%	15.21%
ROA - OSIGURANJE	-0.07%	1.3%
Razlika između sektora	11.59%	14.18%

Izvor: Autori, na osnovu podataka iz bilansa stanja i uspeha preduzeća i osig. društava

Visok iznos pokazatelja ROA u sektoru revizorskih usluga, koji se kretao u posmatranom periodu od 11,52% do 15,21%, je uslovljen visokim prihodima i neto dobitkom u odnosu na "skromnu" aktivu. Obzirom da revizorska preduzeća ne poseduju veliku imovinu, a ostvaruju izuzetno visoke prinose da se zaključiti da angažovani resurski u ovoj oblasti doprinose racionalnoj upotrebi ograničenih privrednih resursa jedne zemlje.

Zaključak

Značaj osiguranja je višestruk, ne samo za fizička i pravna lica. Baveći se osnovnom privrednom delatnošću za koju su registrovana, preduzeća se izlažu rizicima različitim po vrsti i visini. Obično uz veće rizike idu i veći profiti koje privredna društva mogu da prisvoje. Da bi zaštitila svoju imovinu i svoje poslovanje učinili stabilnijim, deo rizika kojima su izložena privredna društva prenose na osiguravajuća društva i putem osiguranja smanjuju ukupan rizik. Sa jedne strane organizacije za osiguranje unose dozu stabilnosti u poslovanje i preduzećima pružaju izvesnu zaštitu u slučaju nastanka rizika putem nadoknade štete. S druge strane, samo osiguranje lica i imovine organizacijama za osiguranje stvara prihode putem premija koje se u potpunosti ne prelivaju korisnicima osiguranja kroz nadoknadu štete što stvara izvesne rezerve u organizaciji za osiguranje, čineći ih akumulativnim organizacijama sposobnim za razna investiranja. Osiguravajuće kompanije u razvijenim tržištima pojavljuju se kao značajni institucionalni investitori, stvarajući dinamizam u privredi i podstičući ukupan razvoj. Organizacije za osiguranje svakodnevno šire svoj asortiman usluga čime postaju sve značajniji učesnici u privrednom životu. Da bi investitori mogli donositi pravovremene i ispravne investicione odluke neophodni su im kredibilni finansijski izveštaji u koje se mogu pouzdati. Nedostatak poverenja u prezentirane finansijske izveštaje korisnicima nadomešćuje funkcija revizije. Postojanje ove važne uslužne delatnosti itekako je društveno opravdana.

U ovom radu izvršena je analiza koristi i troškova koje uživa društvena zajednica usled postojanja institucije osiguranja i revizorskih usluga. Najpre je izvršeno teorijsko sagledavanje koristi i troškova postojanja ovih uslužnih delatnosti, a zatim je izvršena cost-benefit analiza oba navedena sektora. Obuhvaćena je ukupna populacija od 23 osiguravajuća društva i 66 registrovanih revizorskih preduzeća u 2015. godini.

Empirijsko istraživanje pokazalo je da:

- osiguravajuća društva su u 2015. uvećala svoj kapital za 27.3% uz povećanje bilansne sume za 14.32% u odnosu na 2014;
- dominantni rashodi u strukturi ukupnih rashoda imaju naknade šteta od 55%, dok je učešće troškova sprovođenja osiguranja smanjeno u odnosu na prethodnu godinu što je društveno korisno obzirom da navodi na zaključak da osiguravajuća društva bolje upravljaju društveno raspoloživih sredstvima;
- povećan je broj osiguravajućih društava koja posluju sa dobitkom za 10% uz trend rasta neto dobiti u poslednjoj godini;
- ROA racio sektora osiguranja je pozitivan i iznosi 1.3% što predstavlja pozitivan pomak jer je u prethodnoj godini imao negativne vrednosti;
- revizorska preduzeća su povećala svoj kapital u 2015. godini za 10% uz povećanje bilansne sume za 17.34%;
- u 2015, pružanjem usluga revizije preduzeća su ostvarila veće prihode za 11.55% u odnosu na 2014, uz istovremeni rast poslovnih rashoda za 16%;

- neto dobitak sektora revizorskih usluga uvećan je za 48% u odnosu na godinu koja prethodi uz istovremeno smanjenje gubitka za 13%;
- zabeležen je rast zaposlenosti u pružanju revizorskih usluga za 7% u odnosu na 2014. godinu što predstavlja značajan doprinos privrednim kretanjima;
- ROA ratio revizorskih preduzeća ima tendenciju rasta za više od 4% u odnosu na prethodnu godinu i višestruko veću vrednost u odnosu na ovaj pokazatelj u sektoru osiguranja;
- oba uslužna sektora: sektor osiguranja i revizorske usluge, ostvaruju daleko veće društvene benefite u odnosu na troškove svoga poslovanja i značajni su učesnici privrenog ambijenta.

Nesporna je i međunarodna uloga osiguranja kroz realizaciju poslova reosiguranja, što se u Republici Srbiji najbolje osetilo nakon katastrofalnih poplava 2014. Sprovedenjem efikasnih principa upravljanja postiže se da osiguranje kao institucija zaštite od nastanka nepredviđenih rizičnih događaja u potpunosti ostvaruje svoju makroekonomsku funkciju u društvu i privrednom sistemu.

Uzimajući u vidu navedene aspekte značaja za pojedine korisnike ne iznenađuje kvalifikovanje delatnosti osiguranja kao oblasti od posebnog društvenog značaja.

Reference

1. *Global economic prospects*, World Bank; World insurance in 2015., Swiss re, Sigma No/2016., p. 28.
2. Ljubisavljević, S. (2000), *Uloga eksternog revizora u okruženju*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac
3. Ljubisavljević, S., Jovković, B. (2016), *Konkurentnost stranih i revizorskih firmi u Republici Srbiji* u V. Marinković, V. Janjić I V. Mičić, Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije, (361-371), Kragujevac: Ekonomski fakultet
4. Narodna banka Srbije, Sektor osiguranja u Srbiji - Izveštaj za 2015.,
5. Narodna banka Srbije, Sektor osiguranja u Srbiji - Izveštaj za 2014.,
6. Narodna banka Srbije, zbirni bilans uspeha sekora osiguranja, http://www.nbs.rs/internet/latinica/60/60_2/bilansi/osig_bilansi_2015.pdf
7. Odluka o sadržini izveštaja o obavljenoj reviziji finansijskih izveštaja društva za osiguranje/reosiguranje, Službeni glasnik RS, br. 42/2015.
8. Rejda, G. (2010), *Principles of Risk Management and Insurance*, New York, Pearson
9. Zakon o reviziji, Sl. Glasnik 62/2013
10. <http://pretraga2.apr.gov.rs/ObjedinjenePretrage/Search/Search>
11. http://www.kor.rs/registri_preduzeca.asp
12. http://www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_2/index.html
13. www.nbs.rs/internet/cirilica/60/60_2/index.html pregled novembar 2016.

INSTITUT REORGANIZACIJE U SVETLU PRIMENE ZAKONA O IZMENAM I DOPUNAMA ZAKONA O STEČAJU

Mirjana Knežević*

Apstrakt Autor u radu nastoji da kroz analizu instituta reorganizacije u svetlu primene Zakona o izmenam i dopunama Zakona o stečaju, ukaže na najvažnije novine koje se odnose na karakteristike primene instituta Unapred pripremljenog plana reorganizacije. Cilj rada je da pokaže razlike u smislu zakonskih rešenja između: osobenosti kako stečajnog dužnika, tako i samog pravnog akta: Unapred pripremljenog plana reorganizacije i plana reorganizacije koji se podnose u okviru redovnog stečajnog postupka. Najvažnije izmene i dopune Zakona o stečaju iz avgusta 2014. godine se u značajnom delu odnose na institut Unapred pripremljenog plana reorganizacije. Autor prepoznaje značaj zakonskog podsticaja pruženom dužniku u finansijskim teškoćama da podnese Unapred pripremljen plan reorganizacije. Prepoznaju se pozitivni efekti ukoliko se Unapred pripremljen plan reorganizacije pravovremeno podnese i ukoliko je usvojen od strane poverilaca onda kada je poslovanje dužnika održivo. Negativni efekat postoji ukoliko se usvoje planovi u situaciji neodrživog poslovanja dužnika, što ujedno otvara drugi put završetka stečajnog postupka, bankrot.

Ključne reči: institut reorganizacije, zakonska regulativa stečaja.

Uvod

Kroz stvaranje transparentnog pravnog okvira prestanka privrednog društva koje je zapalo u finansijske teškoće, daje se mogućnost da privredno društvo kroz reorganizaciju nastavi da posluje. Uporedno-pravnom analizom stečajnog pravnog okvira ne samo zemalja evropsko kontinentalnog pravnog sistema, već i šire pokazuje podjednako nastojanje zakonodavaca, kroz primenu različitih instituta, da privrednom društvu koje se tokom svog poslovanja nađe u ekonomskim teškoćama, pruži zakonsku mogućnost nastavljanja poslovanja. Pravna praksa oživljavanja dužnika postoji u zakonodavstvima mnogih pravnih sistema, tako da domaće pravo nije iznedrilo nijedan od predmetnih instituta, već je mnoge preuzelo i prilagodilo jedinstvenoj i posebnoj domaćoj praksi oblikovanoj istorijskim i ekonomskim okolnostima.

Istorijskim osvrtom na nastanak stečaja, uviđamo da je stečaj nastao iz odnosa zajmodavaca koji pravno figuriraju kao preteče nastanka finansijskih institucija. U srednjevekovnim razvijenim italijanskim gradovima, na trgovima kada zajmodavac postajne insolventan, njegova klupa je bila slomljena. Ovaj običaj je dao definiciju stečaja: ital: Banca Rotta - slomljena klupa. Stečaj u Nemačkoj se označava kao Bankrott, u Francuskoj Banqueroute i i u Velikoj Britaniji Bankrupt. Srednji vek sa finansijskom krizom dobija veći broj stečajeva, a samim tim i potrebu izgradnje stečajnih procedura.

Sa razvojem modernih stečajnih postupaka u drugoj polovini XX veka, reorganizacija se pojavljuje u Sjedinjenim Američkim Državama sa usvajanjem odredbe Glave XI. Tome su predhodila bankrotsva američkih korporacija nastale posle prve naftne krize. U narednim decenijama, sprovode se stečajne reforme sa posebnim naglašavanjem uvođenja instituta reorganizacije u stečajnom postupku u Italiji 1979, Francuskoj 1985, Velikoj Britaniji 1986, Novom Zelandu 1989, Australiji i Kanadi 1992, Meksiku 2006, Kolumbiji 2007, Češkoj Republici

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

2008, Republici Srbiji 2005. Stečajne reforme je nastavila da se sprovodi u zemljama ostatka sveta, sa velikim uticajem i značajem Svetske banke (Spasić, 2010).

Stečaj ima za cilj zajedničko i srazmerno namirenje poverilaca. Ima oblik generalnog ili opšteg izvršenja nad celokupnom imovinom stečajnog dužnika, koje ima za posledicu pored namirenja poverilaca i prestanak postojanja stečajnog dužnika. Sa završetkom postupka stečaja privredno društvo koje je zapalo u finansijske teškoće prestaje da postoji i briše iz registra u koji je upisano. Stečaj u materijalnom smislu je finansijsko stanje u kojem se nalazi stečajni dužnik, a to je stanje platežne nesposobnosti ili insolventnosti. Stečaj u formalnom smislu je postupak koji vodi nadležni sud nad stečajnim dužnikom, tj. nad njegovom imovinom, radi ravnomernog namirenja svih poverilaca. Bez tog postupka nema stečaja u pravnom smislu. U tom postupku se ostvaruju ciljevi stečaja. Oni mogu da se ostvare reorganizacijom dužnika kao oblikom njegove sanacije, ili bankrotstvom, kao načinom njegovog nestanka kao privrednog subjekta (Velimirović, 2010). Cilj stečaja jeste najpovoljnije kolektivno namirenje stečajnih poverilaca ostvarivanjem najveće moguće vrednosti stečajnog dužnika, odnosno njegove imovine. Sprovodi se prema načelima definisanim Zakonom, koja treba da uspostave ravnotežu između bankrotstva i reorganizacije.

Institut stečaja, kada je reč o domaćem pravu zavređuje multidisciplinarnu pažnju i značaj, jer određivanje stečaja iziskuje sagledavanje ne samo sa pravnog, već i ekonomskog i socijalnog aspekta. Mišljenja smo da pojmovno određivanje stečaja u domaćim pravnim okvirima je nemoguće bez uzimanja u obzir njegove ekonomske, socijalne i pravne dimenzije. Posmatran sa ekonomskog stanovišta, stečaj predstavlja pad poslovne aktivnosti koja može prekinuti kontinuitet poslovanja, a izazvan je insolventnošću ili situacijom negativne neto imovine privrednog društva (Jovanovi-Zatila, 2003). Pravno posmatrano, stečaj predstavlja postupak prestanka pravnog lica koji se sprovodi bankrotstvom ili reorganizacijom.

Gubitak pravnog subjektiviteta privrednog društva, predstavlja gašenje privrednog društva kao pravnog lica, tj. njegov prestanak. Privredno društvo može prestati voljom vlasnika društva ako su osnivači, osnivačkim aktom osnovali društvo na određeno vreme, na osnovu odluke nadležnog organa društva, kao i u skladu sa aktima društva i statusnom promenom, tj. spajanjem, pripajanjem, podelom i odvajanjem (društva koja se spajaju, društva koja se pripajaju, društvo koje se deli i društvo koje se odvajaju, prestaju da postoje). Nezavisno od volje vlasnika, odnosno organa društva, društvo prestaje da postoji usled bankrotstva kada se sprovodi postupak stečaja (Knežević, 2012).

Stečajni razlozi su trajna nesposobnost plaćanja, preteća nesposobnost plaćanja, prezaduženost, nepostupanje po usvojenom planu reorganizacije i ako je plan reorganizacije izdejstvovan na prevaran ili nezakonit način. Trajna nesposobnost plaćanja postoji kada dužnik ne može da izmiri svoj dug u roku od 45 dana od dospeća obaveze ili ako je u potpunosti obustavio plaćanje u roku od 30 dana. Preteća nesposobnost plaćanja pretpostavlja se u slučaju kada je predlog za pokretanje stečajnog postupka podneo poverilac koji u sudskom ili poreskom izvršnom postupku sprovedenom u Republici Srbiji nije mogao namiriti svoje novčano potraživanje bilo kojim sredstvom izvršenja.

Prezaduženost postoji u slučaju ako je imovina stečajnog dužnika manja od njegovih obaveza. Ovo se ne odnosi na situaciju ako je reč o društvima lica (ortočkom društvu ili komanditnom društvu), ukoliko to društvo ima najmanje jednog ortaka, odnosno komplementara koji je fizičko lice. Stečaj se otvara i ako odgovorna lica ne postupaju po planu reorganizacije ili postupaju suprotno planu, na način kojim se bitno ugrožava sprovođenje plana reorganizacije.

Stečajni postupak neće se sprovoditi ako se utvrdi da je imovina stečajnog dužnika manja i visine troškova stečajnog postupka ili da je imovina stečajnog dužnika neznatne vrednosti. U tom slučaju, stečajni postupak se zaključuje bez odlaganja, ali se i rešenjem stečajnog sudije nalaže stečajnom upravniku da unovči imovinu stečajnog dužnika i ostvarenim stvima pokrije nastale troškove, a eventualna preostala sredstva se uplaćuju u budžet Republike Srbije (Zakon o stečaju, 2014, član 13). Ako stečajni dužnik ili stečajni poverilac i pored ovih podataka podnese zahtev za sprovođenje stečaja, stečajni postupak ipak se neće obustaviti. Tada je podnosilac zahteva dužan da položi neophodna sredstva za pokriće troškova stečajnog postupka.

Stečaj se sprovodi nad pravnim licima, a ne sprovodi se prema: Republici Srbiji, autonomnim pokrajinama, jedinicama lokalne samouprave, fondovima ili organizacijama obaveznog penzijskog, invalidskog, socijalnog i zdravstvenog osiguranja, pravnim licima čiji je osnivač Republika Srbija, autonomna pokrajina, jedinica lokalne samouprave, a koja se isključivo finansiraju kroz javne prihode ili ustupljena budžetska sredstva. Stečaj se ne sprovodi prema: Narodnoj banci Srbije, Centralnom registru, depou i kliringu hartija od vrednosti i javnim agencijama.

Na stečajni postupak banaka i osiguravajućih organizacija, takođe se ne primenjuju odredbe Zakona o stečaju, već odredbe posebnih zakona, a ako pojedina pitanja nisu uređena tim posebnim zakonima, primeniće se Zakon o stečaju (Knežević, 2010). Za obaveze pravnih lica nad kojima se ne sprovodi stečaj, solidarno odgovaraju njihovi vlasnici, odnosno osnivači kao članovi ili akcionari (Zakon o stečaju, član 14). Stečaj se otvara i ako odgovorna lica ne postupaju po planu reorganizacije ili postupaju suprotno planu, na način kojim se bitno ugrožava sprovođenje plana reorganizacije.

Stečajno zakonodavstvo

Oblast regulisana stečajnim zakonodavstvom je dovoljno atraktivna tako da uvek postoje otvorena pitanja koja zavređuju istraživačku pažnju. Sprovođenje postupka stečaja ostavlja tragove, zakonom određene kao „posledice stečaja“, ne samo na imovinu privrednog društva, već i na zaposlene u privrednom društvu, tako da je stečajna regulativa, kako njeno donošenje tako i sprovođenje, uvek izazivala veliku pažnju. Privredno društvo u uslovima savremenog poslovanja izloženo je različitim izazovima koji mogu da dovedu do teškoća u njihovom poslovanju. Brojni propisi, dvosmislene zakonske odredbe koje stvaraju nedoumicu kod njihove primene, složena fiskalna politika, monopoli, brojna birokratija, nelojalna konkurencija predstavljaju neke od uzroka postojećih problema. U cilju njihovog rešavanja, stvara se napredno zakonodavstvo koje implementiranjem rešenja evropskog prava treba da iznedri rešenja primenljiva u domaćoj pravnoj praksi u cilju eliminisanja nepovoljnih pokazatelja dosadašnjih efekata sprovođenja postupka stečaja (Radulović, 2014).

U stečajnom zakonodavstvu Republike Srbije postoje tri zakona koji su regulisali način sprovođenja postupka stečaja. Zakon o prinudnom poravnanju, stečaju i likvidaciji (Zakon o prinudnom poravnanju, stečaju i likvidaciji, 1989), davao je mogućnost sprovođenja stečajnog postupka unovčavanjem imovine stečajnog dužnika. Ovim Zakonom definisan je poseban pravni institut prinudnog poravnanja, koji je omogućavao poravnanje između stečajnog dužnika i njegovih poverioca. Kao pravni prethodnik instituta reorganizacije u pravnim okvirima domaćeg stečajnog prava, prinudno poravnanje ima za cilj da se izbegne nastupanje stečaja. Zaključivanjem sporazuma dužnika i poverilaca o delimičnom ili odloženom namirenju potraživanja, prinudno poravnanje je pružalo mogućnost ekonomskog oporavka dužnika.

Zakon stečajnom postupku reguliše mogućnost sprovođenja postupka stečaja bankrotstvom i reorganizacijom (Zakon o stečajnom postupku, 2004). Ovim propisom se prvi put u domaću praksu uvodi mogućnost sprovođenja stečajnog postupka reorganizacijom stečajnog dužnika. Reorganizacija se sprovodi prema Planu reorganizacije koji se sačinjava u pismenoj formi.

Izvor domaćeg prava u pogledu stečaja je Zakon o stečaju iz 2009. godine, koji je više puta menjan u cilju usaglašavanja sa potrebama domaće sudske prakse (Zakon o stečaju, 2009). Zakon o stečaju je donet i sprovodi se u svetlu implementacije rešenja evropskog stečajnog zakonodavstva i stvaranja transparentnog stečajnog pravnog okvira.

Takođe, Zakon o stečaju je donet u cilju eliminisanja nedostataka tada važećeg stečajnog zakonodavstva koji se prepoznaju u praksi putem analize indikatora efikasnosti stečajnog postupka, kao što su: vreme trajanja, stepen namirenja poverilaca, visina troškova stečajnog postupka. Kroz definisane pokazatelje trebalo je na najbolji mogući način pratiti sprovođenje ciljeva stečajnog postupka i određivati pravce u kojima eventualne izmene i dopune stečajnog zakonodavstva treba da idu (Radović, 2013).

Ovim zakonom uređuju se ciljevi, načela, uslovi, način pokretanja i sprovođenja postupka stečaja nad pravnim licem. Zakonom se prvi put definišu nekoliko osnovnih načela u stečajnoj materiji koja služe kao orjernataciona pravila za vođenje postupka. Zbog njihovog značaja u određivanju instituta stečajnog prava, taksativno ih navodimo. To su:

- načelo zaštite stečajnih poverilaca (stečaj omogućava kolektivno i srazmerno namirenje poverilaca)
- načelo jednakog tretmana i ravnopravnosti (svi poverioci imaju jednak tretman, odnosno ravnopravan položaj i istog su isplatnog reda (iste klase) u postupku reorganizacije).
- načelo ekonomičnosti (stečaj se sprovodi tako da omogućí ostvarivanje najveće moguće vrednosti imovine stečajnog dužnika i najvećeg mogućeg namirenja stečajnih poverilaca u što kraćem vremenskom periodu i uz što manje troškova).
- načelo sudskog sprovođenja postupka (stečaj sprovodi sud po službenoj dužnosti).
- Načelo imperativnosti i prekluzivnosti (na stečaj se primenjuju odredbe Zakona o stečaju, a ako neka pitanja nisu uređena ovim zakonom, shodno se primenjuju odredbe Zakona o parničnom postupku. Propisani rokovi su prekluzivni).
- načelo hitnosti (stečaj se sprovodi po hitnom postupku i nije dozvoljen zastoj ili prekid postupka).
- načelo dvostepenosti (predviđeni stečajni postupak je dvostepen, osim ako zakonom nije isključen pravni lek).
- načelo javnosti i informisanosti (stečajni postupak je javan i svi učesnici u njemu imaju pravo uvida u podatke vezane za postupak, osim onih koji su poslovna ili službena tajna, o čemu zaključak donosi stečajni sudija na predlog stečajnog upravnika).

Dužnikovi oglasi, rešenja i druge akte, sud po službenoj dužnosti objavljuje na oglasnoj tabli suda i dostavlja nadležnom registru privrednih subjekata radi registracije i oglašavanja).

U zakonu su zadržana su sva dobro definisana pravila prethodnim zakonom: pravila o pravnim posledicama otvaranja stečajnog postupka, pravila o izlučnim i razlučnim poveriocima, inkorporirana pravila Konvencije Međunarodne organizacije rada o zaštiti potraživanja radnika u slučaju platežne nesposobnosti (insolventnosti) poslodavca (C. Boeing C. Hammerl, 2014). Ovim zakonom uređuju se ciljevi, načela, uslovi, način pokretanja i sprovođenja postupka

stečaja nad pravnim licem (Serjević, 2007). Organi stečajnog postupka su stečajni sudija, stečajni upravnik, skupština poverilaca i odbor poverilaca (Zakon o stečaju, član 17).

Već smo definisali stečaj i mogućnost njegovog sprovođenja bankrotstvom ili reorganizacijom, tj. opredeljivanjem privrednog društva za vraćanje imovine privrednog društva u upotrebu kroz proces bankrotstva, ili njegov opstanak kroz proces reorganizacije. Kao stanje koje proglašava sud, u stečaju se nalazi insolventni dužnik i njegovi time ugroženi poverioci.

Bankrotstvo predstavlja drugi termin za stečaj i predstavlja potpunu propast stečajnog dužnika. Bankrotstvo se završava tako što stečajni dužnik prestaje da postoji kao privredni subjekt, pri čemu se briše iz registra. Kao način namirenja poverilaca prodajom celokupne imovine stečajnog dužnika, odnosno stečajnog dužnika kao pravnog lica, bankrotstvo kao i reorganizacija ima isti cilj - najbolje aktivno namirenje poverilaca. Razlika između bankrotstva i reorganizacije je u tome kako da se ostvari taj cilj.

Prema zakonu, reorganizacija je namirenje poverilaca izvršeno prema usvojenom planu reorganizacije i to putem redefinisanja dužničko-poverilačkih odnosa, statusnim promenama dužnika, ili na drugi planom predviđeni način. Sadrži definisane i jasno određene mere koje se sprovode prema stečajnom dužniku u cilju opstanka njegovog poslovanja.

Plan reorganizacije prema svojoj pravnoj prirodi predstavlja pravni akt ugovorne prirode. Za donošenje plana reorganizacije potrebna je saglasnost kvalifikovane većine stečajnih poverilaca. Plan reorganizacije, sa potvrđivanjem od strane nadležnog suda stiče snagu izvršne isprave i obavezuje sve poverioce. Posmatrano sa aspekta prava, može da se zaključi da on u sebi sadrži voljni akt kvalifikovane većine poverilaca, ali i vrstu prinude poveriocima koji su glasali protiv.

Pored zakonskog regulisanja pitanja stečaja, možemo tražiti delimično pravni osnov uređenja stečajnog pitanja i u odredbi Ustava Republike Srbije, gde se definiše obaveza države da uređuje i obezbeđuje pravni položaj privrednih subjekata, sistem obavljanja pojedinih privrednih i drugih delatnosti (Ustav Republike Srbije, 2006).

Zakonsko uređenje stečajne problematike daje mogućnosti privrednom društvu da kroz reorganizaciju nastavi da posluje.

Reorganizacija

Za privredu jedne zemlje od posebne važnosti je izgraditi efikasne pravne mehanizme za rešavanje finansijskih problema koji nastaju u poslovanju privrednih subjekata. Pokušaj ozdravljenja privrednog društva i pored adekvatnih zakonskih rešenja, može biti bezuspešan jer postojeća ekonomska kriza sa sobom nose pojedine zakonom ne definisane uzroke propasti (Jovanović, 2007). Privredna društva su uvek izložena raznim tržišnim izazovima u kojima postoji realna opasnost da postojeći dugovi ne mogu da se vrate tako da privredni subjekt kao posledicu nastale situacije ima aktivnost vršenja daljeg pritiska na banku za nove kredite. U okolnostima smanjivanja podsticaja na dužnike da vrate kredite, i bankama preti opasnost bankrota. U smislu izbegavanja ovakvih posledica postoje različiti načini rešavanja realne opasnosti prestanka privrednog subjekta. Mogući pristup rešavanja problema je: priliv kapitala, *prepack* i konvertovanje (pretvaranje) duga u kapital.

Prepacks predstavlja poziv na pregovore o planu reorganizacije sa poveriocima gde se traži prihvatanje definisanog plana, pre podnošenja predloga za pokretanje stečajnog postupka. Potvrđivanje od strane suda Unapred pripremljenog plana reorganizacije doprinosi bržem

izlasku kompanije iz finansijskih problema (Spasić, 2010). Na taj način su iskorišćene prednosti formalne organizacije u sudskom postupku i niski troškovi vansudskog dogovora.

Privredno društvo se opredeljuje za ovu vrstu stečaja zbog sledećih razloga:

- postoji dogovor poverilaca;
- izbegavanje totalnog prestanka delatnosti privrednog društva;
- očuvanje biznisa.

Podsticanje ovakvog načina vansudskog sporazuma između većine poverilaca inspirisano je stvarnim razlozima uštede vremena, izbegavanje sprovođenja formalnih procedura u sudskom postupku.

Na taj način se ostvaruju ciljevi stečaja, tj. može doći do kolektivnog (grupnog) namirenja poverilaca, može doći do unovčavanja imovine stečajnog dužnika, a što je najvažnije, može doći do održavanja njegovog poslovanja (Porobić, 2015).

Kroz zakonsku mogućnost reorganizacije stvoreni su dodatni podsticaji zaduženim privrednim društvima, kao i poveriocima, da pokrenu stečajni postupak u cilju redefinisanja odnosa dužnika i poverilaca. Na taj način mogu da očuvaju poslovne aktivnosti, ili kada to nije moguće, imovinu privrednog društva vrata u upotrebu u relativno kratkom roku.

Nakon sedam godina primene Zakona o stečaju, sa sigurnošću možemo da izdvojimo institut reorganizacije kao revolucionarni institut, i uvođenje u praksu Unapred pripremljenog plana reorganizacije kao najznačajnija promena stečajnog pravnog okvira.

Unapred pripremljen plan reorganizacije ima ulogu podsticaja privrednim društvima koja su zapala u finansijske teškoće, koji kroz redefinisanje dužničko-poverilačkih odnosa, dovodi u praksi do skraćivanja vremena trajanja i troškova samog postupka. U poređenju sa drugim zemljama, Republika Srbija se svrstava prema postignutim rezultatima zastupljenosti, troškova i brzine postupka u grupu zemalja koje su sa određenim stepenom uspeha pravno uredile i praktično primenile predmetni institut (Manoleva-Mitrovska, 2011).

Takođe, praksa prepoznaje nedostatke postupka koji se sprovodi prema usvojenom planu i prepoznaje probleme primene tog instituta: povećanje broja postupaka, izdvajanje perioda mirovanja otplate dugova predviđenih usvojenim planom reorganizacije. Sve to rezultira da mnoga privredna društva, čiji broj je godinama rastao, zbog neispunjivanja plana reorganizacije i ne sprovođenja usvojenih mere, ulaze u postupak bankrotstva kao drugog pravca stečajnog postupka.

Reorganizaciju mnogi privredni teoretičari određuju kao jedno od revolucionarnih zakonskih rešenja. U smislu zakona o stečaju pod pojmom reorganizacije se podrazumeva namirenje poverilaca prema usvojenom planu reorganizacije i to redefinisanjem dužničko-poverilačkih odnosa, statusnim promenama dužnika ili na drugi način koji je predviđen planom reorganizacije. U ovom slučaju, privredni subjekt svojim delom ili u celini može posle reorganizacije da nastavi sa poslovanjem. Ali reorganizacija podrazumeva i promene, poput promene delatnosti načina poslovanja, gašenja nerentabilnih projekata, „ulazak“ poverioca u vlasničke odnose stečajnog dužnika i sl.

Sprovođenje reorganizacije regulisano je pored Zakona o stečaju, Nacionalnim standardom broj 6 kao i Pravilnikom o načinu sprovođenja reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržini tog plana (Pravilnik o načinu sprovođenja plana reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržini tog plana, 2010).

Prema Zakonu o stečaju postoji mogućnost sprovođenja stečajnog postupka putem dva metoda reorganizacije dužnika: reorganizacijom u toku sprovođenja stečajnog postupka ili putem podnošenja predloga za sprovođenje stečajnog postupka u skladu sa Unapred pripremljenim planom reorganizacije (Zakon o stečaju, član 155). Zakon traži pisanu formu plana reorganizacije po kojem se sprovodi reorganizacija, i propisuje mogućnost podnošenja plana reorganizacije istovremeno sa predlogom za pokretanje stečajnog postupka ili nakon otvaranja stečajnog postupka. U slučaju da se plan reorganizacije podnosi istovremeno sa predlogom za pokretanje stečajnog postupka, njegov naziv se menja u Unapred pripremljen plan reorganizacije.

Sa uvođenjem instituta Unapred pripremljenog plana reorganizacije, stečajni dužnik dobija status aktivnog učesnika u postupku, kako bi u pregovorima sa poveriocima pronašao najbolje moguće rešenje za svoj opstanak na privrednom tržištu. Dobijanjem aktivne uloge, stečajni dužnik odgovara na obavezu namirenje prema poveriocima pod najpovoljnijim uslovima. Na taj način se pokazuje nastojanje pronalaženja najbolje mogućeg rešenja u cilju zaštite interesa svih učesnika na privrednom tržištu.

Zakon o izmenama i dopunama Zakona o stečaju pokušao je da stvori jedan drugačiji, izmenjeni pravni okvir za rešavanje uočenih problema u praksi (Zakon o izmenama i dopunama Zakona o stečaju, 2014). Jedan od ciljeva je bilo smanjivanje trajanja postupka u kojem je dužnik merama obezbeđenja zaštićen od prinudnog poravnjanja i blokade računa. Propisan je rok trajanja mera obezbeđenja na šest meseci, kao i rok važenja izveštaja revizora. Takođe, potrebno je bilo smanjiti podsticaje dužnicima u podnošenju neizvodljivih planova kao i otkloniti uočene nepravilnosti i zloupotrebe u primeni. Izmenama Zakona data je preciznija definicija pravnog položaja poverioca. U pogledu rokova ukinut je rok trajanja prvostepenog postupka za usvajanje planova zato što se zakonom definisani rok u praksi nije poštovao (Radulović, 2015).

Reorganizacija u svetlu izmena i dopuna Zakona o stečaju

Najvažnije izmene Zakona o izmenama i dopunama Zakona o stečaju se odnose na institut Unapred pripremljenog plana reorganizacije i plana reorganizacije podnetog nakon otvaranja stečaja (Zakon o izmenama i dopunama Zakona o stečaju, 2014).

Institut Unapred pripremljenog plana reorganizacije, kako je u prethodnom tekstu navedeno prvi put se definiše Zakonom o stečaju iz 2009. godine.

Pored zakona, pravni izvor regulisanja instituta Unapred pripremljenog plana reorganizacije predstavlja i Pravilnik o načinu sprovođenja reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržini tog plana (Pravnik o načinu sprovođenja plana reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržini tog plana, 2010).

Pravno uređenje instituta reorganizacije i podnošenje plana nakon otvaranja stečajnog je izvršeno isključivo Zakonom o stečaju (Zakon o stečaju, 2009).

Rok za podnošenje je 90 dana nakon otvaranja stečajnog postupka s tim da rok može biti produžen po odluci stečajnog sudije i uz saglasnost odbora poverilaca, na još 60 dana.

Stečajni dužnik je ovlašćeni podnosilac Unapred pripremljenog plana reorganizacije. On je u obavezi da uz predlog pokretanja stečajnog postupka jasno navede da se predlaže pokretanje stečajnog postupka reorganizacijom, prema Unapred pripremljenim planom reorganizacije, uz podnošenje dokaza o postojanju stečajnog razloga.

Kod podnošenja plana reorganizacije nakon otvaranja stečajnog postupka, Zakon za razliku od Unapred pripremljenog plana reorganizacije, pored stečajnog dužnika ovlašćuje kao podnosioc plana reorganizacije: stečajnog upravnika, različne poverioce koji imaju najmanje

30% obezbeđenih ili neobezbeđenih potraživanja u odnosu na ukupna potraživanja prema stečajnom dužniku, zatim lica koja su vlasnici najmanje 30% kapitala stečajnog dužnika.

Propisana je identična sadržina plana reorganizacije i u situacijama kada se podnosi Unapred pripremljen plan reorganizacije ili je u pitanju plan koji se podnosi nakon otvaranja stečajnog postupka.

Sadržinu čini uvodno objašnjenje delatnosti stečajnog dužnika kao i razloga njegovih finansijskih problema, zatim navođenje mera i sredstava za realizaciju plana reorganizacije, sa detaljnom listom poverilaca podeljenih na klase uz prikaz kriterijuma takve podele. Najkompleksniji deo plana reorganizacije čini prikaz novčanih iznosa ili imovine koja će služiti za potpuno ili delimično namirenje poverilaca, sa davanjem opisa postupka prodaje imovine. Zatim, definisanje rokove za izvršenje plana reorganizacije, imenovanje članova organa upravljanja, stručnjaka, nezavisnog stručnog lica koje će pratiti sprovođenje plana reorganizacije (Zakon o stečaju, član 156, stav 1, tačka 1 do 19).

Propisana sadržina plana reorganizacije se odnosi na godišnje finansijske izveštaje za prethodne tri godine sa mišljenjem revizora, finansijske projekcije, uključujući projektovani bilans uspeha, bilans stanja i izveštaj o novčanim tokovima za period izvršenja plana reorganizacije, kao i procenu novčanog iznosa koji bi se dobio unovčenjem imovine sprovođenjem bankrotstva.

Formalno-pravno pitanje sadržaja plana reorganizacije je potpuno uređeno. U prilog tome nam govori određivanje datuma početka primene plana reorganizacije i roka njegovog sprovođenja, koji ne može biti duži od pet godina.

Pored navedenih elemenata sadržanih u Unapred pripremljenom planu reorganizacije, potrebni su i neki dodatni elementi poput: izjave većinskih poverilaca po vrednosti potraživanja svake planom predviđene klase da su saglasni sa sadržinom plana i spremni da glasaju za njegovo usvajanje, izjave stečajnog dužnika o verodostojnosti podataka i informacija navedenih u planu, podatke o postupku pripreme plana reorganizacije, uključujući i podatke o poslatim obaveštenjima, dostupnosti informacija poveriocima i toku pregovora, itd. Mere za sprovođenje plana reorganizacije su zakonom definisane (Zakon o stečaju, član 157).

Stečajni sudija je kontrolni i operativni organ stečajnog postupka. U njegovoj nadležnosti je razmatranje predloga plana reorganizacije. On održava ročište za razmatranje predloga plana reorganizacije gde potvrđuje usvajanje plana reorganizacije ili odbacuje predlog plana reorganizacije (Zakon o stečaju, član 18, stav 1, tačka 7 i 8).

Stečajni upravnik ima ulogu organa stečajnog postupka. U postupku vezanom za usvajanje Unapred pripremljenog plana reorganizacije stečajni upravnik ima ulogu privremenog upravnika u predhodnom postupku gde se utvrđuje ispunjenost uslova za pokretanje stečajnog postupka. Ali, stečajni upravnik ima i ulogu ovlašćenog predlagača određenih procesnih radnji, zatim ulogu pomoćnog organa suda kada potvrđuje da je unapred pripremljen plan reorganizacije izvodljiv. Isto tako, stečajni sudija može biti predlagač plana reorganizacije koji se podnosi nakon što je otvoren redovni stečajni postupak.

Kroz vršenje prethodnog formalno-pravnog ispitivanja Unapred pripremljenog plana reorganizacije, stečajni sudija ima zakonom definisani pravo njegovog odbacivanja.

Nakon provere dozvoljenosti i sprovodljivosti Unapred pripremljenog plana reorganizacije, stečajni sudija je dužan da u propisanom roku donese rešenje o pokretanju prethodnog postupka za ispitivanje ispunjenosti uslova za otvaranje postupka stečaja u skladu sa unapred pripremljenim planom reorganizacije, zakaže i održi ročište za odlučivanje o predlogu i glasanje

o planu na koje poziva sve poznate poverioce. Glasanje se vrši u okviru klasa poverilaca, koji se svrstavaju prema prioritetu njihovih potraživanja.

Plan reorganizacije se smatra usvojenim ukoliko za njega glasaju sve klase i ukoliko je u skladu sa zakonom. Na osnovu tako usvojenog plana reorganizacije, donosi se rešenje kojim se:

- otvora stečajni postupak,
- potvrđuje usvajanje unapred pripremljenog plana reorganizacije i
- obustavlja stečajni postupak.

Plan reorganizacije podnetog stečajnom sudiji nakon otvaranja stečaja u zakonskom roku ima posebnost koja se ogleda u tome što se ne sprovodi prethodni postupak, kao kod podnošenja Unapred pripremljenog plana reorganizacije. Nasuprot tom razlikovanju, izdvaja se sličnost u tome što su razlozi za odbacivanje plana reorganizacije slični kao i u postupku po osnovu Unapred pripremljenom planu reorganizacije.

U Zakonu o izmenama i dopunama Zakona o stečaju sadržane su izmene vezane za obaveznu sadržinu plana reorganizacije i mere za realizaciju plana reorganizacije.

Zakon propisuje nov sadržaj plana reorganizacije u smislu navođenja podataka o povezanim licima sa stečajnim dužnikom kao i procenu vrednosti imovine stečajnog dužnika. Po pitanju verodostojnosti priloženih imovinskih podataka, zakon limitira starosnu granicu na šest meseci pre dana podnošenja plana reorganizacije.

Zakon propisuje da Unapred pripremljen plan reorganizacije mora da sadrži izjave većinskih poverilaca (po vrednosti potraživanja svake planom predviđene klase) da su upoznati sa sadržinom plana reorganizacije i da su spremni da pristupe na ročište za glasanje o planu reorganizacije. Prethodni zakon je jasno navodio da Unapred pripremljen plan reorganizacije mora da sadrži izjavu poverilaca da su saglasni sa planom i spremni da glasaju za njegovo usvajanje. Smatra se da ovakva odredba još uvek nema obavezujuće dejstvo i ne može se smatrati glasačkim listićem u skladu sa odredbama Pravilnika o načinu sprovođenja reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržini tog plana (Pravilnik o načinu sprovođenja reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržini tog plana, član 3, stav 1, tačka 6).

Dalje, propisano je da se vanredni izveštaj revizora odnosi na stanje u poslovnim knjigama (za razliku od prethodnog zakonski određenog roka od 60 dana), u periodu od 90 dana pre podnošenja Unapred pripremljenog plana reorganizacije. Novine se odnose i na obavezu srednjih i velikih pravnih lica podnošenja plana reorganizacije nadležnom organu za zaštitu konkurencije i nadležnom organu za kontrolu državne pomoći. Nadležni organi daju mišljenje o tome da li su predviđene mere u suprotnosti sa zakonom koji regulišu oblast zaštita konkurencije, kontrola državne pomoći.

Važne izmene se odnose na uređenje pitanja ovlašćenog podnosioca Unapred pripremljenog plana reorganizacije. Izmenama Zakona pored stečajnog dužnika, do sada jedinog ovlašćenog podnosioca Unapred pripremljenog plana reorganizacije, daje se mogućnost Agenciji za privatizaciju da podnese Unapred pripremljen plan reorganizacije, kada je u pitanju pravno lica koje posluje sa većinskim javnim ili društvenim kapitalom. U takvoj situaciji Agencija za privatizaciju ne može biti imenovana za nezavisno stručno lice koje će pratiti sprovođenje plana. Agencija za privatizaciju je organizacija koja je posebnim zakonom ovlašćena da obavlja poslove stečajnog upravnika. Drugo njeno ovlašćenje, prema izmenama i dopunama Zakona o stečaju je da u ime pravnog lica koje je u većinskoj državnoj ili društvenoj svojini podnosi unapred pripremljeni plan reorganizacije. Na taj način preduzeća koja su u državnoj ili

društvenoj svojini u restrukturiranju, će da nastave da posluju, podnošenjem Unapred pripremljenog plana reorganizacije ili plana reorganizacije.

Izmene vezane za prethodni postupak se odnose na uređenje pitanja dostavljanja rešenja o pokretanju prethodnog postupka za ispitivanje ispunjenosti uslova za otvaranje stečajnog postupka u skladu sa unapred pripremljenim planom reorganizacije. Izmene Zakona propisuju obavezu dostavljanja rešenja Agenciji za licenciranje stečajnih upravnika i Agenciji za privatizaciju i Agenciji za privredne registre u cilju vođenja evidencije.

Rešenje o pokretanju prethodnog stečajnog postupka podneto u skladu sa unapred pripremljenim planom reorganizacije dostavlja se ovlašćenoj organizaciji i organizaciji nadležnoj za vođenje registra privrednih subjekata radi objavljivanja, odnosno evidencije. Uz poštovanje principa javnosti i dostupnosti podataka zainteresovanim licima, daje se mogućnost da ista budu upoznata o pokretanju prethodnog stečajnog postupka nad određenim pravnim licem.

Oglas o pokretanju prethodnog postupka za ispitivanje ispunjenosti uslova za otvaranje postupka stečaja u skladu sa unapred pripremljenim planom reorganizacije se ranije objavljivao u tri visokotiražna dnevna lista, a prema Zakonu o izmenama i dopunama Zakona o stečaju objavljuje se na elektronskoj oglasnoj tabli suda i u "Službenom glasniku Republike Srbije", kao i u jednom visokotiražnom dnevnom listu koji se distribuira na teritoriji Republici Srbije.

Pre Izmena Zakona, rok u kome zainteresovana lica mogu podnositi primedbe na predlog Unapred pripremljenog plana reorganizacije kojim osporavaju njegovu sadržinu, nije bio precizno određen. Definisane roka – ne kraći od 15 dana, stvaralo je nedoumice u tumačenju ovakve odrednice. U Zakonu o izmenama i dopunama Zakona o stečaju, rok za dostavu primedbi precizno se određuje kao prekluzivni zakonski rok od 15 dana od dana objavljivanja oglasa o pokretanju prethodnog postupka u Službenom glasniku RS.

Još jednu od zakonskih novina predstavlja definisanje roka važenja najduže na šest meseci, mera zabrane izvršenja na obezbeđenoj i neobezbeđenoj imovini stečajnog dužnika.

Ročište za glasanje o Unapred pripremljenom planu reorganizacije ne može se održati pre isteka roka od 30 dana od dana objavljivanja oglasa o pokretanju prethodnog postupka za ispitivanje ispunjenosti uslova za otvaranje postupka stečaja u skladu sa unapred pripremljenim planom reorganizacije koji izrađuje stečajna sudija odmah nakon donošenja rešenja o pokretanju prethodnog postupka za ispitivanje ispunjenosti uslova za otvaranje postupka stečaja u skladu sa Unapred pripremljenim planom reorganizacije.

Ročište za razmatranje predloga plana reorganizacije i glasanje od strane poverilaca ne može biti održano pre donošenja odluke organa nadležnog za zaštitu konkurencije i organa nadležnog za kontrolu državne pomoći ,ovo ograničenje isključivo važi za za srednja i velika pravna lica.

Za potrebe glasanja o Unapred pripremljenom planu reorganizacije značajna je odredba koja konkretizuje pravo stečajnog sudije da na zahtev zainteresovanog lica ili po predlogu privremenog stečajnog upravnika, izvrši procenu visine potraživanja za potrebe glasanja. Procena visine potraživanja za potrebe glasanja vrši se preko ovlašćenog stručnog lica (procenitelja) i ne može biti starija od 12 meseci.

Za svrhu ostvarivanja prava glasa razlučnih poverilaca stečajni sudija vrši procenu verovatnoće namirenja njihovog potraživanja iz opterećene imovine.

Razlučni poverilac je ovlašćen da sudu dostavi procenu vrednosti opterećene imovine izrađenu od strane ovlašćenog stručnog lica (procenitelja). Sud može privremenom stečajnom upravniku naložiti i pribavljanje nove procene vrednosti te imovine od strane ovlašćenog

stručnog lica (procenitelja) angažovanog od strane privremenog stečajnog upravnika o trošku predlagača plana. Za iznos potraživanja koji stečajni sudija proceni, na osnovu savesne i obrazložene ocene svih dostavljenih procena i izjašnjenja privremenog stečajnog upravnika da se različni poverioci ne mogu namiriti iz opterećene imovine, različni poverioci ostvaruju pravo glasa u okviru klase potraživanja stečajnih poverilaca u koje je razvrstano njihovo potraživanje.

Izmenama je jasnije definisan način namirenja povezanih lica sa stečajnim dužnikom koje sada ex lege bez ranije potrebne odluke stečajnog sudije čine posebnu klasu poverilaca i ne glasaju o planu reorganizacije, osim lica koja se u okviru svoje redovne delatnosti bave davanjem kredita, osim lica koja se u okviru svoje redovne delatnosti bave davanjem kredita. U slučaju plana reorganizacije podnetog u stečajnom postupku, potraživanja povezanih lica namiruju se na isti način i pod istim uslovima kao potraživanja iz klase stečajnih poverilaca prema isplatnom redu u koje je razvrstano njihovo potraživanje.

Za razliku od prethodnih zakonskih rešenja, Zakonom o izmenama i dopunama zakona o stečaju na precizniji način je određen rok početka primene plana reorganizacije. Ranije zakonska rešenja su davala mogućnost početka primene plana pre nego što on postan pravnosnažan. Rok početka primene plana reorganizacije se određuje kao dan koji je određen planom reorganizacije, sa sledećim ograničenjima:

- ne može pre dana pravnosnažnosti rešenja o potvrđivanju plana reorganizacije,
- ne može biti po isteku roka od 15 dana od dana pravnosnažnosti tog rešenja.

Pitanje statusa založnih poverilaca (poverioci koji nemaju potraživanje prema stečajnom dužniku, a čije je potraživanje koje ističu prema trećem licu obezbeđeno na imovini stečajnog dužnika) u okviru plana reorganizacije je drugačije uređeno, tako što pravni položaj založnih poverilaca, ne može menjati ili umanjiti planom reorganizacije bez njihove izričite saglasnosti.

Izmenjena zakonska regulativa daje veliki podsticaj dužniku u finansijskim teškoćama da podnesu Unapred pripremljen plan reorganizacije. Unapred pripremljen plan reorganizacije, može imati pozitivne efekte ukoliko se pravovremeno podnese i ukoliko je usvojen od strane poverilaca onda kada je poslovanje privrednog društva održivo. Sa druge strane praksa nam pokazuje da su prisutne situacije da se Unapred pripremljen plan reorganizacije usvoji i onda kada privredno društvo, dužnik nema održivo poslovanje. Ovakve situacije otvaraju pitanje kako pronaći rešenje problema negativne selekcije (Radulović, 2015).

Razlike u finansijskom položaju dužnika koji podnose Unapred pripremljen plan reorganizacije i dužnika koji planove podnose u okviru redovnog stečajnog postupka, gotovo da ne postoje.

Dužnici se po pravilu javljaju kada su u poodmakloj fazi finansijske krize, tako da i ovde izostaju razlike u pogledu finansijskih pokazatelja dužnika.

Postojeći problem negativne selekcije je moguće rešiti prilikom potvrđivanja plana i promene pasivnog položaja većine poverilaca. Praksa nam pokazuje Unapred pripremljeni planovi reorganizacije imaju visok stepen potvrđivanja, tačnije gotova da su svi potvrđeni od strane poverilaca. Njihova reakcija nezadovoljstva uglavnom nastaje u kasnijim fazama.

Promene zakonskih rešenja treba usemeriti prema pooštavanju uslova podnošenja i usvajanja Unapred pripremljenog plana reorganizacije. Prema izmenama i dopunama Zakona o stečaju se umesto izjave o saglasnosti poverilaca, zahteva samo da poverioci izjave da su upoznati sa sadržajem plana reorganizacije. Stiče se utisak da se na taj način dodatno olakšava podnošenje planova.

Predstoje nam izmene Pravilnika o načinu sprovođenja reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržinom tog plana, tako da smatramo da će zakonodavna aktivnost ići u pravcu jačanja pozitivnih efekata primene novina Zakona o stečaju. Činjenica da su poverioci dali šansu dužnicima da opstanu usvajanjem plana reorganizacije, ne isključuje situacije u kojima takvi planovi ne omogućavaju da dužnici sprovedu suštinsko restrukturiranje. U praksi takve dužnike čeka bankrot.

Zaključak

Reorganizacija stečajnog dužnika postoji u domaćoj stečajnoj regulativi više od jedne decenije, ali i dalje postoje brojne nedoumice koje se javljaju kod ovog pravnog instituta, kako u samoj u praksi, tako i u pravnoj teoriji. Preciznije, nedorečenost stečajnog zakonodavstva se odnosi na neka pitanja pravnog dejstva instituta reorganizacije. Reorganizacija kao institut stečajnog prava ima za cilj da pokaže okolnosti oživljavanja privrednog društva u pravnom sistemu Republike Srbije sa aspekta posebnosti pre svega društveno-ekonomskog, socijalnog i političkog okruženja u kojem privredna društva posluju.

Institut reorganizacija privrednog društva posmatran u svetlu implementacije novog stečajnog zakonodavstva, kroz primenu Zakona o izmenama i dopunama Zakona o stečaju predstavlja primenu rešenja koje je iznedrila sudska praksa. Novine su nastale kao rezultat nastojanja jačanja načela pravne sigurnosti, načela procesne ekonomije i načela hitnosti stečajnog postupka. Milšjenja smo da novine stečajnog zakonodavstva daju dobar osnov svakoj budućoj zakonskoj nadogradnji. Uvođenjem instituta Unapred pripremljenog plana reorganizacije, daje se mogućnost aktivne uloge stečajnog dužnika, kako bi u pregovorima sa poveriocima pronašao najbolje moguće rešenje za svoj opstanak na privrednom tržištu. Namirenjem obaveza prema poveriocima pod najpovoljnijim uslovima, treba da pokaže prisutnost brige za privredna zbivanja i zaštitu interesa svih učesnika na privrednom tržištu.

Reference

- Boeing, C. and Hammerl, C. (2014). *Insolvency and Restructuring Law in Central & Eastern Europe* (pg.61-62). Wien.
- Jovanović, N. (2007). *Predrasude o stečajnoj reorganizaciji Srbiji*. U J. Jovanović (ur.), *Zbornik radova sa III Konferencije odbora pristupajućih zemalja INSOL Europe*, (str. 56). Beograd: Agencija za licenciranje stečajnih upravnika.
- Jovanović-Zatila, M. (2003). *Uloga stečaja kao kontrolnog mehanizma zemalja u tranziciji - Zakon kao sredstvo za uspostavljanje finansijske discipline*. *Pravo i privreda*, 5-8, str. 995.
- Knežević, M. (2010). *Stečaj banaka*. *Pravni život*, 11, str. 549-562.
- Knežević, M. (2012). *Privredno pravo* (str. 182-185). Kragujevac: Ekonomski fakultet.
- Miralem Porobić, M. (2015). *Stečajni plan reorganizacije*. *Pravna riječ*, 43, str. 525-546.
- Radović, M. (2013). *Pravni položaj poverioca usled nepostupanja poverioca po usvojenom planu reorganizacije*. *Pravo i privreda*, 10-12, str. 103.
- Radulović, B. (2014). *Stečaj u Srbiji - činjenice, zablude i nenameravane posledice*. U B. Šoškić, M. Arsić (ur.), *Ekonomska politika Srbije u 2014: Mogućnost privrednog rasta u uslovima reformi i fiskalne konsolidacije* (str. 127-148). Beograd: Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.
- Radulović, B. (2015). *Unapred pripremljeni planovi reorganizacije i problemi negativne selekcije*. *Analiza Pravnog fakulteta u Beogradu*, 1, str. 151-168.

Serjević, V. (2017). Komentar nekih odredbi u Zakona o stečajnom postupku u kontekstu međunarodnih izvora stečajnog prava. Bilten sudske prakse trgovinskih sudova, 4, str. 204.

Spasić, S. (2010). Prepack kao šansa za srpsku privredu. Pravo i privreda, 7, str. 243-257.

Spasić, S. (2010). Stečajna reforma-odgovor na finansijsku krizu na globalnom nivou i u Srbiji. Pravni život, 11, str. 243-254.

Ustav Republike Srbije, Službeni glasnik RS, br. 98/2006, tačka 6.

Velimirović, M. (2010). Novo stečajno zakonodavstvo. Pravni život, 11, str. 217-230.

Zakon o stečajnom postupku, Službeni glasnik RS, br. 84/2004, 84/2005 i dr. zakon.

Zakon o izmenama i dopunama Zakona o stečaju, Službeni glasnik RS, br. 83/2014.

Zakon o prinudnom poravnanju, stečaju i likvidaciji, Službeni list SFRJ, br. 84/1989 i Službeni list SRJ, br. 37/1993 i 28/1996.

Zakon o stečaju, Službeni glasnik RS, br. 104/2009, 99/2011 - dr. zakon i 71/2012 - odluka US i 83/2014.

Manoleva-Mitrovska, D. (2011). Fazi vo reorganizacijata na stečajniot dolžnik vo pravoto na Republika Makedonija. U N. Radionov (ur.), Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu (str. 851). Zagreb: Pravni fakultet u Zagrebu.

Pravilnik o načinu sprovođenja reorganizacije unapred pripremljenim planom reorganizacije i sadržini tog plana, Službeni glasnik RS, br. 37/10.

CIP - Каталогизација у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

338.1(497.11)(082)

658(497.11)(082)

336(082)

UTICAJ globalizacije na poslovno upravljanje i ekonomski razvoj
Šumadije i Pomoravlja / redaktori Petar Veselinović, Nikola Makojević,
Marko Slavković. - Kragujevac : Ekonomski fakultet Univerziteta, 2017
(Kragujevac : InterPrint). - graf. prikazi, tabele. - 570 str. ; 30 cm

Tiraž 120. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija
uz svaki rad.

ISBN 978-86-6091-073-0

1. Веселиновић, Петар [уредник]

а) Привредни развој - Поморавље - Зборници б) Предузећа - Пословање -
Поморавље - Зборници с) Финансије - Зборници

COBISS.SR-ID 239027980