



IME IGRE JE KONKURENTNOST

- PUTEVI OBNOVE SRPSKOG RAZVOJA

UREDNICI:

prof. dr Nebojša Savić
prof. dr Goran Pitić



FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU

UNIVERZITET SINGIDUNUM
FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU

IME IGRE JE KONKURENTNOST – PUTEVI OBNOVE SRPSKOG RAZVOJA

Urednici
Nebojša Savić i Goran Pitić



Beograd, decembar 2014.

Izdavač

Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju Univerziteta Singidunum
Bulevar Zorana Đinđića br. 44, Beograd, www.fefa.edu.rs

Za izdavača

prof. dr Ana S. Trbović, dekanka

Urednici

prof. dr Nebojša Savić

prof. dr Goran Pitić

Recenzenti

prof. dr Jelena Đorđević-Boljanović, Univerzitet Singidunum

prof. dr Katarina Đulić, Fakultet za ekonomiju, finansije i

administraciju (FEFA), Univerzitet Singidunum

prof. dr Bojan Lalić, Univerzitet u Novom Sadu

Lektorka

Ivana Petrović

Dizajn korica

Anja Blanuša

Priprema za štampu

Željko Hrček

ISBN 978-86-86281-23-4

Ovo delo se ne sme umnožavati, fotokopirati i na bilo koji način reproducovati, u celini niti u delovima, bez pismenog odobrenja izdavača. Objavljivanje ovog tematskog naučnog zbornika deo je projekta „Unapređenje konkurentnosti Srbije u procesu pristupanja Evropskoj uniji”, broj 47028, za period 2011-2015. godine koji podržava Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

This publication has been produced with the support from the Ministry of Education, Science and Technological Development, grant no 47028 “Advancing Serbia’s Competitiveness in the Process of European Union Accession” for the period 2011-2015. The publication reflects the views only of the authors; the Ministry of Education, Science and Technological Development cannot be held responsible for any use that may be made of the information contained therein.

SADRŽAJ

PREDGOVOR	5
◊ prof. dr Milica Bisić i doc. dr Goran Radosavljević	
PORESKA KONKURENTNOST SRBIJE.....	7
◊ prof. dr Nebojša Savić i Ema Marinković, master ekonomije	
MIKROEKONOMSKI USLOVI POSLOVANJA SRPSKIH PREDUZEĆA NA BAZI PORTEROVOG DIJAMANTA	20
◊ prof. dr Ana S. Trbović, Jana Subotić, master menadžer i mr Katarina Obradović-Jovanović	
STRATEŠKI ODGOVOR DRŽAVE NA IZAZOVE POSLOVANJA	34
◊ doc. dr Miloljub Albijanić	
OBRAZOVANJE KAO FAKTOR PROSPERITETA	60
◊ prof. dr Vladimir Poznanić i Uroš Maslarević, dipl. ekonomista	
KONTROLA TROŠKOVA I KONKURENTNOST PREDUZEĆA.....	77
◊ Ana Vjetrov, master ekonomije i Jana Subotić, master menadžer	
INVESTICIJE I SPOLJNA TRGOVINA – INTERMEDIJARNI INDIKATORI I PODSTREKAČI KONKURENTNOSTI	88
◊ doc. dr Sandra Nešić i prof. dr Marija Džunić	
OSMIŠLJENOST POSLOVANJA I POSLOVNE PRAKSE PREDUZEĆA U SRBIJI .	111
◊ prof. dr Lidija Barjaktarović i Ana Vjetrov, master ekonomije	
BANKARSKI SISTEM I FINANSIRANJE PREDUZEĆA	127
◊ prof. dr Zoran Jeremić i Marina Šestović, master ekonomije	
PERFORMANSE NETO IZVOZNIKA U PERIODU EKONOMSKЕ KRIZE	143

IME IGRE JE KONKURENTNOST – PUTEVI OBNOVE SRPSKOG RAZVOJA

◇ mr Aleksandar Kovačević

STANJE I RAZVOJ KONKURENTNOSTI FINANSIJSKOG SISTEMA 153

◇ Aleksandra Majdarević, master komunikologije

RAZVOJ KULTURE KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI 170

◇ doc. dr Branka Drašković i doc. dr Sandra Nešić

LJUDSKI RESURSI KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI SRBIJE 183

◇ doc. dr Snežana Konjikušić i prof. dr Lidija Barjaktarović

**PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I
SREDNJIH PREDUZEĆA 200**

PREDGOVOR

Savremena ekonombska istraživanja su najvećim delom usmerena na probleme unapređenja konkurentnosti, a posebno na to kako kreirati kvalitetan poslovni ambijent koji bi privukao što više investicija za finansiranje razvoja i rast zaposlenosti, te putem rasta GDPpc – obezbedio prosperitet zemlje.

Ukoliko najavljeni reformske mere tržišnog karaktera budu dosledno sprovedene u predstojećem periodu stvorice se uslovi za obnavljanje rasta na trajno održivim osnovama. Suština najavljenih reformi jeste u napuštanju modela prekomerne potrošnje u odnosu na stvoreni GDP i prelazak na razvojno orijentisani model rasta zasnovan na novim ulagnjima. Za taj preokret potrebna je duboka strukturna preorientacija celog društva. Na tom putu nalaze se brojne prepreke i snažni izazovi. Od istrajnosti u sprovođenju reformskih mera zavisi i budućnost ne samo sadašnjih, već i budućih generacija.

Za unapređenje prosperiteta Srbije ključno je stvaranje atraktivnih uslova za investiranje, kako za domaće tako i za strane investitore. Međutim, Srbija danas ima ne povoljno poslovno okruženje koje se nalazi na samom začelju u evropskim okvirima.

Srbija, kao mala zemlja, upućena je na razvoj koji je tesno povezan sa izvozom. Povećanje izvoza, kao i povećanje investiranja i priliva stranih direktnih investicija, ključni su podstreknači unapređenja konkurentnosti Srbije, te prepostavka za ostvarivanje rasta GDP i povećanje zaposlenosti.

Izazovi su brojni, a dileme delikatne.

Suočeni sa takvom situacijom, istraživači na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju, obradili su niz relevantnih tema za srpsku privredu. Zajedničko za sve radove je da su usmereni na pitanja konkurentnosti srpske privrede.

Beograd, 29. novembra 2014.

Nebojša Savić i Goran Pitić

PORESKA KONKURENTNOST SRBIJE

TAX COMPETITIVENESS OF SERBIA

prof. dr Milica Bisić i doc. dr Goran Radosavljević

Rezime

Učešće direktnih poreza u bruto domaćem proizvodu (BDP) Srbije bitno je iznad proseka zemalja istočne, centralne i jugoistočne Evrope. Iako je Srbija konkurentna po visini nominalnih poreskih stopa i ima ispodprosečno efektivno poresko opterećenje mereno učešćem poreza u dobiti preduzeća, Srbija je lošije rangirana od svih glavnih konkurenata u regionu. Relativno visoko učešće poreza u BDP-u i dobiti preduzeća, i pored toga što su nominalne stope poreza ispod ili na nivou proseka posmatranih zemalja, može se posmatrati i kao rezultat niskog novoa privredne aktivnosti merene kroz ove dve makroekonomski veličine. Dakle, povećanje konkurentnosti srpske privrede teško da je moguće smanjenjem poreskih stopa, već je neophodno unaprediti fundamentalne činioce konkurentnosti koji opredeljuju produktivnost i ekonomski rast (politička i ekonomska stabilnost, efikasne i nepristrasne institucije i sprovođenje zakona, opšte privredno zakonodavstvo).

Ključne reči: Poreska konkurentnost, nominalna poreska stopa, efektivna poreska stopa.

JEL klasifikacija: H20, H25.

Abstract

Although competitive according to the level of nominal tax rates and having lower than average effective tax burden, the share of direct taxes in GDP in Serbia is significantly above the average of the countries of Eastern, Central and Southeast Europe. In addition, although lower than average for selected countries the indicator of effective tax burden ranks Serbia worse than all major competitors in the region. A relatively high share of taxes in GDP and profits, in spite of the nominal tax rates being below the average or at the average for selected countries, could be the result of a poor economic performance measured by these two macroeconomic indicators. Therefore, increasing the competitiveness of the Serbian economy is hardly achievable by decreasing the tax rates. Rather, it is necessary to improve the fundamental factors of competitiveness that determine productivity and economic growth (to secure stability, both political and of economic policy, the efficient and unbiased institutions and law enforcement, as well as general economic regulation).

Key words: tax competition, nominal tax rate, effective tax rate.

UVOD

Konkurentnost jedne privrede označava sposobnost preduzeća da se takmiče sa drugim preduzećima na tržištu. U međunarodnom kontekstu konkurentnost predstavlja sposobnost preduzeća iz jedne zemlje da se uspešno takmiče sa inostranim konkurentima kako na domaćem tako i na međunarodnom tržištu. U oba slučaja, sposobnost zavisi istovremeno od (1) internih karakteristika preduzeća i (2) opštih uslova poslovanja i njihove stabilnosti i predvidivosti u matičnom okruženju, odnosno u zemlji poslovnom sedištu preduzeća.

U načelu, kada se govori o konkurentnosti preduzeća ukazuje se na dve vrste konkurentnosti: cenovnu i necenovnu. U poslednjih tridesetak godina, sa smanjenjem uticaja berzanskih proizvoda u svetskoj trgovini, do većeg izražaja dolaze necenovni faktori konkurentnosti poput inovacija, dizajna, tehnologije, standardizacije i dr. Međutim, i pored rasta važnosti necenovnih faktora konkurentnosti, cenovna konkurentnost i dalje zauzima značajno mesto. Drugim rečima, za konkurentnost je od bitnog značaja visina troškova koja u velikoj meri i opredeljuje cenu koštanja proizvoda.

U opštem slučaju, troškovna konkurentnost zavisi kako od efikasnosti samih preduzeća, tako i od opštih uslova poslovanja u zemlji poslovnom sedištu. Ti opšti uslovi poslovanja određeni su različitim pravilima na koja preduzeća ne mogu da utiču kao što je, na primer, visina i način plaćanja poreza, uslovi i troškovi finansiranja, troškovi transporta i energije i troškovi radne snage i dr. Svi ovi faktori mogu se parcijalno posmatrati kao element konkurentnosti na jednom tržištu.

U ovom radu daje se osvrt na poresku konkurentnost Srbije, poređenjem visine i relativnog značaja poreskih troškova preduzeća u Srbiji i preduzeća iz zemlja centralne i istočne Evrope i regionala zapadnog Balkana. Obuhvaćeni su neposredni porezi koje direktno plaća preduzeće (porez na dobit i porez na imovinu), kao i neposredni porezi koji utiču na troškove rada (porez na zarade i doprinosi za obavezno socijalno osiguranje). Razlog tome je što neposredni porezi u najvećem delu predstavljaju trošak poslovanja, koji se za razliku od posrednih poreza (poreza na potrošnju, PDV, akciza i carina) znatno teže mogu prevaliti na krajnjeg potrošača.

U nastavku se prvo daje sažet pregled relevantne literature, zatim slede definicije pokazatelja poreske konkurentnosti koji se u ovom radu koriste za poređenje, lista zemalja, kao i rezultati poređenja i rangiranje zemalja prema nivou poreske konkurentnosti. Na kraju, u zaključnim razmatranjima sumirani su najvažniji nalazi i njihove implikacije.

UTICAJ POREZA NA KONKURENTNOST

Opterećenost direktnim porezima i doprinosima je jedan od bitnih elemenata troškovne konkurentnosti preduzeća. Što je manja opterećenost porezima u jednoj

zemlji, to preduzeće koje posluje na tom tržištu ima više šansi da bude konkurentno u globalnim okvirima. Naravno, poreski aspekt konkurentnosti nije jedini bitan, ali u nekim situacijama može da bude odlučujući kada, na primer, kompanija razmatra investiranje u neko tržište.

Poreska konkurentnost može se definisati kao takmičenje među državama u privlačenju kapitala poreskim instrumentima, posebno poreskim podsticajima (Račević i Nenadić, 2004). Kao takva, ona u vremenu globalizacije dobijaju na značaju prvenstveno kao podsticaj investicijama i, posledično, privrednom rastu i razvoju. Stoga, kao logičan sled ovih okolnosti, tj. utakmice zemalja u stvaranju što povoljnijeg privrednog ambijenta dolazi i do promena osnovnih koncepata poreskog sistema.

Za preduzeće koje posluje na nekom tržištu ili se odlučuje da li će investirati u to tržište, jedan od bitnih činilaca jeste i visina poreskih stopa, naročito direktnih poreza. Takođe, bitno je i da li postoje određene poreske olakšice koje suštinski utiču na smanjenje nominalne poreske stope. Dakle, bitna je efektivna poreska stopa. S druge strane, za državu je važno da prikupi dovoljno poreza da bi mogla normalno da finansira sve svoje programe, ali i da ne optereti privredu u meri da poresko opterećenje postane prepreka za poslovanje. Nalaženjem rešenja koje će biti prihvatljivo za obe strane postiže se povećanje poreske konkurentnosti.

Još je Lovrens (Lawrence, 1988) pokušao da ekonometrijski modelira odnos između poreske politike i konkurentnosti i zaključio da u kratkom roku podsticajna poreska politika može da doprinese rastu konkurentnosti. Međutim, ta tvrdnja je prema njemu tačna samo ako je ta poreska politika usmerena ka podsticaju investicija i to pre svega stranih direktnih investicija. Do sličnih rezultata je došao i Klark (Clark, 2000), analizirajući kako različite vrste podsticaja kojim se smanjuje efektivna stopa poreza na dobit preduzeća (odnosno povećava stopa prinosa na investicije) deluju na obim investicija. Konkurentno poresko okruženje po njemu doprinosi da se preduzeća, pod sličnim drugim uslovima poslovanja, opredele za investicije u toj državi.

Dajmond i Karol (Diamond and Carroll, 2013) su u svojoj analizi OECD zemalja konstatovali da su skoro sve razvijene zemlje u prethodnih 25 godina smanjivale stope poreza na dobit (osim SAD). Uzrok tih smanjenja je prema ovim autorima dvojak. Prvo, sam proces globalizacije svakako vodi ka ujednačavanju poreskih stopa u svetu. Drugo, rast značaja koncepta konkurentnosti u svetskim razmerama imao je veliki uticaj na rast značaja poreske konkurentnosti. Kako je u svetu bilo sve manje prepreka za investicije, kapital je postao sve mobilniji, a njegova cena sve više je zavisila od poreske komponente. U ovoj analizi zaključuje se i da je visoka stopa poreza na dobit u SAD (efektivna stopa u SAD u 2013. godini iznosila je 40%, dok je prosek za EU bio 22,75%) u odnosu na druge OECD zemlje, negativno uticala na investicije, životni standard i rast BDP. Prema njihovoj proceni, BDP u SAD je niži za oko 1,2% do 2% nego što bi bio da je vođena drugačija poreska politika.

U nastojanju da da odgovor na pitanje šta je to konkurentski poreski sistem koji, pored poreske politike uključuje i poresku administraciju, Metjuz (*Matthews, 2011*), možda na najbolji način definiše domete uticaja poreske politike na konkurentnost. On kaže da je konkurentnost neke zemlje prvenstveno određena fundamentalnim činiocima koji opredeljuju produktivnost i ekonomski napredak (stabilnost politička i ekomska, efikasne i nepristrasne institucije i sprovođenje zakona, opšte privredno zakonodavstvo) i da u takvim uslovima visina poreskog opterećenja nema presudni uticaj. Sledi preporuka vladama da poreske prihode troše za svrhe koji jačaju ove fundamentalne činioce. Dodatno, naglašava da se slabi fundamentalni činioci konkurentnosti ne mogu nadoknaditi niskim poreskim stopama. Na kraju ukazuje da u svetu sa sve većom mobilnošću kapitala, ne smeju da zanemare visine poreskih stopa, kao jedan od pokazatelja koji se poredi pre odlučivanja o investiciji i njenoj destinaciji.

Zadnjih nekoliko godina, poreska politika i visina poreskog opterećenja postale su bitan element konkurentnosti zahvaljujući analizi Svetske banke o uslovima za poslovanje u određenoj zemlji (*World Bank, 2013*). Od deset fakora konkurentnosti koje u ovoj analizi posmatra Svetska banka, način plaćanja poreza, a u okviru njega i visina poreza, jedan je od ključnih faktora. Na osnovu podataka Svetske banke, sprovedene su mnogobrojne detaljnije analize. Tako na primer, Lovles (*Lawless, 2013*) meri negativan odnos između visine različitih poreskih stopa, kompleksnosti procedure plaćanja poreza i investicija, posmatrano kroz prizmu konkurentnosti određenog poreza. Zaključak je da visina poreske stope ima veći uticaj na poresku konkurentnost nego sama procedura plaćanja poreza. Prema rezultatima ove analize, 10% smanjenja kompleksnosti procedure plaćanja poreza, odnosno smanjenje troškova plaćanja istih, identično je jednom procentnom poenu smanjenja poreza na dobit preduzeća.

Izražen trend u poslednjih nekoliko godina jeste i značajnije povećanje indirektnih, a smanjenje direktnih poreza. Ekonomisti ovu tendenciju tumače na dva načina (OECD, 2007). Jedni tvrde da povećanje indirektnih, a smanjenje direktnih poreza povećava ekonomsku efikasnost čime se obezbeđuju više stope rasta u narednom periodu. Drugi, pak, naglašavaju prisutan trend izraženijeg rasta konkurenkcije između zemalja, čiji je jedan od osnovnih aspekata i poreska konkurenca. U tom smislu ističe se da smanjenje direktnih poreza u većoj meri doprinosi rastu konkurentnosti te je i kao takvo prihvatljivije za većinu zemalja (u zemlji porekla proizvoda ili usluge koja je predmet potrošnje u inostranstvu neposredni poreski troškovi su niži, dok se domaći porezi na potrošnju po definiciji ne plaćaju na izvoz). Naravno odmah treba naglasiti da visina poreza, odnosno poreska konkurentnost ne mora biti jedini i najbitniji aspekt konkurentnosti, što se vidi na primeru nordijskih zemalja. Ove zemlje se odlikuju visokim porezima, ali ih to ne sprečava da se svrstavaju u grupu najkonkurentnijih zemalja sveta.

OKVIR UPOREDNE ANALIZE

Poređenje poreskog opterećenja između zemalja veoma je složeno, budući da na efektivno poresko opterećenje, koje utiče na konkurentnost, pored nominalnih poreskih stopa, značajno utiču i mnogi drugi elementi koji određuju način obračuna visine poreza. To je pre svega način utvrđivanja osnove poreza, različite olakšice i način ispunjavanja uslova za njihovo sticanje, kao i drugi elementi samog poreskog sistema, među kojima su i administrativni troškovi plaćanja poreza.

Stoga su za potrebe ovog rada kao prva indikacija visine poreskog opterećenja za poređenje uzete nominalne poreske stope, odnosno opšte stope propisane zakonom, koje su lako proverljive, a koje u krajnjem bitno utiču i na efektivnu poresku stopu. Za poređenje su uzete nominalne poreske stope poreza na dobit, poreza na zarade i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje.

Kao mere efektivnog poreskog opterećenja izabrana su dva pokazatelja. Jedan je učešće naplaćenog poreza u bruto domaćem proizvodu koji, budući da je reč o naplaćenom porezu, otklanja razlike koje nastaju usled različitih olakšica, a govori i o relativnom prihodnom značaju određenog poreza za zemlju.

Kao drugi pokazatelj efektivnog poreskog opterećenja, izabrano je učešće zbiru direktnih poreza u ukupnoj dobiti preduzeća u dатој godini, uvećanoj za javne dažbine koje su uključene u troškove u toj godini (tzv. prilagođena dobit).

Izabrani direktni porezi čijim se zbirom meri poresko opterećenje jesu: porez na dobit preduzeća, doprinosi za obavezno socijalno osiguranje na teret poslodavca (uključujući i izdatke za privatne penzijske fondove) i ostali porezi (porez na imovinu, razne takse i naknade koje plaćaju preduzeća i dr.). Ukupan iznos poreza je zbir svih navedenih poreza i doprinosa na teret poslodavca nakon što se odbiju dozvoljeni poreski podsticaji i umanjenja. Porez na zarade zaposlenih i doprinosi na teret zaposlenih nisu uključeni radi uporedivosti sa ostalim zemljama u kojima preovlađuje koncept tzv. bruto zarade, što znači da promene poreske politike idu u korist ili na teret samih zaposlenih (utiču na neto zaradu, a ne i na troškove rada).

Prilagođena dobit u kojoj se računa učešće poreza jednaka je dobiti pre oporezivanja iskazanoj u bilansu uspeha, uvećanoj za troškove neposrednih poreza (porez na dobit i porez na imovinu) i drugih direktnih javnih dažbina (naknade i takse) koji ulaze u obračun rashoda prilikom sastavljanja bilansa uspeha. On je, dakle, obično veći od dobiti pre oporezivanja iz završnih finansijskih izveštaja preduzeća.

Sa Srbijom se poredi poresko opterećenje u 12 zemalja: Bugarska, Estonija, Letonija, Litvanija, Mađarska, Makedonija, Poljska, Rumunija, Slovačka, Slovenija, Hrvatska i Češka. S jedne strane, ove zemlje su izabrane za poređenje jer se suočavaju sa sličnim ekonomskim pitanjima kao i Srbija. Takođe, sve ove zemlje su prošle ili i dalje prolaze kroz proces tranzicije. S druge strane, mnoge od njih, a naročito one iz neposrednog okruženja predstavljaju i neposredne konkurrente Srbiji u borbi za privlačenje

investicija. Stoga je relevantno poređiti poresko opterećenje u ovim zemaljama sa visinom poreskog opterećenja u Srbiji, sa ciljem identifikovanja relativnog nivoa poreske konkurentnosti na kome se Srbija nalazi.

Poređenja se daju za 2013. godinu, osim kod učešća prihoda od izabranih poreza u bruto domaćem proizvodu koje je izračunato za 2011. godinu, koja je poslednja godina za koju postoje relevantni podaci o bruto domaćem proizvodu za sve posmatrane zemlje. Izvori podataka su EVROSTAT, nacionalna Ministarstva finansija i Poreske uprave, kao i publikacije Svetske banke *Doing Business*.

REZULTATI POREĐENJA

Nominalne poreske stope

U ovom delu predstavljene su visine nominalnih poreskih stopa direktnih poreza (na dobit preduzeća i dohodak zaposlenih) kao i nominalne visine stopa doprinosa za obavezno socijalno osiguranje. Porez na dobit, kao jedan od direktnih poreza, najdirektnije utiče na stopu prinosa preduzeća, a samim tim i na njegovu konkurentnost. Ovaj porez je prethodnih 30 godina često služio državama kao mehanizam za privlačenje investitora. Naime, smatralo se da će smanjenjem poreza na dobit ili davanjem različitih poreskih olakšica, investitori pohrliti u tu zemlju. Iako ne postoje potpuno precizne analize koje pokazuju da je takav vid podsticaja uticao na veći priliv stranih direktnih investicija, do današnjih dana ovaj poreski podsticaj je ostao u upotrebi. Razlog je dvojak. Prvo, veoma ga je lako implementirati od strane države i drugo, preduzećima je to jasan i lako merljiv vid uštede. Dakle, obe strane, i država i preduzeća, mogu lako da podrže ovakav vid podsticaja. Međutim, u odsustvu drugih elemenata mikro i makro konkurentnosti, a pre svega u okvirima obično lošeg poslovnog okruženja, mnoga preduzeća nisu kao prioritet za svoju odluku o investiranju donosila na osnovu visine nominalne i/ili efektivne stope poreza na dobit.

Nasuprot porezu na dobit, opterećenost troškova radne snage porezima i doprinosima svakako je bio jedan od bitnih elemenata koji su kompanije uzimale u obzir prilikom odluke o investiranju. Bruto trošak radne snage važan je element poreske konkurentnosti jedne zemlje. Same stope poreza na zarade zaposlenih bitno se razlikuju od zemlje do zemlje i često je ova stopa bila korišćena u svrhu privlačenja investicija. Međutim, smanjenje stope poreza u situaciji kada su doprinosi veoma visoki gotovo svuda u Evropi, uglavnom nije dalo očekivane rezultate.

U tabeli 1. predstavljene su nominalne stope poreza na dobit, radni dohodak i doprinose za obavezno socijalno osiguranje. Stope poreza na dobit su u svim posmatranim zemljama proporcionalne, kao i stope doprinosa za obavezno socijalno osiguranje. Kad je reč o oporezivanju radnog dohotka, polovina izabranih zemalja ima proporcionalnu stopu, a druga polovina progresivnu gde spada i Srbija.

Tabela 1 – Stopa poreza na dobit, radni dohodak i obaveznih doprinosa za socijalno osiguranje u 2013. godini

	Stopa poreza na dobit	Stopa poreza na radni dohodak	Stopa doprinosa na teret zaposlenih	Stopa doprinosa na teret poslodavca	Zbirna stopa doprinosa
Bugarska	20	10	12,9	18,1	31,0
Estonija	21	21*	0,0	33,0	33,0
Letonija	15	24	11,0	24,1	35,1
Litvanija	15	15	9,0	30,7	39,7
Mađarska	19	16	18,5	27,0	45,5
Makedonija	10	10	27,0	0,0	27,0
Poljska	19	32*	9,0	16,8	25,8
Rumunija	16	16	16,5	28,1	44,6
Slovačka	19	25*	13,4	35,2	48,6
Slovenija	18	50*	22,1	16,1	38,2
Srbija	15	15*	19,9	17,9	37,8
Hrvatska	20	40*	20,0	15,2	35,2
Češka	19	22*	11,0	34,0	45,0
Prosek	17,4	20,1	14,6	22,8	37,4

(*) za progresivno oporezivanje u tabeli je prikazana nominalna marginalna stopa

Izvor: EVROSTAT, Poreske uprave Srbije i Makedonije

Kako se iz tabele može videti stopa poreza na dobit i radni dohodak u Srbiji je nešto niža, a ukupna stopa doprinosa je nešto viša od proseka skupa izabranih zemalja. U celini uzeti podaci ukazuju da se po ovom pokazatelju poreske konkurentnosti Srbija nalazi negde na prosjeku, te da joj nominalne poreske stope ne mogu biti niti posebna konkurentska prednost, niti nedostatak.

Takođe, u zadnjih nekoliko godina postoji značajan trend smanjenja stope poreza na zarade u većini zemalja centralne i jugoistočne Evrope. Neke od njih, poput Srbije i Slovenije, dodatno su smanjile ovu poresku stopu u 2013. i 2014. godini. S druge strane, postoji velika raznolikost u visini i raspodeli doprinosa za socijalno osiguranje. U Baltičkim zemljama, na primer, najveći deo opterećenja doprinosima prebačen je na preduzeća, dok u nekim drugim poput Makedonije, ovo opterećenje potpuno je prebačeno na zaposlene.

Učešće u bruto domaćem proizvodu

Kao što je već ranije napomenuto, sama visina nominalnih poreskih stopa ne mora uvek da bude pokazatelj i visine efektivne opterećenosti jednog preduzeća ukupnim porezima i doprinosima. Pored stopa, postoje i razne vrste poreskih olakšica koje dodatno smanjuju efektivnu poresku stopu. Nasuprot tome, postoje i različiti drugi skriveni, kvazifiskalni nameti koji mogu da iskrive pravu sliku poreske konkurentnosti jedne zemlje. Kako se stope razlikuju od zemlje do zemlje, teško je izvršiti poređenje koja je zemlja po tom osnovu konkurentnija. Jedan od pokazatelja kojim se neutrališu ove razlike i koji omogućava uporedivost efektivnog poreskog opterećenja jeste učešće određenih grupa poreza u BDP.

U tabeli 2. predstavljeno je učešće poreza na dobit, poreza na radni dohodak i doprinos u bruto domaćem proizvodu u 2011. godini, za koju postoje poslednji precizni podaci za bruto domaći proizvod za sve posmatrane zemlje.

Tabela 2 – Učešće naplaćenih poreza i doprinosa u BDP, 2011. godina, u %

	Porez na dobit	Porez na radni dohodak	Doprinosi	Ukupno
Češka	3,4	3,7	15,4	22,5
Slovenija	1,7	5,6	15,0	22,3
Mađarska	1,2	4,9	13,1	19,2
Srbija	1,3	4,7	13,2	19,2
Estonija	1,3	5,3	12,1	18,7
Poljska	2,1	4,5	11,5	18,1
Slovačka	2,4	2,5	12,3	17,2
Letonija	1,4	5,6	8,6	15,6
Rumunija	2,2	3,3	9,0	14,5
Hrvatska	2,2	0,4	11,6	14,1
Litvanija	0,8	3,5	9,8	14,1
Makedonija	0,8	2,1	8,6	11,5
Bugarska	1,9	2,9	7,3	12,1
Prosek	1,7	3,8	11,3	16,8

Izvor: EVROSTAT, Ministarstva finansija Srbije i Makedonije

Iz poređenja nominalnih poreskih stopa očekivano učešće naplaćenog poreza na dobit u BDP Srbije, niže je nego prosečno i to značajnije niže nego što je to nominalna stopa poreza na dobit u odnosu na odgovarajući prosek. To je, svakako rezultat prilično izdašnih poreskih olakšica koje su, kako ukazuju podaci iz tabele 2, bile srazmerno veće nego u zemljama sa kojima se poredi. Kad je reč o učešću poreza na radni dohodak, međutim, iako je nominalna stopa niža od proseka, učešće naplaćenih prihoda od ovog poreza u bruto domaćem proizvodu više je od odgovarajućeg proseka u skupu posmatranih zemalja. To, zajedno sa učešćem prihoda od doprinosa u bruto domaćem proizvodu koje je, kao i odgovarajuća nominalna stopa više od proseka, vodi tome da je ukupno učešće ove tri fiskalne dažbine u bruto domaćem proizvodu Srbije u 2011. godini bilo natprosečno. Po ovom pokazatelju, Srbija je u 2011. godini sa Mađarskom delila treće mesto po veličini poreskog opterećenja, a iza Češke i Slovenije.

Imajući u vidu podatke o nominalnim stopama, čini se da ovaj pokazatelj manje govori o poreskoj (ne)konkurentnosti, a više o drugim činiocima konkurentnosti koji neposredno utiču na veličinu bruto domaćeg proizvoda. Drugim rečima, ne može se zaključiti da je bruto domaći proizvod bio mali zbog visokih poreskih stopa budući da one to nisu bile (o čemu govori tabela 1), već je učešće prihoda u bruto domaćem proizvodu srazmerno značajno jer je on nedovoljno veliki. Tako je, na primer, stopa poreza na dobit najniža u Bugarskoj, a učešće ovog poreza u bruto domaćem proizvodu iznad proseka posmatranih zemalja. Nasuprot tome, u Estoniji, koja je u posmatranom periodu imala najvišu stopu poreza na dobit, učešće ovog poreza u BDP je 1,3%, što je znatno manje od proseka posmatranih zemalja i jednakosto kao u Srbiji koja je u 2011. godini imala dvostruko nižu stopu.

Efektivno poresko opterećenje

Sve što je analizirano u prethodnom delu svakako da može da posluži kao osnova za analizu konkurentnosti i poreske konkurentnosti neke zemlje. Međutim, pravo poređenje i rangiranje zemalja prema nivou poreske konkurentnosti moguće je samo ako se uzmu u obzir svi efekti i elementi poreske politike koji postoje u određenoj zemlji, tj. samo ako posmatramo visinu efektivnih poreskih stopa.

Efektivno poresko opterećenje, kao što je to već rečeno, mereno je kao udeo poreskog opterećenja u ukupnoj prilagođenoj dobiti preduzeća u datoј godini. Drugim rečima, ono pokazuje koliko poresko opterećenje smanjuje neto dobit poslovanja preduzeća. Ovo je važan pokazatelj, budući da je neto dobit jedan od osnovnih pokretača privredne aktivnosti, odnosno da će preduzeća investirati tamo gde je poresko opterećenje manje i gde investirajući ista sredstva mogu da ostvare veću stopu neto prinosa.

Tabela 3 – Efektivno poresko opterećenje, 2013. godina

	Porez na dobit	Porezi i doprinosi za zaposlene na teret poslodavca	Ostali porezi	Ukupno
Mađarska	11,6	34,6	3,5	49,7
Estonija	8,1	39,4	2,0	49,5
Češka	7,7	38,4	2,0	48,1
Slovačka	7,0	39,6	0,6	47,2
Litvanija	6,0	35,2	1,9	43,1
Rumunija	10,3	31,5	1,1	42,9
Poljska	14,1	26,0	1,5	41,6
Srbija	11,6	23,0	2,2	36,8
Letonija	4,9	27,3	3,7	35,9
Slovenija	12,9	18,2	1,4	32,5
Hrvatska	11,3	17,9	1,9	31,1
Bugarska	4,9	20,2	2,6	27,7
Makedonija	6,3	0,0	2,0	8,3
Prosek	9,0	27,0	2,0	38,0

Izvor: Svetska banka, Ministarstva finansija Srbije, Hrvatske i Makedonije

U tabeli 3. predstavljeni su pokazatelji efektivnog poreskog opterećenja obračunati, kako je već objašnjeno, kao učešće poreza na dobit, poreza i doprinosa za zaposlene koji se plaćaju na teret poslodavca i ostalih neposrednih poreza (porez na imovinu, takse, naknade i sl) u komercijalnoj dobiti preduzeća pre oporezivanja. Na taj način, dobija se učešće poreza koji predstavljaju neposredan trošak poslovanja u finansijskom rezultatu poslovanja preduzeća.

Poređenje efektivnog poreskog opterećenja pokazuje da je ono u Srbiji u odnosu na izabrane zemlje niže, ali blisko proseku. U Srbiji je, međutim, efektivno poresko opterećenje veće nego u Sloveniji, Bugarskoj, Hrvatskoj i Makedoniji, a to su zemlje koje neposredno konkurišu Srbiji kao investicionie destinacije. Stoga bi se mogao izvući zaključak da je, u odnosu na te zemlje, Srbija poreski nekonkurentna. Čini se da je, međutim, kao i u slučaju učešća poreskog opterećenja u bruto domaćem proizvodu, ključno pitanje koji od dva činioca: 1) brojilac, odnosno porezi ili 2) imenilac, odnosno profitabilnost srpske privrede – značajnije utiču na dobijeni rezultat. Imajući u vidu neznatne razlike u visini nominalnih stopa poreza i prilično izdašan sistem poreskih povlastica u Srbiji, teško je zaključiti da je poresko opterećenje uzrok skromnoj profitabilnosti srpske privrede, niti da će njegovo smanjivanje dovesti do njenog povećanja.

ZAKLJUČAK

Srbija još nije daleko odmakla ni u formalnom preobražaju svog privrednog sistema, a još manje u promeni opšte prihvaćenih vrednosnih sudova o tome šta je pravo, a šta obaveza koje imaju vlasnici kapitala, odnosno zaposleni ili u opštem slučaju pojedinci koji prihode ostvaruju prodajući svoj rad. Dakle, može se reći da se Srbija nalazi na sredini tranzicije pri čemu veliki deo strukturnih reformi još uvek nije sproveden. Odlažući reforme, Srbija rizikuje da izgubi konkurentске prednosti koje ima. Pojedini strani investitori, i pored visokih neposlovnih rizika, prepoznali su Srbiju kao atraktivnu lokaciju za ulaganje. Međutim, da bi se sustigao korak sa zemljama koje su odmakle u tranziciji, to je nedovoljno.

Iz poređenja poreske konkurentnosti Srbije i izabranih zemalja koja je prikazana u ovom radu mogu se nedvosmisленo izvući sledeći zaključci:

1. nominalno poresko opterećenje u Srbiji ispod je ili na nivou proseka, pri čemu je čisto poresko opterećenje (porezi na dobit i radne dohotke) ispod proseka, dok je stopa doprinosa neznatno iznad proseka u skupu posmatranih zemalja;
2. efektivno poresko opterećenje mereno učešćem izabranih direktnih poreza i doprinosa u domaćem proizvodu bitno je iznad proseka u skupu posmatranih zemalja i po njemu je Srbija treća po veličini poreskog opterećenja (zajedno sa Mađarskom) od 13 posmatranih zemalja (uključujući i Srbiju);
3. efektivno poresko opterećenje mereno učešćem izabranih direktnih poreza u dobiti preduzeća neznatno je niže od proseka u skupu posmatranih zemalja, koje su neposredni konkurenti za privlačenje investicija (Hrvatska, Bugarska i Makedonija) i imaju niže efektivno poresko opterećenje u odnosu na Srbiju.

Objašnjenja za ovaj paradoks – nisko nominalno i bitno više efektivno poresko opterećenje – mogu se tražiti u dva pravca. Jedno objašnjenje je da u posmatranim zemljama postoje značajno veći poreski podsticaji u odnosu na Srbiju. Bez ulazeњa u detaljni analizu pojedinačnih poreskih politika svake od posmatranih država, može se reći da se poreski podsticaji koji postoje u posmatranim zemljama ne mogu smatrati izdašnjim u odnosu na one koji su u posmatranom periodu postojali u Srbiji. Drugo objašnjenje povezano je sa neporeskim činiocima konkurentnosti jedne zemlje koji opredeljuju visinu neporeskih troškova poslovanja i internu efikasnost poslovanja preduzeća. Ti faktori, u krajnjoj liniji odlučujuće utiču kako na profitabilnost samih preduzeća tako i na veličinu bruto domaćeg proizvoda, dve veličine koje su bitno opredelile rezultate poređenja.

Jedan od posrednih dokaza za ovo drugo objašnjenje, upravo je izbor koji čine sami investitori, odnosno priliv stranih direktnih investicija (SDI) u posmatrane zemlje. Poslednji raspoloživ podatak je za 2012. godinu, ali kako se ni nominalno ni efektivno

poresko opterećenje, kao ni relativan položaj Srbije u ovom pogledu u odnosu na izabrane zemlje nije bitnije menjao, podaci predstavljeni u tabeli 4. dovoljno su indikativni.

Naime, Estonija koja je od posmatranih zemalja druga po veličini efektivnog poreskog opterećenja, istovremeno je i zemlja sa najvećim prilivom direktnih stranih investicija u periodu 2007-2012, dok je zemlja sa najnižim efektivnim poreskim opterećenjem – Makedonija – ujedno i zemlja sa najmanjim prilivom stranih direktnih investicija po glavi stanovnika. Redosled ostalih posmatranih zemalja po ovom pokazatelju, takođe više prati neke druge okolnosti nego visinu samog efektivnog poreskog opterećenja. Tako je, na primer, Bugarska u posmatranom periodu imala veoma veliki prosečni priliv investicija po glavi stanovnika (600,2 EUR po glavi stanovnika i bila bi, kada bi se za rangirnje uzela ova cifra druga po veličini prosečnog godišnjeg priliva SDI po glavi stanovnika). Razlog su pre svega 2006. i 2007. godine pred pristupanje i 2008. godina kada je Bugarska postala članica EU. U samo ove tri godine u Bugarsku je ušlo preko 32 milijarde dolara investicija, što je više nego u prethodnih 15 godina. Već 2009. godine i kasnije, prosečan godišnji nivo investicija se vratio u okvire proseka iz prethodnih godina.

Tabela 4 – Prosečni godišnji priliv SDI, 2007–2012

Zemlja	SDI po glavi stanovnika, u EUR
Estonija	914,4
Hrvatska	443,9
Češka	391,3
Slovačka	384,7
Mađarska	331,3
Slovenija	299,9
Poljska	277,1
Letonija	269,9
Bugarska*	256,9
Rumunija	253,4
Srbija	223,7
Litvanija	195,5
Makedonija	167,7

*Normalizovano za period 2006-2008

Izvor: kalkulacije autora na osnovu podataka Svetske banke

Može se zaključiti da se poreska politika u Srbiji, odnosno visina poreskog opterećenja, ne može smatrati jednim od ključnih uzroka (ne)konkurentnosti njene pri-vrede. Kad je reč o ovoj oblasti, potrebno je unaprediti rad poreske administracije, kako centralne, tako i lokalnih. Kao i u drugim oblastima i u ovoj bi za povećanje konkurentnosti srpske privrede bilo neophodno povećati efikasnost rada institucija koje sprovode zakone i na taj način unaprediti fundamentalne činioce konkurentnosti koji opredeljuju produktivnost i ekonomski napredak.

LITERATURA

1. Clark, W. S. (2000), „Tax Incentives for Foreign Direct Investment: Empirical Evidence on Effects and Alternative Policy Options”, *Canadian Tax Journal*, Vol. 48, No. 4, pages 1139-1180.
2. Diamond, J., Zodrow, G. and Carroll, R. (2013), „Macroeconomic Effects of Lower Corporate Income Tax Rates Recently Enacted Abroad”, prepared for Reforming America’s Taxes Equitably (RATE) Coalition.
3. Lawless, M. (2013), „Do Complicated Tax Systems Prevent Foreign Direct Investment?”, *Economica*, Volume 80, Issue 317, pages 1–22.
4. Matthews, S. (2011), “What is a “Competitive” Tax System?”, *OECD Taxation Working Papers*, No. 2, OECD Publishing.
5. OECD (2007) “Consumption Taxes: the way of the Future?”, Policy Brief.
6. Raičević, B. i Nenadić J. (2004) “Poreska konkurenčija, opšti osvrt”, *Ekonomski anali*, broj 162, vol. 49, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, str. 45-63.
7. Summers, L. H. (1988), „Tax Policy and International Competitiveness”, *International Aspects of Fiscal Policies*, Jacob A. Frenkel, ed., University of Chicago Press, pages 349–386.
8. World Bank (2013), *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, The World Bank.

MIKROEKONOMSKI USLOVI POSLOVANJA SRPSKIH PREDUZEĆA NA BAZI PORTEROVOG DIJAMANTA

**MICROECONOMIC ANALYSIS OF SERBIAN BUSINESS
ENVIRONMENT BASED ON PORTER'S DIAMOND**

prof. dr Nebojša Savić i Ema Marinković, master ekonomije

Rezime

Ključ održivog unapređenja konkurentnosti je sposobnosti zemlje da bude deo globalnih lanaca vrednosti. Zemlja je konkurentna u meri u kojoj su firme koje u njoj posluju sposobne da konkurišu u globalnoj privredi. Tokom Velike recesije konkurentnost Srbije dramatično je pogoršana, a kada posmatramo mikroekonomske dimenzije konkurentnosti dobijamo još ne-povoljnije rezultate. Iako se po nivou GDPpc PPP Srbija nalazi u središnjoj fazi razvoja, u kojoj je ključno ostvarivati nove investicije radi podizanja efikasnosti, analiza je jasno pokazala da postoje brojni nedostaci koji su preneti u ovu fazu, a odnose se na važne komponente faktorskih uslova i konteksta za strategiju i rivalitet. Istovremeno, uz otklanjanje ovih slabosti, Srbija treba intenzivno da radi na unapređenju inovativnosti, razvoju obrazovanja i unapređenju klastera kao okosnice povezivanja privrede i naučnoistraživačkih institucija, kako bi stvarala prepostavke za ulazak u višu razvojnu fazu u kojoj je inovativnost osnov budućeg rasta.

Ključne reči: konkurentnost, produktivnost, Porterov dijamant, Srbija

Abstract

The key to a sustainable improvement of the competitiveness is the country's attractiveness to attract certain activities and to become a part of global value chains. The country is competitive as long as the companies that operate in it are able to compete in the global economy. During the Great Recession, Serbian competitiveness has dramatically deteriorated and when we look at the microeconomic dimensions of Serbian competitiveness, we are getting even worse results. Although, according to the level GDPpc PPP, Serbia is in the middle stage of development, for which is crucial to attract new investments in order to achieve efficiency, the analysis has clearly shown that there are numerous disadvantages that are transferred in this phase, which are related to the important components of factor conditions and of the context for strategy and rivalry. At the same time, with the elimination of these weak spots, Serbia has to work intensively in order to improve the innovation, to develop educational system and to improve clusters as a backbone which has to link the economy and scientific research institutions, in order to create the prerequisites for entering into the higher stage of development where innovation is the basis for future growth.

Keywords: Competitiveness, Productivity, Porter's diamond, Serbia

MIKROEKONOMSKI USLOVI POSLOVANJA SRPSKIH PREDUZEĆA NA BAZI PORTEROVOG DIJAMANTA

Velika recesija kroz koju danas prolazi svetska privreda, nametnula je potrebu dubljeg istraživanja svih dimenzija konkurentnosti. Kako je unapređenje konkurentnosti ključ oporavka svih privreda danas, cilj ovog rada je usmeren na utvrđivanje konkurenčkih prednosti i nedostataka u okviru mikroekonomske determinante konkurentnosti Srbije.

U svetskoj privredi, u ovom trenutku, započet je blagi oporavak, uz neizvesnost trenutka kada će se taj pozitivan impuls preneti na Srbiju. Nažalost, Srbija na to ne može uticati. Ono što Srbija može da uradi, jeste da poboljša kvalitet svog nacionalnog poslovnog okruženja. Time bi podigla atraktivnost svog poslovnog prostora za investitore, što se posebno odnosi na strane investitore. Na srpskom ekonomskom prostoru godinama se ne generiše potreban investicioni potencijal za razvojne potrebe zemlje, te je Srbija prinuđena da sopstveni razvoj finansira većim delom iz inostranih izvora.

Cilj ovog rada je davanje zaokružene ocene mikroekonomske determinante konkurentnosti Srbije i formiranje preporuka za unapređenje konkurentnosti.

Rad se sastoji iz tri dela: u prvom se daje pregled relevantne literature iz oblasti konkurentnosti, u drugom se opisuje metodologija istraživanja i empirijske podloge, dok se u trećem delu interpretiraju empirijski rezultati.

1. KONKURENTNOST JE DUGOROČNA PRODUKTIVNOST UPOTREBE SVIH RASPOLOŽIVIH RESURSA

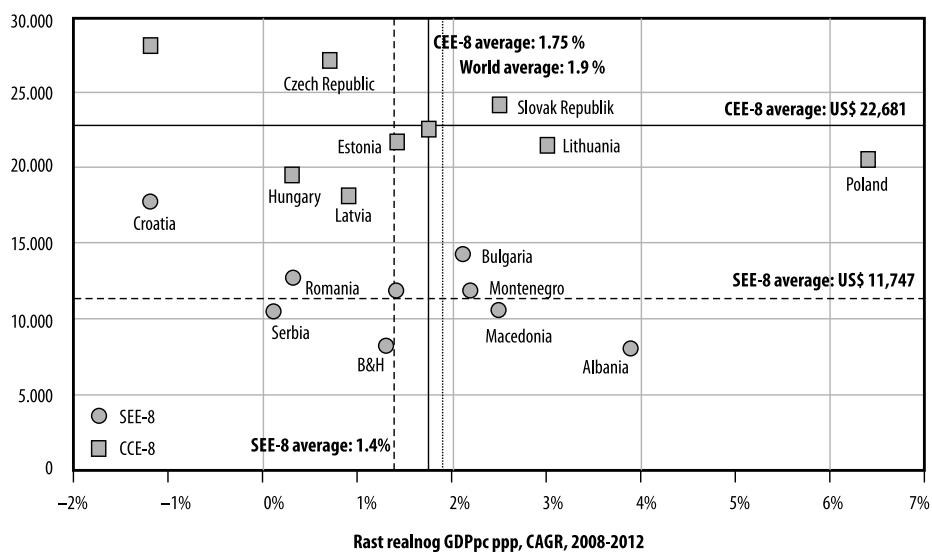
Polazna teza ovog rada jeste da konkurentnost zavisi od dugoročne produktivnosti upotrebe svih raspoloživih resursa kojim raspolaže neka država (Porter, 2012). Drugim rečima, produktivnost zavisi od: (i) vrednosti proizvedenih dobara i usluga u nekoj zemlji (iskazano po svetskim cenama) i (ii) efikasnosti sa kojom se ta proizvodnja ostvaruje. U suštini, nivo produktivnosti determiniše nivo životnog standarda tj. prosperiteta svake države (Porter et al. 2008).

Prosperitetan privredni rast i razvoj moguće je ostvariti jedino ukoliko se u kontinuitetu unapređuje nivo konkurentnosti. Ključ održivog unapređenja konkurentnosti je u nivou sposobnosti zemlje da privlači određene aktivnosti na takav način da one postaju deo velikih globalnih lanaca vrednosti. Pretpostavka tome je da Srbija uspostavi veoma atraktivno poslovno okruženje, tako da investitori zaista budu podstaknuti da svoje aktivnosti lociraju u Srbiji, odnosno da proširivanje njihovih lanaca vrednosti istovremeno znači i uključivanje Srbije u njih.

Ako konkurentnost zavisi od dugoročne produktivnosti upotrebe svih raspoloživih resursa onda su njene determinante:

1. nivo produktivnosti koju ostvaruju svi zaposleni (pri čemu u Srbiji broj zaposlenih opada) i
2. sposobnost ostvarivanja visokog učešća radno sposobnog stanovništva u radnoj snazi (ona takođe u Srbiji opada, sada je oko 40%).

GDPpc ppp, 2012 (Int\$)



Slika 1 – Performanse prosperiteta u CEE-8 i SEE-8

Na slici 1 prikazane su performanse prosperiteta u periodu Velike recesije u osam zemalja centralne Evrope (CEE-8, prikazane kvadratićima) i osam zemalja jugoistočne Evrope (SEE-8, prikazane kružićima). Prosperitet se može iskazati dostignutim nivoom GDPpc PPP (paritet kupovnih snaga). Otuda je na vertikalnoj osi prikazan nivo dostignutog GDPpc PPP u 2012, a na horizontalnoj osi stope rasta prosperiteta (GDPpc PPP) tokom krize (2008-2012).

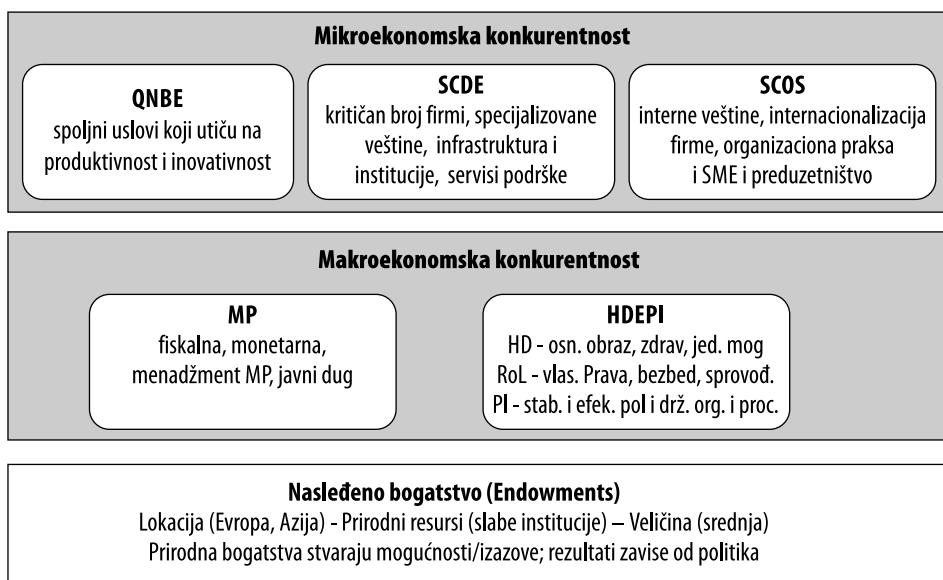
Srbija se po nivou GDPpc PPP nalazi na samom evropskom dnu (sa BiH i Albanijom) i istovremeno ispod proseka SEE-8. I po dinamici rasta prosperiteta tokom Velike recesije, Srbija je na evropskom dnu (sa Hrvatskom i Slovenijom), a stope rasta Srbije tokom krize su nekoliko puta niže od prosečnih stopa rasta CEE-8 i SEE-8.

2. METODOLOŠKE OSNOVE I EMPIRIJSKA PODLOGA

Savremena metodologija merenja nivoa konkurentnosti (*Delgado, Ketels, Porter and Stern 2012 i Porter, Delgado, Ketels and Stern, 2008*) analizira konkurentnost na bazi sledeće tri determinante (slika 2):

1. nasleđa koje poseduje neka zemlja (lokacija, prirodni resursi, veličina...) – ova determinanta ima relativno najmanji značaj jer nasleđe samo po sebi ne obezbeđuje prosperitet;
2. makroekonomsko determinante (koja obuhvata: (i) ljudski razvoj i efikasnost političkih institucija i (ii) makroekonomsko upravljanje – monetarna i fiskalna politika, inflacija i javni dug) – ova determinanta je značajna jer stvara (ili nestvara) povoljan ambijent za razvoj biznisa, i
3. mikroekonomsko determinante (koja obuhvata: (i) kvalitet nacionalnog poslovnog okruženja, koji se analizira primenom Porterovog dijamanta, (ii) osmišljenost poslovanja kompanija i njihove strategije i (iii) stanje razvoja klastera) – ovo je relativno najznačajnija determinanta jer se vrednost stvara samo na ovom nivou.

DETERMINANTE KONKURENTNOSTI



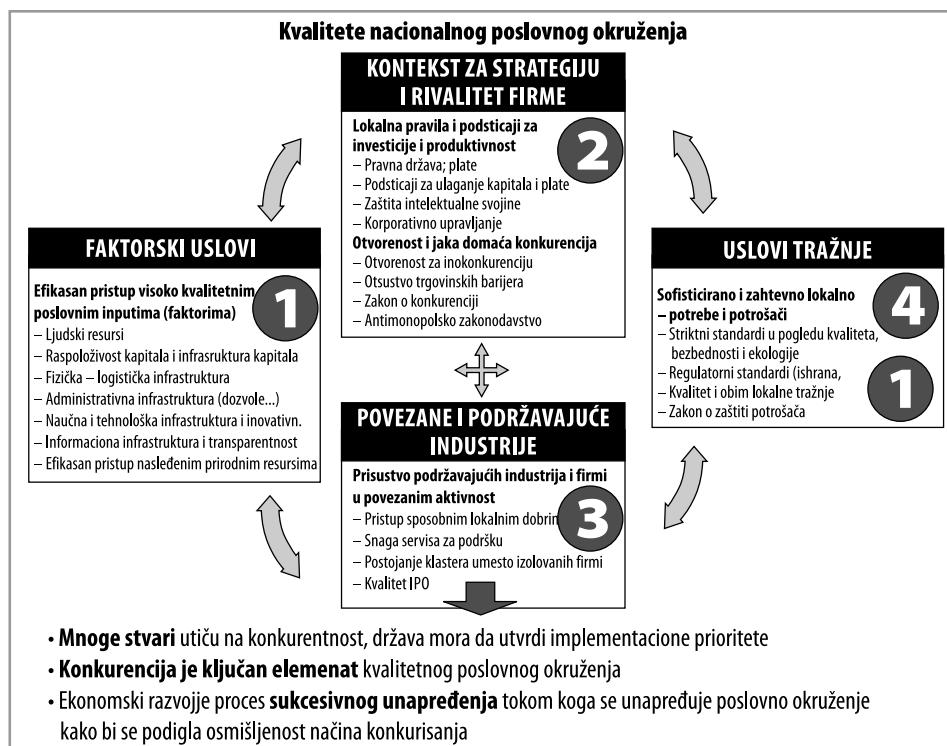
- Nasleđe stvara **osnovne** prosperitet, ali pravi prosperitet zavisi od **produktivnost** njihove upotrebe
- Makroekonomksa konkurentnost **stvara potencijale** za produktivnost, ali **nije dovoljna**
- Produktivnost zavisi od **mikroekonomskih sposobnosti** privrede i **osmišljenost lokalne konkurenčije**

Slika 2

Empirijska analiza dijamanta zasnovana je na podacima: *Global Competitiveness Report (GCR)* u izdanju *World Economic Forum (WEF)*, *Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School (ISC)* i *Doing Business (DB)* u izdanju *World Bank (WB)*.

Svi raspoloživi indikatori iz GCR WEF i DB WB su zatim reklassifikovani po Porterovoj metodologiji analize dijamanta (*Porter et al. 2008 i Delgado et al, 2012*) kako bi se ocenio kvalitet poslovnog okruženja i mikroekonomiske determinante konkurentnosti za preko 100 indikatora. U prethodnim radovima ova metodologija je primenjena na Srbiji na bazi podataka za 2011. (Savić, 2012) i na zemljama centralne i jugoistočne Evrope (N.Savić, G. Pitić i S. Konjikušić, 2013; i: N.Savić, G. Pitić i S. Konjikušić, 2014).

U nastavku metodoloških objašnjenja prikazaćemo Porterov dijamant (slika 3).



Slika 3

Analiza sva četiri segmenta Porterovog dijamanta omogućava precizno definisanje konkurenčkih prednosti i konkurenčkih slabosti poslovnog okruženja koja se analiziraju:

1. faktorski uslovi su već dugo prepoznati u literaturi kao bazični elementi analize konkurenčnosti; nivo razvijenosti logističke infrastrukture, a pre svega putne, železničke, avio i lučke infrastrukture, zatim nivo razvijenosti admi-

- nistrativne i infrastrukture tržišta kapitala itd. predstavljaju polazno uporište konkurentnosti svake zemlje; dobri faktorski uslovi su pretpostavka za otpočinjanje biznisa;
2. analiza konteksta u kome se realizuje strategija firmi i intenzitet rivaliteta među njima čini drugi najvažniji segment Porterovog dijamata koji u suštini odražava stepen tržišnosti poslovног okruženja; karakter lokalnih pravila i podsticaja, kvalitet korporativnog upravljanja i otvorenost tržišta i intenzitet konkurentskih pritisaka koji su najvažniji za ovu vrstu ocene;
 3. analiza povezanih i podržavajućih aktivnosti ukazuje na sposobnost lokalnih dobavljača i partnera da se specijalizuju u aktivnostima za podršku i na taj način podižu nivo konkurentnosti; poseban značaj ovde ima razvoj klastera i kolaborativnih aktivnosti svih zainteresovanih subjekata, a posebno univerziteta i istraživačko-razvojnih centara, i
 4. uslovi tražnje su često zapostavljeni u literaturi, a posebno u privredama u tranziciji; ovde se radi o potrebi „izgradnje“ celog sistema koji bi potrošače doveo u onu poziciju koju imaju u najrazvijenijim privredama, od njihove zaštite do ispunjavanja ekoloških standarda; zbog toga moderna literatura o menadžmentu veliki naglasak stavlja na status potrošača uopšte, a posebno kao partnera u procesima inoviranja proizvoda.

Za privrede koje se nalaze na nivou razvoja Srbije, najvažniji su prvi i drugi segment (oni najdirektnije utiču na kvalitet poslovног okruženja), ali se takođe pažnja mora posvetiti trećem i četvrtom segmentu.

Važna komponenta ocene mikroekonomskih determinanti konkurentnosti, posred Porterovog dijamanta, jeste osmišljenost poslovanja kompanija i njihove strategije. U analizu je uključena i ta komponenta. Suština ove komponente je u sagledavanju stanja u preduzećima, koliko su opterećena nasleđem prošlosti u pogledu organizacione strukture i (ne)tržišnog ponašanja.

Komparativna analiza u ovom radu obuhvata poređenje dostignutog nivoa u 2013. u odnosu na nivo iz 2008. Ova analiza omogućava izvlačenje relevantnih zaključaka šta se u Srbiji događalo tokom Velike recesije sa mikroekonomskom determinantom konkurentnosti.

3. INTERPRETACIJA EMPIRIJSKIH REZULTATA

Analiza mikroekonomiske determinante konkurentnosti Srbije od 2008. do 2013. zasniva se na bazama podataka iz GCR WEF i DB WB. Pri analizi konkurenčke pozicije za uporišnu tačku uzet je nivo GDPpc PPP.

U stvari, rang zemlje prema konkurentnosti trebalo bi da bude u skladu sa rangom koji ostvaruje po GDPpc PPP. U 2013. Srbija je bolje rangirana po GDPpc PPP (80. mesto) nego po konkurentnosti (101. mesto) što dovodi do zaključka da postoje značajni potencijali za dugoročno unapređenje produktivnosti svih raspoloživih resursa zemlje.

Analizirajući serije indikatora iz GCR uočavamo da Srbija u 2013, u odnosu na 2008., beleži opšti pad nivoa konkurentnosti po gotovo svim pokazateljima. Kako Srbija zauzima 80. mesto u svetu po nivou GDPpc PPP analiza je sprovedena tako što su pozicije koje se nalaze u intervalu od 75 do 85. mesta tretirani kao neutralni, pozicije koje se nalaze od 69. do 74. mesta kao skromna konkurentnska prednost, a pozicije od 1. do 68. mesta kao značajna konkurentnska prednost. S druge strane, pozicije od 86.-91. mesta tretirane su kao skromna smetnja, a pozicije iznad 91. mesta tretirane su kao značajna smetnja unapređenju konkurentnosti (svi podaci se nalaze u Tabeli 1 na kraju rada).

U 2013. godini Srbija je ostvarila bolje rezultate u makroekonomskim determinantama (95. mesto) u poređenju sa mikroekonomskim determinantama konkurentnosti (108. mesto) pri čemu je makroekonomска komponenta konkurentnosti u kontinuitetu beležila pogoršanje pozicije od 2008. godine (74. mesto).

Kako je ranije napomenuto (slika 2), mikroekonomksa determinanta konkurentnosti se sastoji od tri komponente, a predmet rada je detaljna analiza dve komponente (stanje razvoja klastera je odvojena tema i nije predmet istraživanja zbog nedostatka relevantnih podataka). Dve detaljno analizirane komponente su: kvalitet nacionalnog poslovnog okruženja i osmišljenost poslovanja kompanija i njihova strategija koje u potpunosti obezbeđuju izvlačenje relevantnih zaključaka za celinu mikroekonomskih determinanti konkurentnosti.

Analiza je pokazala da Srbija u 2013. godini ostvaruje veoma nepovoljne rezultate po obe komponente mikroekonomkske determinante konkurentnosti (tabela 1):

- Po osmišljenosti poslovanja 132. mesto i
- po nacionalnom poslovnom ambijentu 105. Mesto

Tokom analiziranog perioda (2008-2013), koji odgovara dosadašnjem trajanju Velike recesije, konkurentnost Srbije je dramatično pogoršana; sa već loše 85. pozicije u 2008. Srbija se danas nalazi na 101. mestu po globalnom indeksu (pad za 16 mesta po rangu). Prosečan rang SEE-8 je 79. Međutim, kada posmatramo mikroekonomkske dimenzije konkurentnosti Srbije, dobijamo još nepovoljnije rezultate – sa 88. mesta pala je na 108. mesto (pad za 20 mesta po rangu). Prosečan rang SEE-8 po ovom pokazatelju je 86.

Ovako nepovoljna dinamika konkurentnosti doveo je Srbiju danas u poziciju da je po rangu konkurentnosti poslednja zemlja u Evropi i jedina iznad stotog mesta po rangu.

MIKROEKONOMSKI USLOVI POSLOVANJA SRPSKIH PREDUZEĆA

Tabela 1 – Osnovne komponente mikroekonomiske determinante konkurentnosti Srbije

	2008.	2013.	Promena	Trend
Globalni indeks konkurentnosti – GCI	85	101	-16	↓↓
Makroekonomski detremantine	74	95	-21	↓↓
Mikroekonomski determinante	88	108	-20	↓↓
Nacionalno poslovno okruženje	85	105	-20	↓↓
Faktorski uslovi	77	95	-18	↓↓
Kontekst za strategiju i rivalitet	95	117	-22	↓↓
Povezane i podržavajuće aktivnosti	100	120	-20	↓↓
Uslovi tražnje	97	133	-36	↓↓
Osmišljenost poslovanja kompanija i strategija	106	132	-26	↓↓

Izvor: Global Competitiveness Report 2013-2014, WEF; Global Competitiveness Report 2007-2008, WEF; Doing Business 2008, The World Bank i Doing Business 2014, The World Bank.

Napomena: proračun autora.

U nastavku će biti analizirane sve četiri komponente Porterovog dijamanta kako bi se precizno utvrdile konkurenčne prednosti i konkurenčni nedostaci. Po svim komponentama dijamanta Srbija ispoljava bitna pogoršanja od 2008. do 2013. (detaljan pregled dat je na kraju u Tabeli 2):

1. Po faktorskim uslovima, koji predstavljaju prvu i najznačajniju komponentu dijamanta, rang je pogoršan sa 77. na 95. mesto; imajući u vidu nivo razvijenosti Srbija bi trebalo da bude mnogo bolje rangirana po ovom kriterijumu; u okviru faktorskih uslova postoje brojni nedostaci u administrativnoj infrastrukturi (pad sa 76. na 109. mesto), infrastrukturi tržišta kapitala (pad sa 99. na 115. mesto) i inovacionoj infrastrukturi (pad sa 80. na 93. mesto); ključ unapređenja konkurenčnosti Srbije je u ovom segmentu unapređenje logističke infrastrukture, unapređenje administrativne infrastrukture i ukupnog funkcionisanja države, gde postoji nedopustivo nizak kvalitet regulatornog sistema, kao i unapređenje infrastrukture tržišta kapitala. Po faktorskim uslovima Srbija se nalazi na poslednjem mestu u grupi 16 zemalja CEE-8 i SEE-8. Iako po faktorskim uslovima u odnosu na preostale tri komponente dijamanta, beleži bolje rezultate, Srbija bi trebalo da u domenu faktorskih uslova bude mnogo bolje rangirana; Kao zemlja koja se nalazi u središnjoj fazi razvoja morala bi da ima mnogo bolju infrastrukturu, od fizičke i logističke do naučnoistraživačke, kako bi se stvorila stabilna osnova za sledeću

razvojnu fazu u kojoj presudnu ulogu imaju inovacije. Posebno zabrinjavaju podaci po kojima se Srbija prema kvalitetu obrazovanja nalazi na 111. mestu, što predstavlja pad od 42 mesta u odnosu na 2008. Srbija ispoljava i izuzetno loš kapacitet za privlačenje (147. mesto) i zadržavanje talenata (147. mesto);

2. po kontekstu za strategiju i rivalitet, drugoj najvažnijoj komponenti dijamanta, rang je pogoršan sa 95. na 117. mesto i po ovoj komponenti dijamanta Srbija se nalazi na poslednjem mestu u grupi od 16 zemalja CEE-8 i SEE-8. Ključni problemi u ovoj komponenti dijamanta su: prevelika monopolisanost tržišta, jaka dominacija na tržištu, neefikasna antimonopolska politika, nerazvijenost korporativnog upravljanja, nizak intenzitet lokalne konkurenциje.... Svi ovi faktori su odraz niske tržišnosti i izraženih monopolskih pozicija na srpskom tržištu. Opisana situacija u ovoj komponenti dijamanta daje odgovor zbog čega je u Srbiji prisutan nizak stepen tržišnosti na strani ponude. Za Srbiju, kao zemlju koja se nalazi u središnjoj fazi razvoja, ovakva situacija predstavlja ogromnu prepreku za dalji razvoj i prelazak u višu razvojnu fazu; ovde se posebno ispoljava slabost u pogledu neefikasnosti tržišta rada i prevelike prisutnosti države na tržištu uopšte, što je konstantno istiskivalo privatni sektor sa tržišta i slabilo konkurentske pritiske;
3. po podržavajućim i povezanim aktivnostima, trećoj najvažnijoj komponenti dijamanta, sa ostvarenim 120. mestom Srbija je pogoršala svoju poziciju za 20 mesta. Srbija ovde ne ostvaruje ni jednu konkurentsku prednost, a svi konkurentski nedostaci lošiji su od 115. mesta. Stepen razvijenosti klastera je nizak (129. mesto) što ukazuje na slabu povezanost domaćih firmi i ostalih relevantnih institucija, pre svega istraživačko-razvojnih centara i univerziteta, kao i na odsustvo nadnacionalnih regionalnih klastera, što upućuje na nedovoljnu integriranost domaćih kompanija sa inostranim tržištima; i
4. po uslovima tražnje, četvrtoj i veoma važnoj komponenti dijamanta, pogoršan je rang sa 97. na 133. mesto u periodu 2008-2013. godine. To ukazuje da firme nisu upućene da svoje aktivnosti prilagođavaju tržišnom modelu poslovanja, niti potrebama kupaca, odnosno potrošača; ni u ovom segmentu dijamanta Srbija ne beleži ni jednu konkurentsku prednost po bilo kom od analiziranih pokazatelja. Sofisticiranost potrošača pogoršana je u odnosu na 2008., sa 102. na 143. mesto, čemu su posebno doprineli izuzetno nizak stepen zaštite potrošača, usredsređenost ponude na cenovnu konkurentnost, kao i niska zastupljenost standarda kvaliteta na tržištu. Svi prethodno navedeni faktori posledica su opadajućeg životnog standarda.

Drugu važnu komponentu mikroekonomске determinante konkurentnosti, pored već analiziranog Porterovog dijamanta, čini osmišljenost poslovanja i strategije kompanija. Po ovoj komponenti Srbija je ispoljila izuzetne slabosti (pad sa 106. na 132.

mesto), posebno u pogledu apsorpcije tehnologija, prirode konkurentske prednosti, kapaciteta za inovativnost, obuke zaposlenih, oslanjanja na profesionalni menadžment, internacionalizacije firmi, organizacionih struktura itd; i po ovoj komponenti mikroekonomske determinante konkurentnosti Srbija se nalazi na poslednjem mestu u grupi 16 zemalja CEE-8 i SEE-8.

4. ZAKLJUČAK

Prosperitetan privredni rast i razvoj moguće je ostvariti jedino ukoliko se u kontinuitetu unapređuje nivo konkurentnosti. Ključ održivog unapređenja konkurentnosti jeste u nivou atraktivnosti zemlje da privlači određene aktivnosti, na takav način da one postaju deo velikih globalnih lanaca vrednosti. Prepostavka za to je da se uspostavi veoma atraktivno poslovno okruženje. Zemlja je konkurentna onoliko koliko su firme koje u njoj posluju sposobne da uspešno konkurišu u globalnoj privredi uz podsticanje životnog standarda prosečnog građanina i zapošljavanja. Zbog toga su analizirane mikroekonomske determinante konkurentnosti srpske privrede.

Tokom Velike recesije konkurentnost Srbije je dramatično pogoršana; sa već loše 85. pozicije u 2008. Srbija je pala čak na 101. mesto po globalnom indeksu (pad za 16 mesta po rangu) pri čemu je prosečan rang SEE-8 79. Kada se posmatraju mikroekonomske dimenzije konkurentnosti Srbije dobijaju se još nepovoljniji rezultati – sa 88. mesta pala je na 108. mesto (pad za 20 mesta po rangu) pri čemu je prosečan rang SEE-8 po ovom pokazatelju 86.

Ovako nepovoljna dinamika konkurentnosti dovela je Srbiju na poslednje место u Evropi po rangu konkurentnosti i ona je jedina evropska privreda iznad stotog mesta.

Iako se po nivou GDPpc PPP Srbija nalazi u središnjoj fazi razvoja, u kojoj je ključno ostvarivati nove investicije kako bi se podizala efikasnost, analiza je jasno pokazuje da postoje brojni nedostaci koji su preneti u ovu fazu, a vezani su za nedovoljno razvijene važne komponente faktorskih uslova (nerazvijena logistička infrastruktura, loša administrativna i infrastruktura tržišta kapitala...) i konteksta za strategiju i rivalitet (monopolisanost tržišta, nerazvijeno korporativno upravljanje, tržište rada itd.).

Istovremeno, uz otklanjanje ovih nasleđenih ali i produbljenih slabosti, Srbija mora intenzivno raditi na unapređenju inovativnosti i razvoja klastera kao okosnice povezivanja privrede i naučnoistraživačkih institucija, kako bi stvarala prepostavke za ulazak u višu razvojnu fazu u kojoj je inovativnost osnov budućeg rasta.

Srbija je trenutno zaglavljena između nezavršenih poslova iz prethodne razvojne faze i nespremnosti da se posveti stvaranju novog prosperiteta baziranog na inovativnosti.

Tabela 2 – Mikroekonomske determinante konkurentnosti Srbije (2013. vs 2008.)

Konkurentske prednosti		Konkurentske nedostaci	
Globalni indeks konkurenčnosti (101)		-16 ↓↓	
Makroekonomske determinante konkurenčnosti (95)		-21 ↓↓	
Mikroekonomske determinante konkurenčnosti (108)		-20 ↓↓	
Nacionalno poslovno okruženje (105)		-20 ↓↓	
Faktorski uslovi (95)		-18 ↓↓	
Logistička infrastruktura (94)	-2 ①		
72. Ponuda elektroenergije	3 ①	139. Infrastruktura luka	-55 ↓↓
	↑↑	121. Vazduhoplovna infrastruk.	-23 ↓↓
		119. Kvalitet puteva	-4 ①
		95. Železnička infrastruktura	-7 ↓↓
Komunikaciona infrastruktura (56)	-2 ①		
84. Pristup internetu u školama	-5 ①	103. Preplata na mobilne telefone	-45 ↓↓
67. Broj korisnika interneta	-3 ①		
37. Broj fiksnih telefonskih linija	-4 ①		
61. Širokopojasni internet	-24 ↓↓		
Administrativna infrastruktura (109)		-13 ↓↓	
53. Ukupna poreska stopa	-14 ↓↓	112. Teret carinske regulative	-16 ↓↓
47. Br. procedura za započinjanje posla	44 ↑↑	142. Teret državne regulative	-40 ↓↓
57. Vreme potrebno za početak poslovanja	-9 ↓↓	93. Teškoće poslovanja	-7 ↓↓
45. Započinjanje poslovanja	45 ↑↑	182. Dobijanje građevinskih dozvola	-33 ↓↓
		161. Plaćanje poreza	-40 ↓↓
		98. Prekogranična trgovina	-40 ↓↓
		116. Poštovanje ugovora	-15 ↓↓
		103. Prestanak poslovanja	0 ①
Infrastruktura tržišta kapitala (115)	-31 ↓↓		
		136. Finansiranje putem domaćeg tržišta kapitala	-51 ↓↓
42. Dobijanje kredita	-29 ↓↓	120. Olakšice za dobijanje kredita	-27 ↓↓
80. Zaštita Investitora	-16 ↓↓	129. Dostupnost rizičnog kapitala	-44 ↓↓
		117. Sigurnost banaka	-7 ↓

MIKROEKONOMSKI USLOVI POSLOVANJA SRPSKIH PREDUZEĆA

Konkurentske prednosti		Konkurentski nedostaci	
		121. Regulativa za trgovanje HOV -16 ↓↓	
Inovaciona Infrastruktura (93) -20 ↓↓			
Veštine (83) -27 ①			
55. Kvalitet matematičkog i naučnog obrazovanja -24 ↓↓		111. Kvalitet obrazovnog sistema -62 ↓↓	
50. Upis na visoko obrazovanje 6 ↑		114. Kvalitet menadžment škola -27 ↓↓	
Inovacije (100) -21			↓↓
66. Kvalitet istraživačkih institucija -17 ↓↓		104. Saradnja univerziteta i privrede u domenu I&R -42 ↓↓	
85. Dostupnost naučnika i inženjera -35 ↓↓		146. Kapacitet zemlje da zadrži talente -15 ↓↓	
53. Broj patenata -4 ①		147. Kapacitet zemlje da privuče talente -16 ↓↓	
Uslovi tražnje (137) -36 ↓↓			
	123. Nabavka naprednih tehnoloških proizvoda od strane države -31 ↓↓		
	143. Sofisticiranost kupaca -41 ↓↓		
Srodne industrije i klasteri (120) -20↓↓			
	118. Dostupnost najnovijih tehnologija 2 ①		
	117. Kvantitet lokalnih dobavljača -26 ↓↓		
	117. Kvalitet lokalnih dobavljača -8 ↓↓		
	129. Nivo razvijenosti klastera -25 ↓↓		
	121. Dostupnost lokalnih istraživačkih i obrazovnih usluga -47 ↓↓		
Kontekst za strategiju i rivalitet (117) -25 ↓↓			
69. Zaštita investitora ①	144. Saradnja u odnosima radnik-poslodavac -33 ↓↓		
70. Carinska stopa -15 ↓↓	118. Plata i produktivnost -25 ↓↓		
	116. SDI i transfer tehnologije -102 ↓↓		
	130. Obim i efekat oporezivanja -57 ↓↓		
	115. Zaštita intelektualne svojine -10 ↓↓		
	109. Ograničenja na tokove kapitala 0 ①		

IME IGRE JE KONKURENTNOST – PUTEVI OBNOVE SRPSKOG RAZVOJA

Konkurentske prednosti	Konkurentske nedostaci
	117. Jačina standarda u reviziji i izveštavanju -21 ↓↓
	109. Rasprostranjenost trgovinskih barijera -13 ↓↓
	118. Rasprostranjenost stranog vlasništva -19 ↓
	129. Poslovni uticaj pravila na SDI -17 ↓↓
	138. Intenzitet lokalne konkuren-cije -10 ↓↓
	142. Obim tržišne dominacije -11 ↓↓
	138. Efikasnost korporativnih bordova -19 ↓↓
	103. Praksa zapošljavanja i otpuštanja -71 ↓↓

Izvor: Global Competitiveness Report 2013-2014, WEF; Global Copmpetitivenes Report 2007-2008, WEF; Doing Business 2008, The World Bank i Doing Business 2014, The World Bank.

Napomena: proračun autora.

LITERATURA

1. Delgado, Mercedes, Christian Ketels, Michael Porter and Scott Stern. 2012. „The Determinants of National Competitiveness”, NBER Working Paper 18249, July 2012. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
2. Porter, Michael E., 2012. “Regional Competitiveness and the Role of Business”, lecture delivered at Sintonia, Puebla, Mexico, April 27, 2012.
3. Porter, Michael E., Mercedes Delgado, Christian Ketels and Scott Stern. 2008. “Moving to a New Global Competitiveness Index.” In *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, ed. Michael E. Porter and Klaus Schwab, 43-63. Geneva: World Economic Forum.
4. Porter, Michael E. 2008. “The Competitive Advantage of Nations.” In: *On Competition—Updated and Expanded Edition*, MA, Boston: The Harvard Business School Press, 171-211.
5. Savic, N., G. Pitic and S. Konjikusic, 2014, "Microeconomic and Macroeconomic Determinants of Competitiveness of East European Countries in 2012", *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*.
6. Savic, Nebojsa. 2012. “Comparative Analysis Based on New Competitiveness Index”, Panoeconomicus, 2012, Volume 59, Issue 1, Pages: 105-115.

7. Savic, Nebojsa, Goran Pitic and Snezana Konjikusic. 2013. "Relative Competitive Position of East European Countries in 2011", *Journal of Competitiveness and Strategy*, January 2013, Vol. 3. Pages: 36-48, ISSN 2250-3587.
8. Savic, Nebojsa, Goran Pitic, Marija Dzunic and Ivan Brkic. 2011. "The role of clusters in improvement of regional cooperation and development", proceedings of the 7th ASE-CU International Conference, Rostov-on-Don.
9. Savić, Nebojša. 2010. „Novi indeks konkurentnosti i rang Srbije“, u: N. Savić i G. Pitić, urednici: *Kuda ide konkurentnost Srbije*, FEFA 2010, s. 9-35; ISBN 978-86-86281-13-5; COBISS.SR-ID 174676748. <http://www.fefa.edu.rs/sr/knjige/>
10. The World Economic Forum. 2008. *Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva.
11. The World Economic Forum. 2013. *Global Competitiveness Report 2013-2014*. Geneva.
12. The World Bank. 2008. *Doing Business 2008*. Washington, DC: The World Bank.
13. The World Bank. 2013. *Doing Business 2014*. Washington, DC: The World Bank.

STRATEŠKI ODGOVOR DRŽAVE NA IZAZOVE POSLOVANJA

GOVERNMENT STRATEGIC RESPONSE TO CHALLENGES OF DOING BUSINESS

**prof. dr Ana S. Trbović, Jana Subotić, master menadžer i
mr Katarina Obradović-Jovanović***

Rezime

Nakon pregleda literature koji postavlja uvodni kontekst za ovaj članak, objašnjavajući pojam preduzetništva i vezu između preduzetništva i ekonomskog razvoja, u ovom radu se kao primarni izvor proučava Nacrt strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine Ministarstva privrede Republike Srbije. Statistički podaci državnih institucija Republike Srbije (posebno oni koji se navode i u Izveštaju o stanju malih i srednjih preduzeća i preduzetništva), kao i međunarodnih institucija (Izveštaj o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, Indeks globalnog razvoja preduzetništva – GEDI i dr) služe za potvrdu utvrđenih problema i izbora prioriteta mera reformi sa ciljem jačanja preduzetništva u Srbiji, kao i za utvrđivanje jaza u primeni Akta o malim preduzećima Evropske unije koji je osnovni strateški okvir razvoja preduzetništva u Evropi pored šireg strateškog dokumenta Evropa 2020.

Ključne reči: preduzetništvo, strategija, Srbija

Abstract

Following a literature review, which sets the introductory context for this article by explaining the concept of entrepreneurship and the relationship between entrepreneurship and economic development, the primary document analyzed in this article is the Draft strategy for entrepreneurship and competitiveness development for the period 2014-2020 prepared by the Ministry of Economy of the Republic of Serbia. Statistical data issued by Serbian public institutions (especially those referenced in the Report on the state of small and medium size enterprises) and international organizations (Global competitiveness report of the Word Economic Forum, Global Entrepreneurship Development Index – GEDI, etc) serve to corroborate the defined problems and choice of priority policy measures aiming to strengthen entrepreneurship in Serbia as well as to determine the gap in implementation of Small business act, the basic strategic framework for entrepreneurship development in Europe in addition to wider strategic document Europe 2020.

Keywords: entrepreneurship, strategy, Serbia, SME

*Mr Katarina Obradović-Jovanović je pomoćnica ministra zadužena za mala i srednja preduzeća u Ministarstvu privrede Republike Srbije.

1. STANJE PREDUZETNIŠTVA U EVROPI – PREGLED LITERATURE I EVROPSKIH STRATEŠKIH DOKUMENATA

Preduzetništvo se uvek posmatralo kao jedan od mogućih generatora razvoja zemalja u tranziciji. Potencijal i prilike koje nudi preuzetništvo velike su i upravo je to razlog zašto razvoj preuzetništva treba da bude u središtu pažnje donosioca mera politike u Srbiji. Reforme koje se moraju sprovesti da bi došlo do poboljšanja poslovne klime i konkurentnosti zemlje imale bi pozitivan uticaj i na razvoj preuzetništva.

Od početka tranzicije na prliv stranih direktnih investicija i povećanje izvoza gledalo se kao na prilike koje pružaju mogućnost ubrzanja ekonomskog razvoja, ali može se zaključiti da projektovani rezultati nisu postignuti. Tranzicija u Srbiji se pokazala kao veoma dug, bolan i težak proces i sada je pravi trenutak da se poseban naglasak stavi na razvoj preuzetništva, koje bi moglo da ubrza razvoj u onoj meri u kojoj se to očekivalo u prethodnim godinama. Kao što se ističe u nedavnom istraživanju Centra za visoke ekonomski studije – CEVES: "Preduzetništvo u Srbiji ne sme biti drugorazredno jer naša zemlja je u velikoj meri privreda malih i srednjih preduzeća (MSP). Svako MSP je pravi preuzetnički poduhvat. Ako posvetimo pažnju malim preduzećima, uz malo strpljenja, imaćemo priliku da stvorimo veliku privredu" (Preduzetništvo u Srbiji: nužda ili prilika, s.8). Kada se poveže razvoj preuzetništva sa prливom stranih direktnih investicija ističe se "da ćemo najbolje poboljšati uslove poslovanja i privredni ambijent za strane investitore ako to prvo uradimo prema sopstvenim preuzetnicima i radi njih." Takođe veoma je važno da se promeni mentalni sklop i da se konačno shvati "da prosperitet nastaje samo ako se sve više građana upusti u ekonomsko stvaralaštvo, ne čekajući na državu da im pruži rešenja, ali zahtevajući od nje da obezbedi neophodne preduslove za preuzetništvo. Povratno, država mora da odgovori na te zahteve. Okretanje ka preuzetništvu zahteva promenu odnosa svih delova društva – države, građana, ali i samih preuzetnika. Svi oni moraju da sarađuju na utvrđivanju neophodnih mera, politika i na njihovom sprovođenju" (Preduzetništvo u Srbiji: nužda ili prilika, s. 8).

Podizanje svesti o značaju preuzetništva počinje sa razjašnjavanjem samog pojma preuzetništva. Postoje razne definicije i razna tumačenje ali je Rišar Kantijon još u 18. veku opisao preuzetništvo kao samozapošljavanje bilo koje vrste, a preuzetnike kao one koji preuzimaju rizike, u smislu da kupuju po određenoj ceni u sadašnjosti da bi prodali po nepoznatoj ceni u budućnosti (Ahmad, Seymour, 2008). Penrouz je još 1960. godine istakao da preuzetnička aktivnost uključuje prepoznavanje prilika u okviru ekonomskog sistema. Evropska komisija je 2003. godine zvanično definisala preuzetništvo kao razmišljanje i proces da se stvori i razvije ekonomski aktivnost kroz mešavinu preuzimanja rizika, kreativnosti i inovacija u

sklopu sa dobim menadžmentom u okviru nove ili postojeće organizacije (Ahmad, Seymour, 2008).

Veza između preduzetništva i razvoja malih i srednjih preduzeća odavno je opisana u literaturi. Na primer Vels et al. naglašavaju da razvoj malih i srednjih preduzeća i uslovi koji podržavaju nove poslove jesu ključni element, a preduzetnici ili vlasnici preduzeća ključni akteri tržišne privrede. Dugoročni uspeh u ekonomskom razvoju, posebno u zemljama u razvoju u značajnoj meri zavisi od rastuće mreže malih preduzetničkih firmi i preduzetnika (Wells et al., 2003). Evropska komisija u „Zelenom papiisu o preduzetništvu u Evropi“ ističe da su koristi od preduzetništva višestruke. Razvoj preduzetništva pozitivno utiče na zapošljavanje, produktivnost, konkurenčnost, ali i na razvoj ličnog potencijala ljudi. U navedenom dokumentu piše da nove preduzetničke inicijative podstiču produktivnost. One povećavaju konkurentski pritisak čime primoravaju druge firme da reaguju poboljšanjem efikasnosti ili uvođenjem inovacija. Ističe se da preduzetništvo kao karijera može da „otključa“ lični potencijal i u potpunosti promeni život pojedinca. Preduzetnici su podstrekni tržišne ekonomije i njihova dostignuća obezbeđuju društvu blagostanje, poslove i raznolikost izbora proizvoda (Green Paper, 2003).

Autor Karl Šram daje širi pogled na značaj stvaranja preduzetniškog društva. On naglašava da iskustva pokazuju da će stremljenje ka preduzetničkom društvu imati duboke i dugoročne efekte, koji će prevazilaziti ekonomске efekte. Kada pojedinač nastupi na tržištu, proceni rizik i radi na tome da svoja stremljenja pretvoriti u realno poslovanje, insistiraće na političkoj i ekonomskoj slobodi. U tom smislu razvoj preduzetništva je povezan sa razvojem sloboda. Preduzetnici, koji su po prirodi stvari katalizatori promena, mogu se pokazati kao jedna od najvažnijih sila globalne stabilnosti (Shramm, 2008). Vreme je pokazalo da su globalizacija i prelaz ka znanju kao izvoru konkurenčke prednosti učinili tradicionalne ekonomске politike manje delotvornim. One više nisu mogle samostalno da garantuju visok rast i zaposlenost u jednoj privredi. Iz tog razloga donosioci mera politika su počeli da traže nove izvore rasta, posebno novih radnih mesta. Veza između preduzetništva, zaposlenosti i rasta nije mogla da ne zapadne za oko kreatorima politika i ta promena je zahtevala nove političke instrumente. Ovi novi politički instrumenti su se usredsredili najviše na preduzetništvo kao motor ekonomskog razvoja. Autori dalje navode da je verovatno da će se preduzetničke politike izdici kao najvažniji instrument globalnih politika i na znanju zasnovanoj ekonomiji (Gilbert et al., 2004). Prema mišljenju Brajana, ključ ekonomskog rasta leži u negovanju i oslobođanju preduzetničkog dara. Nezavisno da li su u pitanju razvijene privrede kao što su SAD ili demokratije u razvoju, razvoj i podstrek preduzetničke kulture može dovesti do stvaranja novih radnih mesta, poslovnih prilika i ojačati srednju klasu (Bryan, 2013).

U dokumentu „Građenje veza za konkurenčno i odgovorno preduzetništvo“ koji je rezultat saradnje Organizacije Ujedinjenih nacija za industrijski razvoj (United Nati-

ons Industrial Development Organization) i Džon F. Kenedi škole državne uprave (*John F. Kennedy School of Government*) obezbeđuje se okvir za kategorizaciju šest različitih modela multisektorskog partnerstva i zajedničke korporativne akcije koji mogu doprineti razvoju preduzetništva. Ovaj okvir prikazuje postojeće inicijative i nudi preporuke za povećanje njihovog obima i efikasnosti. Treći deo dokumenta posvećen je prevazilaženju izazova za izgradnju konkurentnog i odgovornog preduzetništva. Posebno se analiziraju izazovi za dostizanje konkurentnijih i odgovornijih poslovnih praksi u malim firmama. Fokus je na tri široke oblasti. Prva oblast je poboljšanje pristupa finansiranju, poslovnim uslugama i delotvornoj primeni propisa. Suština ove incijative je da se unapredi pristup koji mala preduzeća imaju u pogledu odgovarajućih proizvoda, usluga i pravne i institucionalne podrške sa ciljem razvoja perspektivnih preduzetničkih poduhvata koji imaju šanse da postanu značajan izvor poslova i generator bogatstva. Potrebno je da se pruži podrška i preduzetnicima u neformalnom sektoru da pređu u formalne sektore u ruralnim i urbanim zajednicama. Druga oblast se odnosi na poboljšanje i integraciju malih preduzeća u lanac vrednosti, odnosno na podršku inicijativama koje podstiču male firme da poboljšaju svoje proizvode, procese i funkcije, kao da i povećaju nivo kvaliteta, produktivnosti i inovacija. Ova poboljšanja bi omogućila uspešnije povezivanje sa velikim preduzećima i stranim investitorima i omogućila integraciju malih preduzeća u širu mrežu proizvodnje i lanaca vrednosti. Treća oblast delovanja odnosi se na uvođenje odgovornih poslovnih praksi u malim firmama. Ove incijative podržavaju mala preduzeća da sprovode etičke, socijalne i ekološke prakse koje im omogućavaju da bolje upravljaju rizikom i troškovima, unapređuju kvalitet, produktivnost i inovacije i koriste nove poslovne prilike (*Nelson, 2007*). Sve ove preporuke mogu se primeniti i u Srbiji iako je srpska privreda mnogo manje razvijena od privrede SAD. Poboljšanje pristupa finansijama je oblast na koju se odavno ukazuje, a u poslednje vreme ozbiljnije se shvata značaj pristupa i integracije domaćih firmi u globalne lance vrednosti.

Prepoznato je da je za stvaranje konkurenčije Evrope neophodno više konkurenčnih i brzorastućih preduzeća. Da bi se ovo pretvorilo u realnost, Evropska komisija konstatiše da je neophodno da se stvori pogodnija društvena klima za preduzetništvo. To je klima gde ljudi smatraju da je postati preduzetnik privlačno i gde su ohrabreni da pretvore svoju kreativnost i ideje u poslovni poduhvat. Svrha jednog od projekata EU, Inspajr (eng. *inspire*) je da informiše i poboljša državne politike i programe koje promovišu preduzetnički duh. U okviru ovog projekta utvrđeno je deset preporuka za unapređenje mera politika koje promovišu preduzetništvo. Prva preporuka je da se preduzetnička inicijativa stavi u fokus kreatora politika, odnosno da donete mere ne budu suviše uopštene već konkretnе i razumljive. Druga preporuka je da se navedu faktori i aktivnosti koje poboljšavaju preduzetničku inicijativu, jer ljudi moraju biti motivisani da postanu preduzetnici. Treća je definisati specifične ciljne grupe kao što su: etničke manjine, žene, dugo nezaposleni, ljudi sa nižim stepenom obrazovanja i mla-

di sa drugostepenim obrazovanjem, a koji nemaju preduzetničke težnje (*Berntsson L, Crossley B.A., 2012*). Četvrta preporuka je da je potrebno stremiti stvaranju preduzetnika koji će biti nadahnuti prilikama. Istiće se da postoji razlika između preduzetnika koji su se za preduzetništvo odlučili iz nužde, jer su na primer izgubili posao i onih koji se odlučuju za preduzetnički poduhvat jer uočavaju prilike. Preporuka je da ovi drugi moraju biti posebno podstaknuti. U petoj preporuci se ističe neophodnost da se obrati pažnja na dugoročnu i kratkoročnu perspektivu, tačnije da je neophodno da se kombinuju strateške dugoročne mere sa efektivnim kratkoročnim merama. Šesta preporuka je da se iskoriste uspešne inicijative kao izvor znanja. Trebalo bi učiti iz najboljih praksi i od uspešnih preduzetnika, čiji saveti mogu biti dragoceni pri započinjanju novog preduzeća. Sedma preporuka odnosni se na pronalaženje i uključivanje odgovarajućih i ključnih zainteresovanih strana u donošenje odluka i realizaciju ideja. U osmoj preporuci se ističe da je važno da se politike na pravi način predstave zainteresovanim stranama i onima koji će te politike sprovoditi. Ključ uspešnog sprovođenja je potpuno razumevanje politika. U devetoj preporuci se naglašava da je neophodno koristiti domaće prednosti, ali razmotriti i širi kontekst; tačnije treba uzimati u obzir trendove i promene u širem okruženju. Najzad, deseta preporuka nalaže osiguranje neophodnih resursa i to ne samo kapitalnih već i ljudskih resursa, koje je takođe neophodno dobro planirati (*Berntsson L, Crossley B.A., 2012*).

Životni ciklus preduzetništva i njegove faze su važni pojmovi koji mogu biti od značaja za razvoj preduzetništva u Srbiji. U dokumentu "Jačanje evropske konkurentnosti – podstrek inovativnog preduzetništva u Evropi" koji je deo projekta Svetskog ekonomskog foruma predstavljena je analiza i agenda najvišeg nivoa koje treba da doprinesu budućoj konkurentnosti Evrope ohrabrvanjem novih, inovativnih preduzetničkih poduhvata. Dve važne ideje su se iskristalisale iz rada Forum-a. Prva je da podsticanje preduzetništva u Evropi zahteva sveobuhvatan pogled na celokupan preduzetnički životni ciklus. Ovaj ciklus može biti podeljen u tri faze. Prva faza je faza stajanja na svoje noge (eng. *stand-up*), kada treba raditi na promovisanju stavova i veština koje su neophodne da bi se Evropljani sa željom i sposobnošću motivisali da stvore preduzetnički poduhvat koji ima potencijal za rast. Druga faza je osnivačka faza (eng. *start up*), koja podrazumeva prikupljanje resursa da se započe posao sa posebnim fokusom na pristup kapitalu za preduzetnike širom EU. Treća faza je faza širenja (eng. *scale up*) u kojoj bi trebao da se omogući rast preduzetničkih poduhvata sa posebnim naglaskom na saradnju koja poboljšava inovativne kapacitete partnera i koja bi trebalo da dovede do rasta i stvaranja novih radnih mesta (*WEF, Enhancing Europe's Competitiveness, Fostering Innovation Driven Entrepreneurship in Europe, 2014*). Tri ključna elementa agende sa značajem za celi preduzetnički životni ciklus su sledeći:

1. Usredsređivanje – razviti kriterijume za pronalaženje i ulaganje u preduzetničke inicijative u odgovarajućem trenutku

2. Povezivanje – razviti transparentnu bazu podataka i mrežu inicijativa za preduzetništvo na nivou Evrope. Mreža inicijativa za preduzetništvo je ključni element da bi se obezbedila transparentnost i integrisana inicijativa tokom preduzetničkog životnog ciklusa.
3. Partnerstvo – Razvijanje preduzetničkih inicijativa koje dostižu i obim i momentum kroz bolje povezivanje zainteresovanih strana (*WEF, Enhancing Europe's Competitiveness, Fostering Innovation Driven Entrepreneurship in Europe, 2014*).

Model životnog ciklusa preduzetništva je veoma važan za podstrek inovativnog preduzetništva. Svaka faza životnog ciklusa rasvetljava različite ključne fakto-re. U fazi "stajanja na noge" uticaj imaju stavovi i regulatorni okvir, u osnivačkoj fazi raspoložive veštine i tržišni okvir, a u fazi širenja kulturološki okvir i pristup mreži (stepen umrežavanja). Stavovi se odnose na mentalni sklop i razmišljanje pojedinaca, a posebno pojedinaca koji su po prirodi više skloni preuzimanju rizika i imaju veći nivo istrajnosti jer su ovo važni kvaliteti za preduzetnike. Veštine se odnose na skup veština povezanih sa poslom i ponašanjem koje su neophodne za uspešno osnivanje ili rad u brzorastućim i inovativnim organizacijama. Kulturološki, odnosno društveni okvir se odnosi na skup društvenih činilaca koji ili podržavaju ili sprečavaju odluku pojedinca da se uključi u preduzetnički ekosistem umesto da odabere neki drugi karijerni put. Regulatorni okvir se odnosi na administrativne procedure i pravila koja su neophodna za započinjanje i rad preduzeća, uključujući dobijanje dozvola, oporezivanje i uređenje tržišta rada. Tržišni okvir se odnosi na dostupnost neophodnih sredstava i transformacionih procesa, kao i na zahteve kupaca, koji su neophodni za osnivanje i razvoj preduzetničkog poduhvata. Pristup mreži se odnosi na dostupnost partnera, savetodavaca koji prenose znanje i umeće i koji mogu da pomognu u stvaranju prilika za rast (*WEF, Enhancing Europe's Competitiveness, Fostering Innovation Driven Entrepreneurship in Europe, 2014*).

Strateški dokument na koji treba obratiti posebnu pažnju jeste Akcioni plan za preduzetništvo 2020, Evropske komisije. Zanimljivo je da su pravci delovanja za razvoj preduzetništva, utvrđeni u ovom dokumentu, veoma primenljivi i u našoj zemlji. U planu se naglašava nešto što je važno i za kreatore politika u Srbiji, a to je da bi došlo do ostvarivanja maksimalnog ekonomskog uticaja preduzetništva nije jedino važno da postoji veliki broj preduzetnika, već da se poveća broj inovativnih firmi s namerom da internacionalizuju svoje poslovanje, firmi koje imaju jasnu viziju i želju za rastom (GEM 2012, 2013). Navedeni akcioni plan ima tri stuba: razvoj preduzetničkog obrazovanja i obuke, stvaranje odgovarajućeg poslovног okruženja i preduzetničkih uzora, te probaj do određenih grupa koji bi trebalo da imaju veću ulogu u preduzetništву kao što su žene, mladi i stranci. Nove firme, posebno mala i srednja preduzeća predstavljaju najvažniji izvor novog zapošljavanja, stvarajući četiri miliona novih radnih mesta

u Evropi svake godine. Generalno gledano budući preduzetnici bi se u Evropi našli u veoma izazovnom okruženju koje ima sledeća ograničenja: obrazovanje ne nudi pravu osnovu za preduzetničku karijeru; težak je pristup finansiranju i tržištima; postoje teškoće u premeštanju poslovanja kao i strah od kaznenih mera u slučaju neuspeha, kao i brojni problemi zbog složenih administrativnih procedura. Dalje se ističe da su mere za MSP ostale neizbalansirane sa značajnim brojem članica EU koje i dalje ne uzimaju u potpunosti u obzir specifičnosti male privrede, posebno mikro preduzeća, kada donose zakonodavne mere, te ne olakšavaju drugu šansu za poštene preduzetnike koji su otišli u stečaj (*European Commission, 2013*).

Sasvim je jasno da se u Srbiji postoje ista ograničenja, ali i da je država počela da deluje u skladu sa evropskim preporukama. Sve se više pažnje posvećuje preduzetničkom obrazovanju, kao i uključivanju mladih i žena u preduzetničke aktivnosti. Na poboljšanju poslovnog okruženja se takođe radi jer je jasno da administrativne procedure predstavljaju veliki problem i teret našim preduzetnicima.

Prvi stub Akcionog plana EU za razvoj preduzetništva 2020 odnosi se na razvoj preduzetničkog obrazovanja i obuka za podršku rastu i stvaranju radnih mesta. Ulaganja u preduzetničko obrazovanje neophodna su da bi budući preduzetnici, a i oni koji su već uključeni u preduzetničke aktivnosti dobili neophodna znanja i vештине. Kreatori politika su takođe svesni da mora doći i do razvoja celokupnog preduzetničkog obrazovanja. Drugi stub usredsređuje se na stvaranje okruženja gde preduzetništvo može da se razvija. Nova preduzeća zahtevaju posebnu negu. Postoji šest oblasti gde je neophodno doneti mera i programe da bi se otklonile postojeće prepreke za rast:

- pristup finansiranju;
- podrška preduzetnicima u ključnim fazama životnog ciklusa;
- omogućavanje novih poslovnih prilika u digitalnom dobu;
- premeštanje poslovanja;
- procedure za stečaj i omogućavanje druge šanse poštenim preduzetnicima;
- smanjenje administrativnih opterećenja (*European Commission, 2013*).

Svake godine oko 450,000 firmi sa dva miliona zaposlenih se premesti širom Evrope. Koliko premeštanje posla može biti izazovno govori i podatak da je moguće da oko 150,000 firmi sa 600,000 poslova može biti izgubljeno svake godine. Glavni uzroci ovoga su regulatorna ili poreska opterećenja, nedostatak svesti o potrebi pripremljenosti i transparentnosti tržišta za takvo premeštanje firmi, kao i dugi periodi koji su potrebni za usaglašavanje sa formalnostima (*European Commission, 2013*).

Treći stub se bavi promovisanjem uspešnih preduzetnika u javnosti, sa ciljem da se dopre do specifičnih grupa za koje bi bilo značajno da se uključe u preduzetničke aktivnosti. Demografskim grupama koje su slabije zastupljene u preduzetničkoj popu-

lacijski kao što su mladi, žene i imigranti neophodno je otvoriti puteve u preduzetništvo, osnažiti ih ekonomski, socijalno i pomoći im da razviju svoju kreativnost i inovativni kapacitet (*European Commission, 2013*). Neophodno je da se uspešne preduzetničke priče i iskustva promovišu u javnosti da bi se na pravi način stvorili uzori koji bi pomogli da se mnogi drugi odluče za preduzetništvo kao karijerni put.

Drugi strateški dokument koji bi kreatori politika u Srbiji trebali da imaju u vidu je Akcioni plan za stvaranje poslova koji svake godine priprema Vlada Republike Srske. Ako se pogleda koje su sistemske mere sprovedene za pružanje neophodne podrške za razvoj preduzetništva može se lako zaključiti da je to put koji bi Srbija trebalo da sledi. Mere koje su sprovedene u Irskoj omogućavaju:

- ulaganja u novoosnovana inovativna preduzeća sa visokim potencijalom za rast;
- fokus na privlačenju međunarodnih preduzetnika i novih radnih mesta;
- investiranje u različite fondove preduzetnog kapitala koji omogućavaju dostupnost privatnog kapitala koji je važan izvor finansiranja za preduzeća u ranoj fazi razvoja, kao i za one koje se razvijaju;
- mikrofinansiranje koje omogućava dodatnih 40 miliona evra u narednih pet godina za pomoć mikro preduzećima;
- osnivanje lokalnih preduzetničkih kancelarija koje imaju za cilj razvoj lokalno dostupnog sistema podrške (Action plan for Jobs 2013).

Podrška razvoju sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (MSPP) treba da bude uskađena sa najboljom međunarodnom praksom, ali i da uvaži specifičnosti sektora MSPP u toj zemlji. Lako se ideo sektora MSPP u Srbiji u najvažnijim pokazateljima (ukupnom boju preduzeća, ukupnom broju zaposlenih i bruto dodatnoj vrednosti) poklapa sa prosekom zemalja EU, specifičnosti se mogu uočiti uporednom analizom drugih pokazatelja. Na osnovu podataka o broju MSPP na hiljadu stanovnika, može se zaključiti da se nešto veći broj stanovnika odlučuje na pokretanje sopstvenog poslovanja u Srbiji nego u EU.

1.1. Broj MSPP na 1000 stanovnika

Zemlja	2008	2009	2010	2011	2012
Srbija	41,4	43,0	43,5	43,6	44,1
EU	41,2	41,6	N/A	41,8*	41,2
Bugarska	33,6	41,4	N/A	38,9*	42,4
Mađarska	55,8	53,0	N/A	55,3*	57,4
Slovenija	46,4	50,7	N/A	52,1*	51,9

*Procena

Poređenjem podataka o broju zaposlenih u sektoru MSPP i ukupnog broja stanovnika, uočljivo je da Srbija ima značajno manji procenat stanovništva zaposlenog u MSPP sektoru. Tako se može uočiti da u Bugarskoj, koja ima tek za oko 10% više stanovnika, 50% više zaposlenih radno je angažovano u sektoru MSPP u odnosu na Srbiju.

1.2. Broj zaposlenih (u hiljadama)

Zemlja	2008	2009	2010	2011	2012
Srbija	940,2	872,5	814,5	786,9	782,0
EU-27	88.323,6	87.646,3	87.528,6	87.426,9	86.814,7
Bugarska	1.526,5	1.547,4	1.447,5	1.426,1	1.397,1
Mađarska	1.881,7	1.752,2	1.740,4	1.713,5	1.777,7
Slovenija	447,5	441,2	431,7	419,3	420,7
Hrvatska	793,7	795,8	739,2	702,3	696,5

Nadovezujući se na prethodni pokazatelj, uporedni pregled podataka o prosečnom broju zaposlenih po preduzeću otkriva jednu od najizraženijih razlika Sektor MSPP u Srbiji u odnosu na zemlje EU i okruženju. MSPP u Srbiji zapošljavaju u proseku značajno manje zaposlenih, što ukazuje na izuzetnu usitnjenošć i malu ekonomsku snagu pojedinačnih preduzeća.

1.4. Broj zaposlenih po preduzeću

Zemlja	2008	2009	2010	2011	2012
Srbija	3,1	2,8	2,6	2,5	2,5
EU	4,3	N/A	N/A	4,2*	4,2
Bugarska	5,5	N/A	N/A	5,1*	4,7
Mađarska	3,1	N/A	N/A	3,4*	3,1
Slovenija	4,2	N/A	N/A	3,7*	4

S druge strane, stvorena nova vrednost MSPP sektora u Republici Srbiji jeste na nivou Bugarske, što ukazuje na višu produktivnost, ali znatno zaostaje za manjim zemljama u okruženju, poput Slovenije i Hrvatske i gotovo tri puta je manja nego u Mađarskoj.

1.5. BDV (u mil EUR)

Zemlja	2008	2009	2010	2011	2012
Srbija	8.379,9	7.781,1	8.174,1	8.782,5	9.770,1
EU	3.565.257	3.234.099	3.374.418	3.439.607	3.395.383
Bugarska	11.540	10.397	9.941	9.901	9.777
Mađarska	27.750	23.528	24.986	25.963	25.833
Slovenija	12.430	10.419	10.991	11.286	11.026
Hrvatska	14.390	12.740	11.669	11.057	11.474

Ovi zaključci ukazuju da politika podrške preduzetništvu u Srbiji u narednom periodu treba da bude usmerena ne toliko na podsticanje stvaranja novih privrednih subjekata, već jačanje i ukrupnjavanje postojećih preduzeća, kako bi mogla da opstanu u uslovima oštре међunarodne konkurenције, sve prisutnije i na domaćem tržištu.

2. ANALIZA NACRTA STRATEGIJE RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA I KONKURENTNOSTI REPUBLIKE SRBIJE, 2014-2020

Pored pregleda literature koji postavlja uvodni kontekst za ovaj članak, kao i strateških dokumenata Evropske unije, u ovom radu se kao primarni izvor analizira Nacrt strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine, koji je objavljen na internet adresi Ministarstva privrede Republike Srbije u januaru 2014. godine sa ciljem otvaranja javnih konsultacija ali još uvek do datuma objavljivanja ovog zbornika nije usvojen u konačnom obliku. Statistički podaci državnih institucija Republike Srbije (posebno oni koji se navodi i u Izveštaju o stanju MSPP), kao i međunarodnih institucija (Izveštaj o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, Indeks globalnog razvoja preduzetništva – GEDI i dr.) služe za potvrdu problema i neophodnih mera reformi sa ciljem jačanja preduzetništva u Srbiji.

2.1. ANALIZA STANJA PREDUZETNIŠTVA I MSPP U SRBIJI I REGIONU

Neophodno je dati prikaz trenutnog stanja MSPP i preduzetništva u Srbiji koji je polazna osnova za sprovođenje strategije razvoja preduzetništva, ali i pro-

vera izbora prioriteta i mera reformi. Prvi pokazatelj koji ima veliki značaj za prikaz trenutnog stanja u Srbiji jeste Indeks globalnog razvoja preduzetništva (eng. *Global Entrepreneurship Development Index* – GEDI) koji izdaje Institut za globalno preduzetništvo i razvoj (eng. *Global Entrepreneurship and Development Institute*), nedobitna istraživačka i konsultantska firma iz Vašingtona koja je posvećena jačanju ekonomskih prilika za pojedince, zajednice i narode (<http://www.thegedi.org/what-we-do/>). GEDI indeks je pokazatelj kvaliteta preduzetništva i inovacija, koji su uslovljeni individualnim i institucionalnim faktorima. Obuhvata tri različite dimenzije preduzetništva. Te tri dimenzije su: preduzetnički stav (ATT), preduzetnička aktivnost (ACT) i preduzetničke namere (ASP). Preduzetnički stav odražava stavove stanovništva o preduzetništvu tačnije sagledavanje poslovnih prilika u neposrednom okruženju tokom narednih šest meseci, posedovanje veština potrebnih za pokretanje preduzeća, mogućnost za povezivanje početnika, odsustvo straha od neuspeha i društvenu podršku. Preduzetnička aktivnost (ACT) meri preduzetničku aktivnost sa potencijalom za brzi rast, odnosno meri prilike za pokretanje posla, kvalitet tehnologije i radne snage, kao i nivo konkurenkcije. Preduzetničke namere (ASP) utvrđuje složenu, kvalitativnu i strategijsku prirodu preduzetništva – uvođenje novih proizvoda i tehnologije, kao i ambicije za visok rast, poslovanje na međunarodnom tržištu i dostupnost preduzetnog kapitala (Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, s.71).

Iz tabele vidimo da sa GEDI indeksom od 0,22 Srbija zauzima od 80. do 81. mesta od 122 zemlje za koliko se radi rangiranje. Od zemalja u regionu jedino je Bosna i Hercegovina lošije rangirana. Ovakvoj poziciji Srbije doprinose prilično neravnomerne vrednosti stubova koji čine pokazatelje koji određuju GEDI indeks. U sklopu dimenzije preduzetnički stav, Srbija ima najbolju poziciju u regionu kada su u pitanju veštine početnika i po toj dimenziji Srbija je na 64-66. mestu. Sa druge strane celokupni indeks umanjuje jako loša pozicija u dimenziji aktivnost preduzetnika kada je u pitanju tehnološki sektor. U oceni preduzetničkih namera zauzima od 66. do 68. mesta. Srbija je bolje ocenjena kada su u pitanju novi proizvodi i nove tehnologije, ali negativno na ovu dimenziju utiče ocena prilika za internacionalizaciju i dobijanje preduzetnog kapitala.

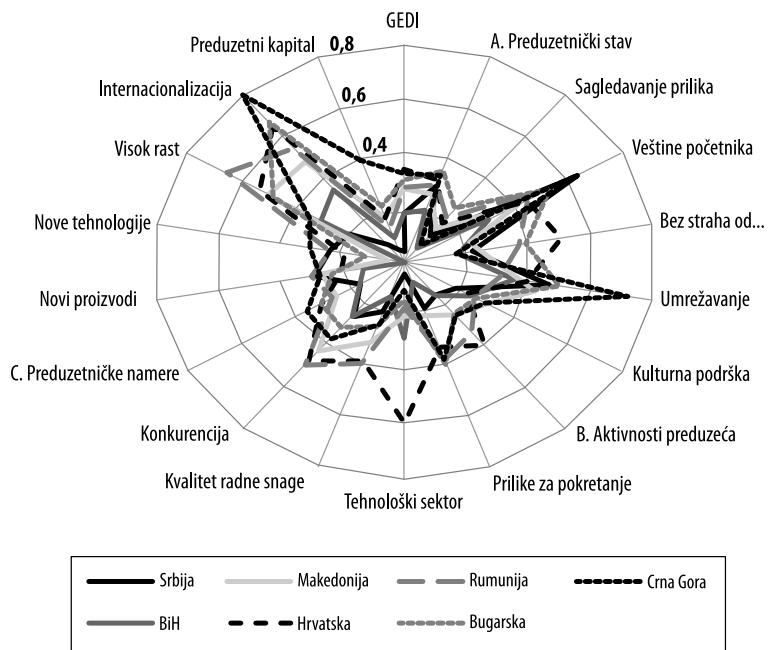
Grafikon 1 vrlo jasno pokazuje da Crna Gora ima jako dobre pokazatelje kada je u pitanju internacionalizacija, veštine privrednika-početnika i umrežavanje. Bugarska je dobro pozicionirana u pogledu internacionalizacije, a Rumunija kod pokazatelja konkurenkcije. Hrvatska najviše odšakače od regiona po razvoju tehnološkog sektora. Srbija drži korak sa regionom po preduzetničkom stavu i veštinama početnika, a najbolju vrednost ima u stubu koji opisuje mogućnost stvaranja novih proizvoda u regionu, dok je po pitanju nove tehnologije u regionu od nje bolja jedino Crna Gora.

STRATEŠKI ODGOVOR DRŽAVE NA IZAZOVE POSLOVANJA

Tabela 1 – Globalni indeks razvoja preduzetništva (GEDI) u 2013. godini

	Srbija		BiH		Makedonija		Hrvatska		Rumunija		Bugarska		Crna Gora	
	V	R	V	R	V	R	V	R	V	R	V	R	V	R
GEDI	0,20	80-81	0,18	85-90	0,27	55-57	0,34	37-43	0,30	50-51	0,31	47-49	0,32	45-46
A. Preduzetnički stav	0,29	64-66	0,20	91	0,28	67-70	0,31	60-63	0,29	64-66	0,35	46-54	0,33	55-57
Sagledavanje prilika	0,15		0,06		0,17		0,10		0,18		0,25		0,10	
Veštine početnika	0,64		0,31		0,43		0,45		0,46		0,53		0,62	
Bez straha od neuspeha	0,21		0,18		0,18		0,51		0,37		0,39		0,16	
Umrežavanje	0,47		0,34		0,49		0,41		0,31		0,50		0,72	
Kulturna podrška	0,20		0,25		0,31		0,23		0,25		0,27		0,30	
B. Aktivnosti preduzetnika	0,16	100-103	0,18	87-91	0,26	64-67	0,40	27-30	0,33	41-42	0,26	64-67	0,26	64-67
Prilike za pokretanje posla	0,19		0,08		0,21		0,34		0,39		0,41		0,38	
Tehnološki sektor	0,05		0,31		0,16		0,61		0,15		0,12		0,10	
Kvalitet radne snage	0,19		0,14		0,32		0,39		0,41		0,26		0,25	
Konkurenca	0,25		0,28		0,44		0,48		0,49		0,32		0,37	
C. Preduzetničke namere	0,16	66-68	0,16	66-68	0,26	49-52	0,31	39-41	0,29	43-47	0,31	39-41	0,37	27-30
Novi proizvodi	0,29		0,13		0,25		0,21		0,23		0,23		0,27	
Nove tehnologije	0,24		0,00		0,06		0,20		0,09		0,12		0,31	
Visok rast	0,19		0,30		0,49		0,53		0,64		0,49		0,36	
Internacionalizacija	0,10		0,35		0,49		0,64		0,54		0,67		0,8	
Preduzetni kapital	0,04		0,10		0,20		0,16		0,13		0,21		0,37	

Izvor: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, Global Entrepreneurship and Development Index 2013



Grafikon 1 – Globalni indeks razvoja preduzetništva u 2013 – Srbija i region

Izvor: Autori sastavili na osnovu materijala iz GEDI indeksa za 2013. godinu

GEDI indeks daje jedan novi pogled na stanje preduzetništva u Srbiji i trebao bi da bude stalni predmet praćenja jer se iz ovih pokazatelia mogu izvući veoma korisne pouke u kojim pravcima je neophodno delovati da bi se otklonile prepreke koje koče razvoj sekora MSPP.

Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu predstavlja najpotpuniji izveštaj te vrste u Srbiji. Ovaj izveštaj zbog značajane statističke baze koja ga odlikuje predstavlja važan instrument za praćenje stanja u sektoru MSPP. Ako pogledamo glavne pokazatelite iz ovog izveštaja videćemo koliko je značaj sektora MSPP za Srbiju. Preduzetnički sektor Srbije u 2012. godini obuhvatio je 317.162 preduzeća, što predstavlja 99,8% od ukupnog broja privrednih subjekata (317.668). MSPP generiše 65,1% zaposlenosti nefinansijskog sektora angažovanjem 782.026 i 65,4% prometa i 55,7% BDV nefinansijskog sektora u 2012. godini. Procenjuje se da u 2012. godini MSPP učestvuje sa oko 34% u BDP Republike. Sa učešćem od 99,8% od ukupnog broja privrednih subjekata, MSPP bi trebale da bude ozbiljan generator rasta i razvoja. Zbog otežanih uslova poslovanja koji su posledica svetske ekonomske krize u odnosu na 2011. broj MSPP smanjen je za 2.142 što je rezultat smanjenja broja mikro i srednjih preduzeća dok se broj malih preduzeća povećao za 43. Smanjenje broja

STRATEŠKI ODGOVOR DRŽAVE NA IZAZOVE POSLOVANJA

zaposlenih za 4.847 uslovljeno je najvećim delom padom zaposlenosti kod srednjih preduzeća za 8.056. (Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preuzetništvu za 2012.godinu)

Tabela 2 – Pokazatelji poslovanja sektora MSPP u 2012. prema veličini preduzeća

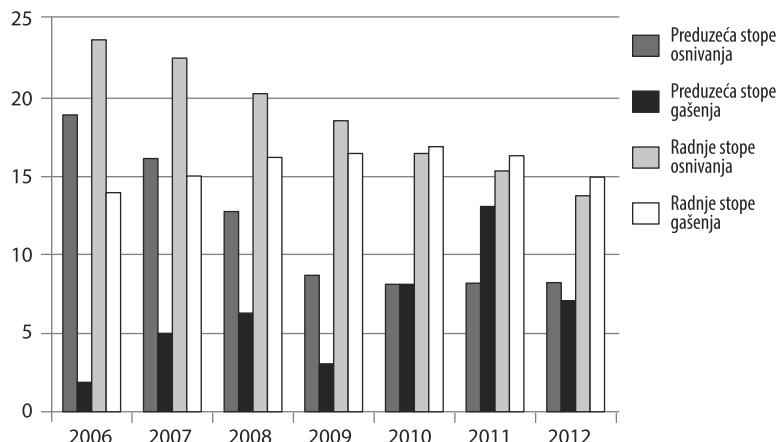
	Mikro		Mala		Srednja		MSPP	
	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%
Broj preduzeća	305.321	96,3	9.699	3	2.142	0,7	317.162	100
Broj zaposlenih	361.311	46,2	196.492	25,1	224.223	28,7	782.026	100
Promet (mil.din)	2,237,978	39,3	1,769,859	31,1	1,681,829	29,6	5,689,666	100
BDV (mil.din)	375,081	38,4	280,026	28,7	321,980	32,9	977,088	100
Zaposlenost po preduzeću	1,2		20,3		104,7		2,5	
Zarada po zaposlenom (hilj.din)	727		769		888		784	
Promet po preduzeću mil.din	7,3		182,5		785,2		17,9	
BDV po preduzeću mil.din	1,3		28,4		150,3		3,1	
Izvoz (mil.din)	114,646	23	142,997	28,6	241,243	48,4	498,886	100
Uvoz (mil.din)	248,402	25,5	367,734	37,8	357,241	36,7	973,376	100
Robni bilans (mil.din)	-133,757	28,2	-224,736	47,4				
Koeficijent izvoz/uvoz		46,2		38,9		67,5		51,3

Izvor: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preuzetništvu za 2012. godinu, str. 17

U ukupnom broju MSPP najbrojnija su mikro preduzeća, koja učestvuju sa 46,2% u ukupnoj zaposlenosti u MSPP, u izvozu sa 23%, a u uvozu sa 25,5%. Mala i srednja preduzeća kojih ima 11.841 tačnije 3,7%, učestvuju sa 53,8% u zaposlenosti, 60,7% u prometu, 77% u izvozu i sa 74,5% u uvozu.

Kada je poslovna demografija u pitanju ocenjuje se napredak u razvoju preuzetništva, dinamika stvaranja novih privrednih subjekata, kao i rast radnji i malih i srednjih preduzeća. Veoma značajni faktori koje je potrebno analizirati jesu stope osnivanja i gašenja preduzeća i radnji. Dinamika otvaranja i gašenja preduzeća ukazuje na trenutne uslove u privredi i na izazove sa kojima se ona susreću.

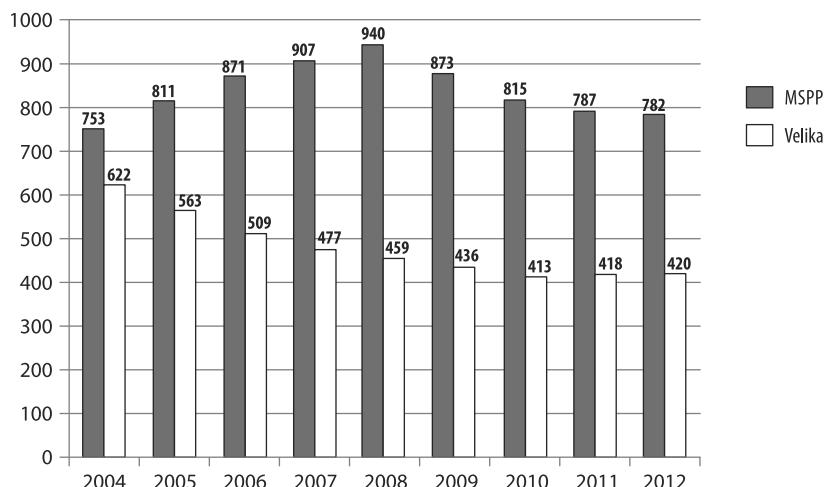
IME IGRE JE KONKURENTNOST – PUTEVI OBNOVE SRPSKOG RAZVOJA



Grafikon 2 – Stope osnivanja i gašenja preduzeća i radnji u 2012. godini u %

Izvor: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012.godinu, s.17

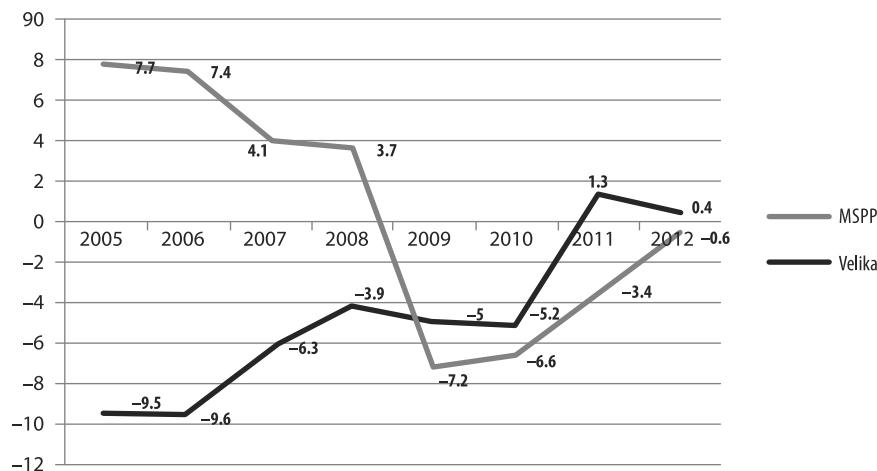
Negativan trend se uočava kod stope osnivanja novih preduzeća od 2006. do 2012. godine, dok sa druge strane stopa gašenja preduzeća raste od 2006. do 2011. a pozitivan signal je to što je došlo do pada ove stope u 2012. u odnosu na 2011. Stopa osnovanih radnji bila je na višem nivou u odnosu na stopu osnovanih preduzeća u celom posmatranom periodu, ali i ona opada u kontinuitetu. Pozitivno je što se stopa gašenja radnji nije povećala u posmatranom periodu, ali treba istaći da je četiri godine bila na nivou iznad 16%. U 2012. je došlo do pada ove stope za 1,3% u odnosu na 2011.



Grafikon 3 – Kretanje zaposlenosti u periodu 2004-2012. godine – zaposlenost u hiljadama

Izvor: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, s.25

Sledeći važan pokazatelj jeste broj zaposlenih odnosno kretanje broja zaposlenih u sektoru MSPP. Grafikon 3 i 4 pokazuje da su MSPP teško podnele teret krize kada je u pitanju zaposlenost. U periodu od 2004. do 2008. godine sektor MSPP beležio je rast zaposlenosti, ali od 2009. broj zaposlenih opada. Najveći pad zaposlenosti zabeležen je 2009. (-7,2%). Kod velikih preduzeća broj zaposlenih opada od 2004. do 2011. Rast zaposlenih se beleži u 2012. godini, koji je nedovoljan da bi se smanjio ukupan broj nezaposlenih u privredi.



Grafikon 4 – Kretanje zaposlenosti u periodu 2004-2012. godine – godišnje stope rasta/pada u %

Izvor: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, s.25

Analiza dobiti pokazuje da su MSPP u 2012. godini ostvarila više od polovine ukupne dobiti Republike Srbije. Pored nepovoljnih uslova poslovanja uz pretnju prelivanja novog talasa krize iz okruženja, u odnosu na 2011. godinu dobit sektora MSPP realno je veća za 6,5%, a kod velikih preduzeća za 2,1% (+ 4,3% u nefinansijskom sektoru). Sektor MSPP je u 2012. godini ostvario 364,1 mlrd. dinara dobiti ili 52% nefinansijskog sektora. Najveći deo dobiti Sektora realizovan je u malim preduzećima – 35,4% odnosno 18,4% dobiti nefinansijskog sektora, dok su mikro i srednja preduzeća ostvarila 30,9% i 33,7% (Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, s.34)

Kada se analizira izvozna konkurentnost sektora MSPP u 2012. godini, ukupna spoljnotrgovinska razmena nefinansijskog sektora povećana je za 397,1 mlrd. dinara u odnosu na 2011. godinu zahvaljujući rastu spoljnotrgovinske razmene sektora MSPP. Međutim, povećanje spoljnotrgovinske razmene nije pozitivno uticalo na kretanje deficit-a koji se u nefinansijskom sektoru povećao za 8,8%, a u sektoru MSPP za

20,6%. U odnosu na 2011. godinu jedino su velika preduzeća smanjila deficit realno za 14,9%. Uticaj krize na spoljnotrgovinsku aktivnost sektora MSPP najviše se manifestovao 2009. godine kada je zabeležen značajan pad izvoza, 7,5% realno i uvoza 23%. Nakon pada sledi period postepenog oporavka spoljnotrgovinske aktivnosti koji je posebno naglašen 2010. godine (15,9%) i 2012. godine (15,7%) kod izvoza, a 2012. godine (18%) kod uvoza. Efekti svetske krize različito su se ispoljili u izvozu i uvozu sektora MSPP. Izvozna aktivnost sektora MSPP neprekidno je povećavana u periodu krize izuzev 2009. ali i tada je bila iznad nivoa izvoza iz 2007. za razliku od uvoza koji je nakon pada 2009. godine značajnije porastao tek 2012, pri čemu obim uvoza sektora MSPP još uvek nije dostigao nivo iz pretkrizne, 2007. godine (Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, s.51).

2.2. PRIMENA AKTA O MALIM PREDUZEĆIMA U REPUBLICI SRBIJI

Srbija je potpisnica Povelje o malim preduzećima iz 2003. godine, koja je 2008. godine prerasla u Akt o malim preduzećima, sa sledećim ciljevima:

1. stvarati okruženja u kome preduzetnici i porodična preduzeća mogu da cvetaju i gde se preduzetništvo nagrađuje;
2. osigurati da časni preduzetnici, koji su doživeli stečaj brzo dobiju drugu šansu;
3. izraditi propise na osnovu načela „Prvo razmišljati o malima“ (eng. *Think small first*);
4. davati jasne i brze odgovore (javna uprava) na potrebe MSP;
5. prilagoditi alate i mere državne politike potrebama MSP, uticati na mogućnost učešća MSP u javnim nabavkama i na bolju upotrebu državnih sredstava za podršku MSP;
6. omogućiti MSP pristup finansiranju i razvijati zakonsko i poslovno okruženje koje podržava da plaćanja i privredne razmene budu izvršene na vreme;
7. pomoći MSP da imaju više koristi od Zajedničkog tržišta EU;
8. podsticanje i unapređivanje veština kod MSP i svih oblika inovativnosti;
9. omogućiti MSP da izazove koji se odnose na životnu sredinu, pretvaraju u poslovne prilike;
10. ohrabriti i podržati MSP da imaju koristi od proširenja tržišta.

Kao i drugi strateški dokumenti Evropske unije i ovo je okvir za delovanje gde države same biraju mere za postizanje zadatih ciljeva. Moguće je meriti napredak u primeni deset načela Akta o malim preduzećima, ali za Srbiju ne postoje svi statistički podaci te je analiza nepotpuna. U poslednjoj analizi preovlađuje ocena Srbije "slab napredak" u postizanju ciljeva Akta o malim preduzećima.

Davanje ocene o napretku postizanja ciljeva Akta o malim preduzećima dodatno otežava nedostatak podataka i iz tog razloga za većinu indikatora se ne može izvući generalna ocena o napretku. U delu Akta koji prati preduzetništvo nije bilo dovoljno uporedivih podataka za Srbiju da bi se izračunala celokupna ocena. Tri pojedinačna indikatora koja su dostupna ne omogućavaju izvlačenje generalnog zaključka o napretku u ovoj oblasti. Dostupni indikatori pokazuju da Srbija ima treću najveću stopu preduzetničke inicijative (22%, EU 13%) od svih 37 zemalja. S druge strane, Srbija je nisko rangirana po statusu koji preduzetnici imaju u društvu, tačnije kako društvo gleda na preduzetnike. Interesantno je da je po medijskoj pažnji koja se pruža preduzetnicima, rangirana iznad proseka EU. Performanse Srbije po pitanju druge šanse su ispod EU proseka. Nakon bankrotstva preduzetnici se suočavaju sa dva puta većim troškovima zatvaranja firme nego što je to slučaj u EU. U delu "Prvo razmišljati o malima" ne može se izvesti generalan zaključak jer je samo jedan indikator dostupan. Taj indikator je teret državne regulative i po njemu smo ispod EU proseka. Nedostatak podataka za analizu prisutan je i kod državne pomoći i javnih nabavki, pristupa finansiranju i zajedničkom tržištu. U delu koji se odnosi na veštine i inovacije Srbija je značajno ispod EU proseka i oblasti koje zahtevaju suštinske promene su uvođenje proizvodnih i procesnih inovacija kao i učestvovanje u istraživanjima koje finansira EU. Kod proširenja tržišta odnosno internacionalizacije najviše problema se javlja sa troškovima izvoza i uvoza koji značajno rastu. (*SBA Fact Sheet 2013, Serbia*)

Izveštaj na koji takođe treba obratiti pažnju je izveštaj OECD o politici razvoja malih i srednjih preduzeća (*SME Policy Index*) za Zapadni Balkan i Tursku za 2012. godinu. U tom izveštaju daju se dobri predlozi unapređenja sektora MSP, uzimajući u obzir trenutnu situaciju. Preporuka je da se Srbija usredredi na poboljšanje poslovног okruženja kao i na izradu i sprovođenje ciljanih mera podrške za najdinamičnija preduzeća. Smatra se da bi trebalo ojačati mrežu poslovnih inkubatora i pružiti im veću podršku. Potrebno je raditi i na promociji zelene ekonomije jer ona može biti šansa za MSP i na domaćem i na stranom tržištu.

2.3. PRIKAZ NACRTA STRATEGIJE RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA I KONKURENTNOSTI ZA PERIOD OD 2014. DO 2020. GODINE

U Srbiji su od početka tranzicije 2000. godine donete mnoge strategije koje se odnose na privredni razvoj, održivi razvoj, odnosno unapređenje konkurentnosti, a koje su samo delimično sprovedene. Jedno od objašnjenja za ovakav ishod jeste da su ovi dokumenti često imali oblik spiska ciljeva bez konkretnih mera, nadležnih institucija i što je najvažnije – bez prateće budžetske raspodele. Poslednje navedeno je i dalje izazov u nedostatku primene načela programskog budžetiranja. U januaru

2014, Ministarstvo privrede objavilo je nacrt Strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine, otvarajući javne konsultacije u vezi ovog strateškog dokumenta. Strategiju prati i akcioni plan u kojem se na 86 stranica tabelarno daje detaljan prikaz mera koje treba preduzeti da bi se ostvarili ciljevi definisani u strategiji, a to su: unapređenje poslovnog okruženja, unapređenje pristupa izvorima finansiranja, unapređenje kvaliteta radne snage, podrška za razvoj inovacija, unapređenje pristupa novim tržištima, uz posebnu pažnju datu merama za jačanje ženskog preduzetništva i preduzetništva mladih. U Strategiji se navodi da je “preduslov za ostvarivanje održivog društveno-ekonomskog razvoja i uspešan završetak procesa evropskih integracija Republike Srbije razvoj privrede, koja svoju dugoročnu konkurentnost gradi na privatnoj preduzetničkoj inicijativi, znanju, primeni novih tehnologija i inovativnosti” (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine). Ključne reči su građenje konkurentnosti na preduzetničkoj inicijativi, znanju, novim tehnologijama i inovativnosti. Samo građenje rasta na ovaj način može dovesti do unapređenja konkurentnosti i poboljšanja situacije u sektoru malih i srednjih preduzeća.

Nacrt strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine usklađen je sa ranije usvojenim dokumentima u ovoj oblasti, a pre svega sa Strategijom i politikom industrijskog razvoja 2011-2020. Predmet ove strategije odnosi se na unapređenje preduzetništva i konkurentnosti, a poseban naglasak se stavlja na podsticaj razvoja malih i srednjih preduzeća, i preduzetništva i zanatstva. Ova strategija zamenjuje Strategiju razvoja inovativnih i konkurentnih malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Republici Srbiji 2008-2013. Obe strategije imaju zajedničke ciljeve, “*ali značajna novina u strateškom pristupu odnosi se na napuštanje mehanizma direktnе državne podrške preduzećima i još izraženiju koncentraciju za stvaranje povoljnih uslova za poslovanje.*” Ova novina u strateškom pristupu pokazuje da je sasvim jasno da bez unapređenja poslovnog okruženja i celokupne konkurentnosti ne može doći ni do poboljšanja stanja u sektoru malih i srednjih preduzeća i preduzetništva (MSPP).

Uspešno sprovođenje mera iz Nacrta strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti trebalo bi da unapredi konkurentnost MSPP kako bi se spremno suočila sa konkurențskim pritiscima koji ih očekuju na zahtevnim tržištima kao što je tržište Evropske unije. Strateški ciljevi koje je potrebno ostvariti su: stvaranje povoljnog poslovnog okruženja, brži ukupan rast i razvoj sektora MSPP, pre svega meren kroz rast ukupno stvorene bruto dodate vrednosti sektora, povećanje prosečne veličine preduzeća u Srbiji mereno kroz više prosečne godišnje stope rasta prihoda i broja zaposlenih po preduzeću, povećanje zaposlenosti, povećanje ukupnog izvoza, broja izvoznika i prosečne vrednosti izvoza po preduzeću, povećanje preduzetničkog znanja i inicijative, povećanje učešća proizvoda više faze prerade i veće dodate vrednosti, razvoj zaokruženja lanaca snabdevanja/proizvodnje i ravnomerniji regionalni razvoj MSPP (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020.

godine). U strategiji je formulisano šest stubova koji treba da budu okosnica unapređenja preduzetništva u periodu od 2014. do 2020. godine. Ti stubovi su sledeći:

1. Unapređenje poslovnog okruženja
2. Unapređenje pristupa izvorima finansiranja
3. Unapređenje kvaliteta radne snage
4. Podrška za razvoj inovacija
5. Unapređenje pristupa novim tržištima
6. Jačanje ženskog preduzetništva, preduzetništva mladih i socijalnog preduzetništva (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine).

Utvrđeni stubovi strategije jasno ukazuju i na najveće slabosti privrede Srbije. Dobro je poznato da je unapređenje poslovnog okruženja jedan od osnovnih ciljeva koje je potrebno ostvariti da bi došlo do unapređenja konkurentnosti i preduzetništva. Ograničen pristup izvorima finansiranja stvara velike probleme firmama i upravo diversifikacija izvora finansiranja dovela bi do olakšanja poslovanja. Jasno je da se ne može govoriti o konkurentnim preduzećima, ako ne dođe do unapređenja kvaliteta radne snage. Ovladavanje neophodnim veštinama i znanjima i neprekidno usavršavanje radne snage, osnovni su preduslovi za unapređenje preduzetništva. Bez kvalitetne podrške razvoju inovacija ne može se очekivati ni brži napredak u razvoju sektora MSPP, jer se u suštini razvoja preduzetništva nalaze inovacije. Pristup novim stranim tržištima jedan je od najvećih izazova sa kojima se naša MSP susreću. Prepreke sa kojima se susreću firme prilikom lansiranja proizvoda na strana tržišta su u mnogim slučajevima velike i MSP jednostavno odustaju od takvih poduhvata. Unapređenje znanja iz oblasti pristupa stranim tržištima, mogućim posrednicima, stranim partnerima i distributerima značajno bi unapredilo ovaj segment poslovanja preduzeća u Srbiji. Pošto je jasno da se mora pronaći novi generator razvoja sve više se pruža podrška ženama preduzetnicama i mladim preduzetnicima. Povećava se svest da upravo ove kategorije mogu značajno doprineti razvoju preduzetništva u Srbiji.

Pokazalo se da Srbija ima veliki broj strategija koje nisu uspešno sprovedene. Da to ne bi bio slučaj sa konkretnom strategijom "Ministarstvo nadležno za oblast privrede pratiće sprovođenje strategije u saradnji sa Savetom za preduzetništvo i konkurentnost. Ministarstvo nadležno za oblast privrede razviće sistem za praćenje sprovođenja Strategije, zasnovan na objektivno proverljivim pokazateljima uspešnosti. Sprovođenje Strategije zasnivaće se na dvogodišnjim akcionim planovima koji će se pripremati u saradnji sa svim nadležnim državnim institucijama i kroz dijalog sa privatnim sektorom. Resorna ministarstva i organi državne uprave odgovorni su za sprovođenje mera predviđenih akcionim planom, koje se nalaze u njihovoj nadležnosti." (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine)

Najveća prednost ovog strateškog dokumenta jeste ta, što se veoma jasno izlažu stubovi, zatim dimenzije u kojima će se delovati u okviru svakog stuba i na kraju u okviru svake dimenzije su utvrđeni prioriteti koji moraju biti ostvareni. Stub 1 je unapređenje poslovnog okruženja i ima tri dimenzije. Prva dimenzija je reforma propisa koji utiču na unapređenje okvira poslovanja za MSPP i unapređenje analize efekata i procedura donošenja propisa. Prioritet u okviru ove dimenzije je hitna reforma propisa koji izrazito negativno utiču na poslovno okruženje. Deset ključnih mera odnose se na usvajanje izmena i dopuna Zakona o privatizaciji, Zakona o stečaju, smanjenje nameta na rad, izmenu radnog zakonodavstva, reformu sistema izdavanja građevinskih dozvola, uvođenje korporativnog upravljanja u javna preduzeća, reformu inspekcijskog nadzora, registraciju of-šor preduzeća, usvajanje izmena i dopuna Zakona o turizmu s ciljem smanjenja sive ekonomije, kao i usvajanje Zakona o zadrugama i Zakona o zanatstvu. Drugi, u okviru prioriteta, jeste reforma propisa koji negativno utiču na privredni razvoj i poslovno okruženje i čije trenutno uređenje značajno utiče na slabu ocenu Srbije kada je u pitanju poslovno okruženje, posebno propisi kojima se uređuju fiskalni i parafiskalni nameti privredi. Treći prioritet jeste smanjenje troškova potrebnih za prilagođavanje privrede novim zakonskim propisima, uvođenjem pravila da novi propisi koji utiču na privrednu i poslovno okruženje stupaju na snagu dva puta godišnje, na unapred utvrđen datum. Četvrti prioritet jeste uključivanje testa uticaja na mala i srednja preduzeća kao obaveznog dela Analize efekata propisa. Najzad, peti prioritet je sprovođenje regulatorne reforme na lokalnom nivou. Navedenih pet prioriteta odnosi se samo na prvu dimenziju. U nastavku će biti navedene dimenziye za sve ostale stubove, a svi prioriteti se mogu videti u Strategiji. Druga dimenzija prvog stuba jeste smanjenje administrativnih procedura, a treća je stalni dijalog sa privrednicima i njihovo neposredno uključivanje u sve faze u donošenju propisa i javnih politika.

Stub 2 odnosi se na unapređenje pristupa izvorima finansiranja. Srbija je u 2012. godini u Izveštaju o globalnoj konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma na 105. mestu od ukupno 144 zemlje kada je reč o pristupu izvorima finansiranja. Preduzeća se suočavaju sa ograničenim izvorima finansiranja i pretežno se skupo zadužuju. U Strategiji je navedeno: Finansijsko tržište za mala i srednja preduzeća u Srbiji odlikuje manjak mogućnosti zaduživanja radi započinjanja, odnosno proširenja poslovanja. Čini ga većinom nepovoljna kreditna ponuda bankarskog sektora usled relativno visokih kamatnih stopa, visokih zahteva za kolateralom i nedostatka dugoročnih kredita, kao i malog značaja poslovnih planova. Ideja je da se u slučaju ovog stuba deluje u dve dimenziye. Prva dimenzija je unapređenje kreditiranja malih i srednjih preduzeća, a druga razvoj novih finansijskih instrumenata. Prvi prioritet za unapređenje kreditiranja jeste prevazilaženje ograničenja koja utiču na slabu ponudu bankarskih kredita, a drugi prioritet su aktivnosti na boljoj obaveštenosti i prevazilaženju ograničenja na strani preduzeća. Druga dimenzija je razvoj novih finansijskih instrumenata. Razvoj novih finansijskih instrumenata moguće je ostvariti ako dođe do realizacije sledećih

prioriteta: unapređenje sistema izdavanja kreditnih garancija, razvoj okruženja za ulaganje preduzetnog kapitala, ulaganja u vlasnički kapital, mezanin finansiranje i ulaganja poslovnih anđела. Treći prioritet je uklanjanje administrativnih prepreka i poboljšanje pravnog okruženja za uspostavljanje šeme mikrofinansijske podrške. Poslednja dva prioriteta obuhvataju unapređenje lizinga i faktoring, kao i podizanje svesti kod preduzetnika i svih drugih zainteresovanih o raspoloživosti i uslovima korišćenja nebankarskih finansijskih instrumenata (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine). Jedino ako preduzetnici budu svesni koji alternativni izvori finansiranja su im dostupni, može doći do unapređenja stanja u ovoj oblasti.

Stub tri je unapređenje kvaliteta radne snage. Tržište rada u Srbiji pokazuje da postoji nesklad između ponude i tražnje za radnom snagom. Samo unapređenjem obrazovnog sistema i kompetencija i znanja koja poseduju zaposleni može doći do unapređenja kvaliteta radne snage. Iz tog razloga kao dimenzija jedan u Strategiji navedeno je usklađivanje obrazovnog sistema sa potrebama tržišta rada. Dva prioriteta koja će pomoći u ostvarivanju ove dimenzije su predviđanje na nacionalnom, regionalnom i lokalnom nivou i usklađivanje obrazovnog sadržaja sa potrebama privrede kao i povećanje kompetencija nezaposlenih lica sticanjem znanja i veština. Druga dimenzija ovog stuba je uvođenje obrazovanja za preduzetništvo u obrazovni sistem zemlje – formalno obrazovanje. Prvi prioritet u okviru ove dimenzije je uvođenje preduzetništva, kao ključne kompetencije na sve nivoe obrazovnog sistema zemlje, a drugi prioritet je obrazovanje nastavnika. Unapređenje kvaliteta radne snage mora biti potpomognuto razvojem znanja i veština što je treća dimenzija u okviru koje postoje tri prioriteta i to: podrška razvoju poslovanja mladih i potencijalnih preduzetnika, dalji razvoj obuka za postojeće preduzetnike, zaposlene i rukovodice preduzeća, kao i pružanje poslovnih usluga za MSPP.

Četvrti stub politike je podrška za razvoj inovacija. Nivo inovacija u MSPP u Srbiji nije na nivou koji bi mogao da podrži ubrzani razvoj preduzetništva. U Strategiji je navedeno da MSPP u Srbiji ne prepoznaju dovoljno značaj inovacija za unapređenje poslovanja i da nedovoljno u njih ulažu. Tek svako sedmo preduzeće sprovodi inovativne aktivnosti, a svako četrnesto ostvaruje inovativnu saradnju sa drugim privrednim subjektima ili institucijama. Jedna od najvećih slabosti na polju razvoja inovativnosti jesu slabe veze između naučno-istraživačkih institucija i MSPP (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine). Iz tog razloga dimenzije ovog stuba jesu jačanje inovativnosti u MSPP, razvoj i unapređenje poslovne infrastrukture za podršku preduzetništvu i inovacijama. Ovo može biti ostvareno kroz izgradnju i jačanje kapaciteta nacionalnog inovacionog sistema, pružanje podrške za bolje korišćenje sredstava iz programa EU Horizont 2020 za istraživanje, razvoj i inovacije, kao i unapređenje podrške za visokoinovativna preduzeća. Druga dimenzija je jačanje poslovne infrastrukture za podršku preduzetništvu i inovacijama.

Da bi došlo do razvoja i unapređenja MSPP mora doći i do jačanja inovacione poslovne infrastrukture. U Strategiji se navodi da: naučno-tehnološki parkovi i tehnološki inkubatori predstavljaju važne modele podsticanja razvoja inovativnih MSPP, transfer tehnologije i znanja iz akademskih u privredne okvire i komercijalizacije rezultata naučnih istraživanja. Razvoj inovacione poslovne infrastrukture moguće je ostvariti kroz sprovođenje sledeća tri prioriteta i to kroz sistemski pristup razvoju poslovne infrastrukture, razvoj poslovne infrastrukture namenjene inovativnim MSPP i razvoj poslovne infrastrukture za potrebe regionalnog i lokalnog ekonomskog razvoja.

Peti stub Strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti jeste unapređenje pristupa novim tržištima. Pristup novim tržištima generalno predstavlja veliki izazov za mala i srednja, izvozno-usmerena preduzeća. Način pristupa tržištima, informacije o tržištima i potrebama stranih kupaca, uspostavljanje odnosa sa potencijalnim partnerima i distributerima jeste izazov sam po sebi. Kada se na to sve dodaju pravne procedure situacija se još više usložnjava. Kreatori politike su shvatili da je pristup stranim tržištima izazov za MSPP i definisali su dimenzije u kojima se mora delovati, kao i prioritete koje je potrebno ostvariti da bi se olakšao pristup i poslovanje na stranim tržištima. Prvu dimenziju predstavlja podrška MSPP za izlazak na nova tržišta. U nacrtu strategije istaknuto je da mere u okviru ove dimenzije treba da obezbede izvoznicima i potencijalnim izvoznicima kvalitetnu podršku, približe izvozne procedure i olakšaju tehničku pripremu izvoza. Ovo je moguće ostvariti realizacijom nekoliko prioriteta. Prvo, treba unaprediti dostupnost i kvalitet raspoloživih informacija o stranim prioritetnim tržištima. Nakon toga mora doći do unapređenja znanja izvoznika i pružanja stručne podrške i na kraju do uspostavljanja kontakata sa potencijalnim poslovnim partnerima. Jasno je da bi ostvarivanje ovih prioriteta imalo veliki pozitivan uticaj na to kako izvoznici pristupaju stranim tržištima. Druga dimenzija ovog stuba je uključivanje MSPP u lance dobavljača i poslovno udruživanje. Jedan od prioriteta MSPP mora biti uključivanje u lance vrednosti velikih preduzeća, ali da bi do toga došlo MSPP moraju zadovoljiti standarde i biti dovoljno konkurentna da mogu da se takmiče sa drugim dobavljačima na tržištu. Prioriteti u ovoj dimenziji su: podrška za zajednički nastup na stranim tržištima kao i povezivanje preduzeća unutar lanca vrednosti. Treća dimenzija u petom stubu je supstitucija uvoza tačnije povećanje konkurenčnosti izvoznih preduzeća i njihovih proizvoda sa većim učešćem domaćeg repromaterijala i komponenti u proizvodu uz uvažavanje ekonomske isplativosti, a ne ugrožavajući tržišnu konkurenčiju, kao i proširenje proizvodne strukture domaćih proizvođača. Poslednja dimenzija ovog stuba je prevazilaženje tehničkih prepreka u trgovini (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurenčnosti za period od 2014. do 2020. godine).

Poslednji stub Strategije odnosi se na jačanje ženskog preduzetništva , preduzetništva mladih i socijalnog preduzetništva. Podizanje svesti o značaju ženskog preduzetništva i mladih u privrednom razvoju mora biti jedan od prioriteta u Srbiji. Zbog značaja koje može imati u ubrzaju razvoja privreda zemalja žensko preduzetništvo

se nalazi u fokusu kreatora politika razvijenih evropskih zemalja i Srbija ne treba da bude izuzetak iz toga. U Strategiji se navodi da je Evropska unija kroz Akt o malim preduzećima (*eng. Small Business Act*) naglasila da je žensko preduzetništvo prioritet i da se brojnim meraima žene podstiču da osnuju nova preduzeća ili jačaju postojeće, kroz npr. mentorske šeme (Nacrt strategije za razvoj preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020. godine).

Vlada Republike Srbije poslednjih godina sve više stavlja naglasak na žensko preduzetništvo i nastoji da omogući dobro poslovno okruženje za razvoj ženskog preduzetništva. Veliki izazov je pravljenje statističke baze koja će redovno pratiti kretanje stanja u oblasti ženskog preduzetništva i preduzetništva mladih. Statistika o stanju preduzetništva u Srbije je dostupna ali je potrebno prilagoditi da bi mogao da se prati napredak kada su žene i mladi u pitanju. Iz tog razloga prioriteti u Strategiji su postavljeni na sledeći način: prilikom registracije privrednih subjekata u APR potrebno je uspostaviti vezu između matičnog broja, pola i godina. Zatim je potrebno uskladiti metodologiju praćenja ženskog preduzetništva po uzoru i preporukama OECD i standardima Evrostata. Još jedan značaj pomak bi bio urađen kada bi se uvelo redovno izveštavanje o ženskom preduzetništvu i preduzetništvu mladih u okviru godišnjeg Izveštaja o MSPP koji objavljuje Nacionalna agencija za regionalni razvoj i Ministarstvo privrede. Druga dimenzija ovog stuba bavi se politikom i instrumentima za podršku ženskom preduzetništvu, koja bi trebalo da se ostvari kroz četiri prioriteta i to kroz uključivanje podrške ženskom preduzetništvu prilikom izrade strategije i programa u oblasti MSPP, zatim uvođenje gde je to moguće primene obaveznih kvota kod raznih oblika podrške MSPP. Potrebno je uvesti posebne programe podrške za MSPP namenjene isključivo ženama i na kraju, potrebno je raditi na podizanju svesti ključnih donosioca odluka na svim nivoima o značaju rodne perspektive. Treća, veoma bitna dimenzija jeste promocija preduzetništva, uz primere dobre prakse, umrežavanje, uspostavljanje dijaloga. Tri prioriteta su preduslov za realizaciju ove dimenzije. Prvi je uspostavljanje stalnog dijaloga sa predstvincima udruženja, foruma i asocijacijama preduzetnica i mladih. Neophodno je jako partnerstvo između vladinog i nevladinog sektora, kao i unapređenje uloge poslovnih udruženja, putem potpisivanja ugovora o saradnji. Važno je i pružiti podršku razvoju programa udruženja poslovnih žena, promociji preduzetništva žena i mladih putem predstavljanja uspešnih primera. Posebno se u dokumentu vodi računa i o razvoju socijalnog preduzetništva.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Svetska ekonomска kriza ostavila je značajan trag na poslovanje MSPP što se odražava kroz stopu otvorenih i zatvorenih firmi, a posebno kroz značajan pad zaposlenosti. Smernice prioritetnog delovanja definisane u Nacrtu strategije razvoja

preduzetništva i konkurentnosti upravo su usmerene ka povećanju konkurentnosti ovog sektora, jer dodatna analiza međunarodnih izveštaja i domaćih statističkih podataka potvrđuje da prioriteti reformi sadržani u ovom strateškom državnom dokumentu nastoje da odgovore na ograničenja i izazove razvoja MSPP u Srbiji. U uvodu Nacrta strategije za preduzetništvo i konkurenčnost Republike Srbije naglašeno je da su pored drugih važećih državnih strateških dokumenata posebno uključene preporuke sadržane u Izveštaju Svetske banke o poslovanju u Srbiji, Izveštaju o globalnoj konkurenčnosti Svetskog ekonomskog foruma, kao i Sivoj knjizi Nacionalne alijanse za lokalni ekonomski razvoj – NALED, Beloj knjizi Saveta stranih investitora Srbije i drugi izveštaji srpskih poslovnih udruženja. Postavljeni plan za unapređenje preduzetništva i konkurenčnosti u Srbiji veoma je ambiciozan, ali to je jedini način da se u narednih šest godina ostvare zapaženi rezultati u svim navedenim oblastima. Jasno je da će sprovođenje ove strategije biti veliki izazov i potrebno je da se što pre počne sa sveobuhvatnom reformom poslovnog okruženja i podsticanjem razvoja preduzetništva. Ostvarenje zadatih posebnih ciljeva strategije pomoglo bi da MSPP budu konkurenčniji i sa tim manje podložni pritiscima sa kojima se susreću u svakodnevnom poslovanju, posebno sa produbljivanjem procesa evropskih integracija i dugim trajanjem svetske ekonomske krize. Na to ukazuje i jaz u primeni Akata o malim preduzećima, posebno u odnosu na "odgovornu javnu upravu" i načelo neophodnosti tešnje konsultacije sa malim i srednjim preduzećima.

LITERATURA

1. Action plan for jobs 2013, Department of jobs, enterprise and innovation, <http://www.djei.ie/enterprise/apj.htm>
2. Ahmad, N. and Seymour, R.G. (2008). "Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection", OECD Statistics Working Papers, 2008/01, OECD Publishing.
3. Berntsson, L., Crossley, B.A. (2012). "Creating entrepreneurial policies 10 recommendations ENSPIRE EU document", <http://www.enspire.eu/UserFiles/10%20Policy%20Recommendations%20-%20ENSPIRE%20EU.pdf>
4. Bryan, J.L. (2013). " Entrepreneurship: The key to global competitiveness", Bridgewater State University, In Management Faculty Publications, Paper 13, http://vc.bridgew.edu/management_fac/13
5. Centar za visoke ekonomske studije, (2014). "Preduzetništvo u Srbiji: nužda ili prilika"
6. Commission of the European Communitiew, (2003). Green Paper, Entrepreneurship in Europe, Brussels
7. European Commission, (2013). Entrepreneurship 2020 Action Plan, Reigning the entrepreneurial spirit in Europe, Brussels

8. Gilbert, B.A., Andretsch, D., McDougall, P. (2004). "The emergence of entrepreneurship", *Small Business Economics* 22: 313-323
9. Fitzsimons, P. and O'Gorman, C. (2013). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Entrepreneurship in Ireland in 2012, The Annual Report for Ireland, <http://www.djei.ie/enterprise/apj.htm>
10. Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2012. godinu, (2013). Ministarstvo privrede, Ministarstvo regionalnog razvoja i lokalne samouprave, Nacionalna agencija za regionalni razvoj
11. Nacrt strategije razvoja preduzetništva i konkurentnosti za period od 2014. do 2020., (2014). Ministarstvo privrede, Republika Srbija, http://www.privreda.gov.rs/UserFiles/File/1_PRIVREDA/Nacrt-strategije-preduzetnistvo-konkurentnost-23_1_2014.pdf
12. Nelson, J. (2007). "Building linkages for competitive and responsible entrepreneurship", United Nations Industrial Development Organization, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
13. SBA Fact Sheet Serbia, (2013). European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/serbia_en.pdf
14. Schramm, C.J. (2008). "Toward and Entrepreneurial Society: Why measurement matters" http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2354535
15. SME Policy Index Western Balkan and Turkey 2012, (2012). OECD, http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/sme-policy-index-western-balkans-and-turkey-2012_9789264178861-en#page1
16. The global entrepreneurship and development institute, GEDI index, http://cepp.gmu.edu/wp-content/uploads/2012/04/GEDI-2013-Chapter_7_Country_list_ranked-by-name-of-country.pdf
17. Wells, B.L., Pfantz T.J., Bryne, J. (2003). "Women Business Owners: Evidence of entrepreneurship in a transition economy", *Journal of developmental entrepreneurship*, Vol 8, No.1, April 2003
18. World Economic Forum, (2014). "Enhancing Europe's Competitiveness, Fostering Innovation Driven Entrepreneurship in Europe"

OBRAZOVANJE KAO FAKTOR PROSPERITETA

EDUCATION AS A FACTOR OF PROSPERITY

doc. dr Miloljub Albijanić

Rezime

Obrazovanje je važan faktor konkurentnosti. Interes Srbije je da razvija ljudski kapital jer je to put državnog i ličnog prosperiteta. U radu je opisan obrazovni sistem u Srbiji uz predloge za njegovo poboljšanje. Srbija je opredeljena za evropske integracije, te su u radu prikazana dostignuća u evropskom obrazovnom prostoru uz preporuke za podizanje kvaliteta obrazovanja kod nas. Ključni elementi za prosperitet, promena organizacione strukture, poboljšanje kvaliteta i društveno partnerstvo.

Ključne reči: obrazovanje, univerzitet, kreativnost i inovacije.

Abstract

Education is an important factor of competitiveness. Serbia's interest is to develop a human capital since it is a road of both states and personal prosperity. This work presents an educational system in Serbia with the ideas for its improvement. Serbia is in favor of European integration; therefore, this work shows the achievements of European education system and it gives clear recommendations for improving of the quality of education in our country. The key elements for prosperity, and which relate to education, are change of the organizational structure, improving of the quality and social partnership.

Keywords: education, university, creativity and innovations.

UVOD

Potrebno je sagledati tri segmenta obrazovanja: nivo obrazovanja građana Srbije, organizaciju obrazovnog sistema i povezivanje razvoja obrazovanja sa evropskim integracijama.

Ukoliko se uporedi obrazovna struktura stanovništva iz 2002. godine i 2012. godine mogu se uočiti pozitivne tendencije. Smanjen je procenat broja građana koji

imaju nepotpunu osnovnu školu. Vidljiv je porast broja obrazovanih građana u srednjem i visokom nivou obrazovanja, pri čemu visoko obrazovanje beleži značajan rast. Pitanje je da li su ove promene donele poboljšanje u poslovanju i konkurentnosti?

Pošto odgovor nije pozitivan, nameće se novo pitanje – zbog čega? Na ekonomski razvoj, posebno manjih i zavisnih ekonomija, uticala je svetska ekonomska kriza. Međutim, ne mogu se sve slabosti sistema pravdati time. Povećan broj visikooobrazovanih je važna činjenica, ali realno nije doprineo razvoju Srbije. Takođe se uočava nedostatak kontrole i pad kvaliteta obrazovanja.

Organizacija srpskog obrazovnog sistema nije dovoljno efikasna. U okviru Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja najvažniji problemi su plate zaposlenih kao i funkcionisanje sistema uopšte. Investicijama, školarinama, naučnim projektima i dr. retko se posvećuje pažnja jer je sva pažnja usmerena na elementarne materijalne troškove. Stoga je očigledno da ovakva organizacija ne može da odgovori na dva važna pitanja: kontrolu obrazovanja i poboljšanje kvaliteta obrazovanja.

Tabela – Obrazovna struktura stanovništva starijeg od 15 godina [17, 2002, 2012]

Nivo obrazovanja	2002	2012
Visoko	6.60	10.59
Više	4.50	5.65
Srednje	41.10	48.93
Osnovno	23.90	20.76
Nepotpuna osnovna škola	16.20	10.99
Bez školske spreme	5.60	2.68
Nepoznato	2.10	0.40
Ukupno	100	100

Na putu evropskih integracija Srbija je visoko obrazovanje pozicionirala u okvir Bolonjske deklaracije. Nažalost time nisu rešena sva osnovna pitanja. Bolonja ne treba da bude kišobran ispod koga se prikrivaju stvarni efekti reforme visokog obrazovanja.

Zašto je saradnja sa privredom slabija nego ikada i pored toga što je privreda u krizi? Privrednici će odgovoriti da traže školovane radnike koji imaju široko obrazovanje i svoje znanje mogu da primenjuju u različitim situacijama. Realnost je drugačija. Poslodavci osećaju potrebu da novi zaposleni budu obrazovani, prilagodljivi, stručni, komunikativni, sposobni da donose odluke kao i da su spremni za stalno usavršavanje. Od obrazovanja se zahteva da pored prenošenja konkretnog znanja i veština, doprinosi razvoju ličnosti koja fleksibilno razmišlja, komunicira i koja poseduje sposobnost za timski rad. U temelju tehnološkog društva nalazi se potreba za računarskom pismeno-

šću, poznavanjem matematike i prirodnih nauka, ali i dodatna potreba za intelektualnim veštinama kakve su umetnost, jezici i pisanje.

„Za ekonomiju koja se brzo menja bitni su svestrani i prilagodljivi ljudi, koji su kadri da stalno uče. Dobro obrazovani kadrovi će jedini biti dovoljno fleksibilni da odgovore na izazove i da se nose sa rizicima.“ (Haralambos, 2002, s. 785) Danas živimo u globalnom društvu u kome su obrazovni standardi stanovništva neke zemlje ključni za njen ekonomski uspeh. Potrebno je da obrazovne institucije ispunjavaju sledeće standarde obrazovanja, tj da:

- Pružaju jednake šanse.
- Doprinose razvoju pojedinca i stvaraju vezu između pojedinca i društva, prenose zajedničke univerzalne norme i vrednosti i podstiču društvenu solidarnost. Obrazovanje jača partnerstvo roditelja i škole.
- Podstiču pojedince da istražuju, stvaraju, preuzimaju inicijativu, prosuđuju i rasuđuju, razvijaju svoj puni potencijal kao ljudska bića. Obrazovanje stvara uslove za blagostanje pojedinca i napredak društva.
- Razvijaju tolerantnog i prosvećenog pojedinca koji poštuje druge, njihovu različitost i slobodu.
- Podstiču kritičko razmišljanje o svetu koji ih okružuje.
- Zadovoljavaju potrebe industrije za visokim nivoom kvalifikacija, obuka i znanja. Škola raspoređuje učenike i njihove talente, veštine i sposobnosti na poslove za koje su najspremniji i priprema mlade ljudi za njihove uloge u životu.
- Doprinose izgradnji svestranih, fleksibilnih i prilagodljivih ljudi koji su u procesu stalnog učenja, spremnih da uzmu aktivno učešće u društvu koje se brzo menja.
- Usmerene su na korisnike tj. učenike i roditelje, koji deci plaćaju školarinu. Škola treba da ima dobro javno upravljanje. Činjenica da roditelji žele da platite privatno školovanje, iako javno školovanje mogu dobiti besplatno, govori o tome da oni žele bolje školovanje za svoju decu.

Obrazovanje će doprineti povećanju konkurentnosti ukoliko se poboljša obrazovna struktura stanovništva, ukoliko se razvije društveno partnerstvo, prepoznaju obrazovne potrebe pojedinaca, organizacija, tržišta rada i šire društvene zajednice, povećava ulaganje države u obrazovanje, itd. Naravno, potrebno je obezbediti odgovarajuće materijalne i finansijske resurse i odgovarajući ambijent koji stvara kulturu učenja.

Na Srbiju se može primeniti jednostavan recept: investicije koje Srbiju mogu učiniti konkurentnom u globalnoj ekonomiji jesu one uložene u obrazovanje, nauku, tehnologiju, infrastrukturu i energetiku. Barack Obama kaže „obrazovanje je u središtu

sporazuma koji je ova zemlja zaključila sa svojim građanima: ako vredno radite i preuzimate odgovornost, imaćete šansu za bolji život.” (*Obama*, 2010, s. 199)

Nužan, ali ne i dovoljan korak za kvalitetan razvoj ljudskog kapitala jeste povećanje ulaganja u obrazovanje. Povećanje ulaganja na svim nivoima zahteva dobru javnu upravu u institucijama obrazovanja, ispravno postavljene prioritete, strategiju i programirano finansiranje projekata. Infrastruktura obrazovanja/učenja podrazumeva pravnu regulativu, uređena prava i obaveze finansiranja od strane državnih, regionalnih i lokalnih struktura i fondova, izgrađenu mrežu ustanova, udruženja i fondacija koje realizuju programe. Potrebno je ustanoviti reforme koje će imati pozitivan uticaj na učenike i rezultate njihovog rada. To znači adekvatno finansiranje i eliminisanje programa koji ne donose rezultate. „Već imamo čvrste dokaze za reforme koje funkcionišu: izazovniji i rigorozniji program obrazovanja sa naglaskom na matematiku, prirodne nauke i literarne sposobnosti.” (*Obama*, 2010, s. 201) Ovome se može dodati potreba da deca imaju na raspolaganju više vremena za savlađivanje gradiva, neophodnost smislenog ocenjivanja zasnovanog na pokazanim rezultatima, koje daje uvid u to kako đak napreduje, pravilan izbor i obučavanje školskih direktora otvorenih za promene i poboljšanje efikasnosti nastavnika. Za nastavnike je neophodno obezbediti veća primanja ali i povećati njihovu odgovornost, a školama omogućiti da se oslobole loših nastavnika.

Zbog navedenih činjenica predlog za bolju organizaciju je kreiranje dva ministarstva:

- Ministarstvo prosvete (koje obuhvata predškolsko obrazovanje i vaspitanje, osnovnu i srednju školu).
- Ministarstvo za visoko obrazovanje i nauku (koje će obuhvatiti univerzitetski nivo i naučne institute).

Potrebno je sagledati dva obrazovna nivoa, nivo srednje škole i univerzitetski nivo sa predlozima za svaki od njih.

RAZVOJ SREDNJE ŠKOLE

Evropska fondacija za obuku iz Torina iznela je u planu za Srbiju iz 2007. godine ocene o napretku određenih segmenata obrazovanja u Republici Srbiji (*ETF Country Plan*, 18, 2007). Izveštaj ocenjuje da su ulaganja u srednje stručno obrazovanje dovela do uvođenja novih nastavnih planova i programa, metoda učenja i nastave. Upozorava da novi programi i metode učenja „nisu integrисани u sistem srednjeg stručnog obrazovanja, kome još uvek nedostaje fleksibilnost prema promenljivom tržištu i društvenim potrebama”. Naglašava se da je posebno nerazvijeno obrazovanje za odrasle, i da postoji potreba da se razvije delotvorna strategija doživotnog učenja. Javni izdaci

za obrazovanje su veoma ograničeni jer su investicije u obrazovanje 3,4% od BDP-a, a ulaganje u naučna istraživanja 0,25%, što je nedopustivo malo.

Preporučene mere Evropske fondacije za obuku su sledeće:

- napraviti efektivnu strategiju doživotnog obrazovanja,
- olakšati širenje i primenu praktičnih politika EU o obrazovanju i obuci 2010, Kopenhaškog procesa i Okvira za evropske kvalifikacije, uključujući razvoj učenja o preduzetništvu.

Slična ocena je dobijena za period 2009-2013. godine, sa naglaskom na politike obezbeđivanja kvaliteta u obrazovanju i obučavanju, poboljšanja procesa podučavanja i učenja, razumevanja izazova učenja odraslih i razvoja ljudskog kapitala. Podvučeno je da Srbija ulaze u obrazovanje nizak procenat BDP-a (3,4% u poređenju sa prosekom od 5,2% u EU) (*ETF Country Plan*, 2007).

Ako dopustimo učenicima da budu otvoreni, da iznose smelete, nove ideje i ako ih podstičemo na kritičko mišljenje i logičko zaključivanje, bićemo na tragu boljeg obrazovnog sistema. Postavljanje pitanja, podsticanje diskusije i rasprava pomažu učenicima da oslobođe svoju kreativnu energiju. „U naprednim obrazovnim institucijama više pažnje posvećuje se prenošenju znanja koje podstiče razvoj umu nego polaganju ispita. One podstiču na traganje, istraživanje, ispitivanje i isprobavanje novih pristupa.“ (*ETF Country Plan*, 2007, s. 105)

Promene u obrazovanju praćene su raznim problemima. Nastavnicima je potrebno neprekidno usavršavanje i primena novih metoda podučavanja. Da bi oni bili posvećeni, predani, sposobni i neumorni, moraju biti adekvatno nagrađeni za svoj rad. Postoji i nešto uzvišenije od same nagrade, a to je zadovoljstvo u pedagoškom radu, ugled u društvu, dostojanstvo i lični razvoj.

Srednje stručne škole obrazuju učenike u skladu sa Nacionalnim sistemom kvalifikacija, koji je prilagođen evropskom okviru kvalifikacija. Nivo srednje stručne škole podrazumeva redovni nastavni program i praksu. Sertifikat – završna diploma podrazumeva da je učenik pripremljen za rad i da je prošao odgovarajući program za sticanje radnog iskustva. „Radno iskustvo“ podrazumeva praktičan rad u školama i firmama, i ono omogućava ovladavanje osnovnim radnim veštinama, koje uz ispite iz tradicionalnih predmeta čine osnov završne diplome i sertifikata.

U okviru obrazovnog sistema postoji trend jačanja konkurenkcije, koja roditeljima i učenicima proširuje mogućnost izbora. Konkurenca smanjuje troškove jer škole postaju produktivnije. Uslovi za konkurenčiju između škola stvaraju se na lokalnom nivou, dok se visoko školstvo nadmeće na nacionalnom nivou. „U obrazovnom sistemu sa tržišnim načelima javni novac prati učeničke i roditeljske izbore – novac se daje uspešnim školama za dalji razvoj, a neuspješnim podsticaj za poboljšanje. Istovremeno, konkurenca će smanjiti troškove školovanja dece.“ (*Haralambos*, 2002, s. 798). Pod konkurenjom se podrazumeva postojanje lokalne stručne škole, srednje stručne

škole, gimnazije, visokoprofilisane, elitne i privatne škole. Merenje uspešnosti škola i validnost podataka vrši se od strane Vlade i Ministarstva prosvete. Ministarstvo organizuje nadzor škola jačanjem uloge prosvetnog savetnika i prosvetnog inspektora.

„Mnogi ekonomisti i kreatori politike slažu se da bi unapređenje ljudskih resursa – kvalifikacija i praktičnog rada – moglo da predstavlja ključ za veći rast produktivnosti, a najvažniji preduslov za ostvarivanje tog cilja jeste kvalitetno obrazovanje.“ (Stiglic, 2004, s. 430) Obrazovanje povećava kvalifikacije a time i zarade. Mladi ljudi se kroz školski sistem izgrađuju i socijalizuju. Uče kako da se ponašaju na radnom mestu.

Kao što vidimo, značaj školovanja ima i socijalnu dimenziju. Obrazovanje predviđa i razlike u kvalifikacijama, što omogućava bolje usklađivanje pojedinaca i radnih mesta iz čega proizlazi povećanje opšte produktivnosti i koristi za društvo.

U Srbiji je potrebno stvoriti sistem srednje stručnog obrazovanja koji je kompatibilan sa standardima srednjeg stručnog obrazovanja u Evropskoj uniji. To podrazumeva:

- evropski okvir kvalifikacija usklađen sa potrebama privrede i društva u Srbiji,
- utvrđivanje mreže škola,
- usklađen nivo kvaliteta završnih diploma i usklađivanje stručnih kompetencija prema potrebama tržišta rada,
- stručno i institucionalno povezivanje i mobilnost.

Da bi se ispunili navedeni standardi, potrebno je odmah preuzeti čitav niz aktivnosti među kojima se ističu:

- modernizacija nastavnih programa, projektovanje i uvođenje novih nastavnih metoda uz korišćenje novih tehnologija,
- osmišljavanje praktičnog rada u školi i programi obavljanja prakse u kompanijama i firmama,
- program učenja stranih jezika i razvoj računarske pismenosti,
- povećanje nivoa investicija u obrazovanje kroz finansiranje inovativnih i razvojnih školskih projekata,
- razvijanje projekata doživotnog učenja, dodatne obuke i prekvalifikacija,
- broj učenika u odeljenju, uz odgovarajuću mrežu škola, ograničiti na 30,
- unapređenje upravljanja u školi i standarda rada nastavnika.

„Ključna strateška obeležja srednjeg opštег i umetničkog obrazovanja i vaspitanja su kvalitet obrazovanja (uslova, programa, nastavnog procesa, nastavnika, učeničkih postignuća i kvalitet škole kao institucije); efikasnost i relevantnost gimnazijskog i srednjeg umetničkog obrazovanja.“

Gimnazije i srednje umetničke škole su 2020. godine izuzetno značajne u Republici Srbiji kao opšteobrazovne ustanove koje su dostupne deci i obuhvataju 39%

generacije svršenih osnovaca, a završava ih minimalno 95% upisanih (37% generacije). Gimnazije i srednje umetničke škole obezbeđuju učenicima upotrebljiva znanja i umeća visokog kvaliteta, pružaju mogućnost za razvoj njihovih kompetencija, pismenosti (jezičke, funkcionalne, matematičke, informatičke, prirodno-naučne, društvene, umetničke i ekološke) i opšte kulture, a sve to na nivou dobrih međunarodnih postignuća, što predstavlja valjanu pripremu za nastavljanje školovanja u visokom obrazovanju.“ (Strategija obrazovanja u Srbiji do 2020.)

Prema Strategiji razvoja obrazovanja u Srbiji predviđeno je da se kvalitet srednje škole poboljša sa povećanjem broja učenika u gimnazijama jer takav pristup prati trend da se poveća broj visokoobrazovanih u Srbiji i istovremeno odgovori promenljivom okruženju. Naime, danas u svetu trend je povećanje nivoa opštег obrazovanja, kako bi budući zaposleni bili fleksibilniji za promenu posla. Krilatica koja najbolje opisuje ove promene je : školuj se zbog stava a obuči zbog veštine.

Sa razvojem sredstva komuniciranja (televizija, internet, mobilni telefoni, on-lajn igrice), mora se imati u vidu činjenica da mladi ljudi razvijaju sve veći broj veština i imaju širu opštu kulturu nego đaci od pre nekoliko decenija. Nastavni planovi i programi ne prate ovaj razvoj, a način podučavanja se sporo menja. Neophodan je razvoj novih nastavnih metoda i aktivnije izučavanje praktičnog rada na računaru. Učenje koje je usvojeno u ranim fazama života, bilo da je stvoreno u formalnom (školskom i univerzitetskom obrazovanju) ili vaninstitucionalnom okruženju (porodica, posao i društveno okruženje), može se korisno upotrebiti tako da obezbedi predznanje neophodno za efikasne strategije učenja kod odraslih. Potreba za razvojem ne postoji samo u detinjstvu i mladosti već se proteže kroz čitav život (Strategija obrazovanja u Srbiji do 2020, s. 293)

„Podučavanje stranog jezika biće uspešnije i efikasnije ako počne što ranije. Međutim, kako bi rana obuka bila efikasna, ona mora biti primerena uzrastu.“ (OECD, 2010, s. 112) Ovo je u raskoraku sa obrazovnim politikama mnogih zemalja u kojima se strani jezik ne podučava sve do adolescencije.

Na pitanje kako je postao naučnik, Isidor I. Rabi, dobitnik Nobelove nagrade za fiziku, odgovorio je: majka posle škole nije pitala šta sam učio već *da li sam danas postavio dobro pitanje!* Postavljanje dobrih pitanja je učinilo da postanem naučnik (Fridman, 2007, s. 315). Informaciono društvo omogućuje razvijanje sposobnosti da se nauči kako da se uči, a to znači prihvatanje novih načina pri obavljanju starih stvari ili novih načina za obavljanje novih stvari, kao i neprekidno lično usavršavanje. Danas razvoj ljudskog kapitala predstavlja prelaz iz informativnog u konceptualno doba. Neophodan uslov da se nauči kako se uči, jeste da se voli učenje ili bar da se u njemu uživa. A velika prednost u učenju jeste strast i radoznalost.

Prema Rajhu, „simbolički analitičari u globalnom društvu su veoma uspešni. Oni uključuju istraživače, savetnike rukovodilaca, stručnjake za odnose sa javnošću, poli-

tičke savetnike, filmske producente, scenariste, itd. Zajednička karakteristika im je da manipulišu oralnim i vizuelnim simbolima, što je sve važnija uloga u svetu u kojem su se komunikacije i prevoz tako brzo razvili." (Haralambos, 2002, s. 786) Danas je uslov za ekonomski uspeh visokoobučena, visokoobrazovana i fleksibilna radna snaga.

PERSPEKTIVE RAZVOJA VISOKOG OBRAZOVANJA I NAUKE

Za strategiju visokog obrazovanja, istraživanja i nauke potrebana je vizija razvoja univerziteta i vođenje politike razvoja zajedno sa društvenim i ekonomskim ciljevima. Standardi visokog obrazovanja moraju biti usklađeni sa praksom najboljih univerziteta u Evropi. Ciljevi visokog obrazovanja su:

- razvijanje i prenošenje ključnih kompetencija i naučnog saznanja kroz nastavu i istraživanje (univerziteti su glavni izvori stručnog znanja i na naučnim informacijama utemeljenog mišljenja);
- usavršavanje u oblasti prirodnih nauka, tehnologije, matematike, informaticke, ekonomije, uz učenje stranih jezika;
- mobilnost studenata, nastavnika i međusobno povezivanje univerziteta;
- očuvanje integriteta sopstvenih procedura za imenovanje i unapređivanje profesora;
- osnivanje Vladinog fonda za poboljšanje efikasnosti predavanja i teorijsko istraživanje; ustanavljanje dve vrste nagrada: za izvanredno podučavanje i izvanredno istraživanje;
- povezivanje sa poslovanjem u domenu koji ne ugrožava autonomiju naučnog rada na univerzitetu, a zaradu usmeriti na master i doktorske studije;
- akademski ugled i prestiž, što podrazumeva kvalitet studenata, predavanja i naučni ugled nastavnog kadra.

Za kvalitet rada na univerzitetima u EHEA utvrđeni su sledeći standardi:

- odgovornost za kvalitet;
- interes društva za visoki standard;
- kvalitet akademskog programa;
- efikasna organizacija; transparentnost i spoljna ekspertiza za osiguranje kvaliteta;
- odgovornost prema privatnim i državnim investicijama;
- otvorenost za raznolikost, kreativnost i inovacije.

Proces prilagođavanja promenama u Evropi, Republika Srbija je započela sa iniciranjem Bolonjskog procesa reforme univerziteta kao ravnopravan partner, ali i

uz određenu nedoslednost. Posebnu brigu predstavljaju činjenice da i danas imamo veliki broj studenata po profesoru, da veliki broj studenata ne diplomira u roku, da je niska interaktivnost na nastavi, da profesori i dalje napreduju u zvanju bez objavljenih radova itd. Zatvorenost univerziteta prema novim ljudima i novim idejama smatra se ključnom preprekom za ostvarenje potrebnih reformi i pored mnogih TEMPUS i drugih univerzitetskih programa EU koji su za cilj imali veću integraciju srpskih univerziteta sa tokovima reformi i unapređenih obrazovnih programa i standarda nastave u EU. Proces prilagođavanja promenama u Evropi podržan je u Republici Srbiji i uključivanjem u istraživačke projekte poput Okvirnog programa 7 (u daljem tekstu: FP7) sa više uspeha u odnosu na prosek u regionu Zapadnog Balkana. Ovo je posebno značajno, zbog toga što oko polovine srpskih FP7 projekata imaju za cilj podizanje istraživačkih kapaciteta. Međutim, do reforme naučno-istraživačkih organizacija i vrednovanja naučno istraživačkog rada instituta nije došlo, čime se ne podstiču najbolji već prosečni. Sticanjem statusa zvaničnog kandidata za članstvo u EU, Republici Srbiji se otvaraju dodatne prilike za naučne i obrazovne evropske integracije uz značajnu podršku EU (Savić i dr., Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020.).

Radi boljeg određivanja potreba za odgovarajućim strukovnim profilima neophodno je da univerziteti i srednje škole počnu da prate pokazatelje kao što su procenat zaposlenih, procenat studenata koji nastavljaju drugu vrstu studija, vreme koje je potrebno da se oni zaposle, gde se zapošljavaju (u zemlji ili inostranstvu i u kom sektoru), kao i da se redovno sprovodi nezavisno anketiranje relevantnog dela privrede u vezi sa osposobljenosti radne snage koju proizvodi određena škola ili određeni fakultet. S tim ciljem, neophodno je institucionalno ojačati saradnju obrazovnih institucija i privrede:

- ojačati centre za razvoj karijere na obrazovnim ustanovama (osnovati ih tamo gde ne postoje);
- osnovati savete za reformu planova rada pri obrazovnim ustanovama (posebno fakultetima) u kojima će biti predstavnika privrednika;
- unaprediti rad NSZ da poput institucije EU CEDEFOP može da predviđa potrebe tržišta rada.

Neophodno je razvijati niz privrednih aktivnosti zasnovanih na intenzivnoj primeni znanja, a posebno: (a) usluge zasnovane na znanju – komunikacije, obrazovni i istraživački projekti, vodeni i vazdušni transport, nekretnine, finansijsko posredovanje, osiguranje i penzioni fondovi, zdravstvo i rekreativne, kulturne i sportske aktivnosti; (b) kreativne i kulturne industrije – oglašavanje, arhitektura, film, video, izrada računarskih programa, muzičke, vizuelne i scenske umetnosti, izdavaštvo, televizija, dizajn (modni i komunikacioni); (v) nauke o živim bićima – proizvodnja lekova i farmacija, kozmetika, ekologija, proizvodnja medicinskih uređaja i pomagala, sport itd;

EU nastoji da u oblasti obrazovanja dodatno unapredi saradnju i koordinaciju država članica s obzirom na to da je prosveta u njihovoj nadležnosti i predstavlja pro-

grame saradnje, a ne posebne, zajedničke nadnacionalne politike. Strategija za pametan, održiv i sveobuhvatan razvoj *Evropa 2020*, doneta 2010. ističe jačanje tri prioriteta koji su u osnovi oslonjeni na koncept društva znanja:

- pametni rast: razvoj ekonomije zasnovane na znanju i inovacijama;
- održivi rast: promovisanje veće efikasnosti resursa, zelenije i konkurentnije privrede, i,
- sveobuhvatni rast: negovanje privrede visoke zaposlenosti i pružanje društvene i teritorijalne kohezije.

Predviđa se da će ostvarenje ovih prioriteta doprineti visokom nivou zaposlenosti, produktivnosti i društvene odgovornosti. Prioriteti u pogledu tržišta rada su: smanjiti procenat nesvršenih učenika sa sadašnjih 15% na 10%; povećati broj studenata sa univerzitetskom diplomom na bar 40% (trenutno je manje od trećine); stopu zaposlenosti povećati bar na 75%; povećati izdatke za istraživanja i razvoj na 3% BDP (trenutno 2%, što je znatno manje u odnosu na SAD i Japan) i smanjiti siromaštvo za 20 miliona ljudi.

Ključni pokretači razvoja su: stvaranje vrednosti zasnovane na znanju razvojem inovativnih proizvoda i procesa i korišćenjem potencijala obrazovanja, istraživanja i digitalne ekonomije; sticanje novih veština, podsticanje kreativnosti i inovativnosti, razvoj preduzetništva i visokom prilagodljivošću kod promene radnog mesta i stvaranje konkurentne, povezane i zelenije ekonomije povećanjem produktivnosti i efikasnijim korišćenjem neobnovljivih izvora energije.

Pametan rast znači da su jačanje znanja i inovacija pokretači našeg budućeg rasta. To podrazumeva unapređivanje kvaliteta obrazovanja, slobodan protok ljudi, znanja i tehnologija, veću mobilnost studenata, učenje stranih jezika, sticanje iskustva kroz studiranje i život u inostranstvu, izgradnju mreža, podizanje istraživačke infrastrukture i kvaliteta istraživanja, promovisanje inovacija i transfera znanja, maksimiziranje praktične koristi od istraživanja za mala i srednja preduzeća, javno–privatno partnerstvo, razvijanje karijere za istraživače, pristup jeftinim kreditima, digitalnu ekonomiju, kvalitetan pristup internetu itd. *Agenda za nove veštine i poslove* predviđa veću fleksibilnost i sigurnost na tržištu rada, podsticaje za ljude i preduzeća da ulažu u obuke i stalno unapređenje veština u skladu sa potrebama tržišta, uz obezbeđivanje dobrih uslova rada unapređenjem propisa i smanjenjem administrativnih opterećenja i poreskih nameta.

Radi ostvarenja ovih ciljeva preduzeta je sveobuhvatna inicijativa, *Mladi u pokretu*, putem projekata Erazmus, Erazmus Mundus, Tempus, Leonardo da Vinci i Marija Kiri. Ovi projekti omogućavaju povećanje kvaliteta svih nivoa obrazovanja i obuke, razmenu studenata, nastavnika i istraživača, osavremenjavanje univerziteta, podsticanje preduzetništva, doživotnog učenja i razvijanje radne prakse. *Evropa 2020* obuhvata i *Kopenhagenški proces* saradnje u strukovnom obrazovanju i obuci, kao i podršku

Bolonjskom procesu koji stremi stvaranju oblasti evropskog visokog obrazovanja. Najzad, osnovan je *Evropski institut za inovacije i tehnologiju* koji predstavlja primer integracije obrazovanja, istraživanja i inovacija, a trebalo bi da podstakne reforme drugih evropskih istraživačkih instituta.

EU je odredila ključne kompetencije opisane u Evropskom okviru kvalifikacija koje treba steći: 1) ophođenje na maternjem jeziku; 2) ophođenje na stranim jezicima; 3) poznavanje matematike i osnovnih znanja iz nauka i tehnologije; 4) poznavanje rada na računaru; 5) znati kako se uči; 6) društvena i građanska sposobljenost; 7) smisao za inicijativu i preduzetništvo, i, 8) svest o kulturi i kulturno izražavanje.

Sa ciljem podizanja nivoa kvaliteta rada na univerzitetima, u Evropskom prostoru visokog obrazovanja, formulisani su sledeći standardi: odgovornost za kvalitet; interes društva za visoki standard; kvalitet akademskog programa; efikasna organizacija; transparentnost i spoljna ekspertiza za osiguranje kvaliteta; odgovornost prema privatnim i državnim investicijama i otvorenost za raznolikost, kreativnost i inovacije.

U okviru ovakvog delovanja vode se debate i stvara konsenzus između vlade, institucija, studenata, profesora, naučne zajednice, privatnog sektora i javnosti.

Uspeh vlade, ili njen neuspeh, određen je na osnovu četiri elementa koji oblikuju okvir za kreativnost, inovaciju i konkurentnost u globalnom svetu (*Carayannis, 2006, p. 8*):

1. društveno partnerstvo koje integriše vladu, preduzeća, naučno-istraživačke institucije, univerzitete i agencije za pomoć malim i srednjim preduzećima;
2. moć informacione i komunikacione tehnologije;
3. efikasnost upravljanja i dobra organizacija;
4. internacionalni sporazumi, pravila i propisi.

Država može da utiče na razvoj visokog obrazovanja svojim delovanjem što podrazumeva:

- kontrolu povećanja školarine na javnim univerzitetima;
- finansiranje dodatnog upisa na fakultete od posebnog interesa poput matematike, informatike, prirodnih ili tehničkih nauka;
- subvencije kredita sa malim kamatama;
- neoporezivanje štednje za obrazovanje;
- potpuno oslobođanje poreza za iznose koji se ulažu u školarine.

Javno-privatna naučna saradnja je mehanizam koji može da stvori kritično znanje za korišćenje u industrijskoj inovaciji. Tokom poslednje četvrtine prošlog veka odigrale su se promene u odnosu između naučno-istraživačkih institucija i privatnog biznisa, što je vodilo ka značajnoj komercijalizaciji univerziteta, posebno na polju tehnologije. Sile koje su dovele do promena uključuju i tehnološku politiku vlade, čiji je cilj povećanje broja komercijalnih aplikacija javnih naučnih sektora i povećanje troškova

naučnih istraživanja, što je doprinelo tome da preduzeća traže partnerstvo sa javnim naučnim sektorima. Univerzitetski sektor je bio pod pritiskom da prihvati povećan broj studenata, bez odgovarajuće finansijske pomoći vlade, što je dovelo do toga da univerziteti traže i druge izvore finansiranja. Ova promena je uglavnom postignuta na četiri načina (Greenhalgh, 2010, p. 96). (1) Univerziteti patentiraju svoje naučne pronalaske (intelektualnu svojinu) i licenciraju ih radi dalje upotrebe u industriji. (2) Univerziteti i firme se zajednički angažuju na finansiranju istraživanja (istraživački *Joint Ventures*), a raspodelu profita uređuju ugovorima o patentima i licencama. (3) Naučnici iz akademskih institucija aktivno formiraju nove kompanije koje rade na razvoju i proizvodnji, što se zatim projektuje na njihove naučne pronalaske. (4) Razmena i podela naučnog i inženjerskog osoblja između komercijalnih firmi i akademskih odseka.

Preduzetnike je potrebno motivisati da se povezuju sa fakultetima i naučno-istraživačkim institucijama sa ciljem ostvarivanja zajedničkih projekata. Kompanije, instituti i fakulteti mogu zajednički ulagati u razvoj novih proizvoda ili inovirati postojeće. Takođe mogu otvarati centre za zajednička istraživanja. Potrebno je stimulisati razvoj privatnog ulaganja na više nivoa:

- stipendiranjem,
- ulaganjem u obrazovnu infrastrukturu – zajednički projekti,
- stvaranjem preduzetničkih centara i razvijanjem prakse,

Dok se u prošlosti razvoj država zasnivao na komparativnim prednostima, put jeftine radne snage i prirodnih resursa, danas se osnovom za privredni razvoj smatraju napredni uslovi utemeljeni na znanju i razvijenoj infrastrukturi, visokoj tehnologiji i inovacijama. Institucionalno okruženje koje podstiče kulturu učenja, kreativnost i inovativnost ključne su determinante ekonomije znanja.

Inovacija podrazumeva upotrebu znanja i može biti inovacija proizvoda, inovacija procesa, inovacija marketinga ili inovacija organizacije. Inovacije, posebno u uslugama, vezane su za organizacione promene više nego za nove proizvode i procese.

Kreativnost je složeniji i zahtevniji proces od prostog smišljanja pametnih ideja, inspiracije, spontane inventivnosti, razmišljanja van klišea ili inovativnosti. Idejno rešenje mora biti vredno i korisno, to jest svrshodno i aktuelno. Kreativne industrije mogu biti u oblasti visoke tehnologije (na primer, kompjutersko programiranje, inženiring, privredna istraživanja i razvoj, medicina i biotehnologija, univerzitsko obrazovanje i istraživanje itd.), ali i mikrobiznis, projekti, umetnost, zanati, dizajn, marketing, moda, film, muzika, sport, turizam, kulturna baština, usluge (finansije, zdravstvo, obrazovanje, državna uprava). Kreativnoj industriji su potrebni ljudi sa znanjem, ličnim idejama i iskustvom, pa se ona oslanja na obrazovanje, istraživanje i razvoj.

Postoji pozitivan uticaj obrazovanja na napredak društva i društvenu koheziju, produktivnost, nivo prihoda i životni standard zaposlenog, kao i na formiranje boljih

navika, lični razvoj i smisao delanja. „Amerikanci veruju u rad – ne samo kao sredstvo da se izdržavaju već i kao sredstvo koje njihovim životima daje svrhu i usmerenje, položaj i dostojanstvo.“ (Obama, 2010, s. 223) Prva prednost ljudi koji su bolje obrazovani jeste činjenica da će oni biti zaposleni i imati veće zarade.

Ne treba zanemariti i činjenicu da postoji rastuća podudarnost između vrsta stvari koje ljudi rade zato što vole da ih rade i vrste stvari koje donose ekonomsku prednost. Obrazovanje je povezano i sa drugim dobrima: boljim zdravljem, dužim životom, boljim kognitivnim razvojem dece, boljim investiranjem zarađenog novca, ispunjenošću i zadovoljstvom, boljim uslovima rada, brigom o životnoj sredini, kao i mnogim drugim povlasticama urbanog života.

ZAKLJUČAK

Produktivnost će u najvećoj meri zavisiti od obrazovanja, bezbednosti i zdravlja, ali i pristojnih stambenih uslova, a prilika za razvoj koja se pruža biće vodeće osećanje koje motiviše. Moderno građansko društvo odlikuju kontinuirane promene, odnosno, intelektualna sposobnost da se nijedna životna šansa, mogućnost ili pogodnost (bez obzira da li je reč o individualnim sposobnostima, talentima ili spoljnim prilikama) ne propusti, već iskoristi radi ostvarenja nekog duhovnog idealja. Napredak se sastoji od nove iskustvene provere ideja i znanja, mudrosti sa kojom se upotrebljava razum i postizanja vrednosti slobode i prosperiteta.

Za Srbiju je neophodno veće investiranje u obrazovanje, posebno u srednje i visoko obrazovanje. Neophodno je utvrditi evropski okvir kvalifikacija, pokrenuti dijalog sa preduzetnicima, službom za zapošljavanje i obrazovnim sektorom radi utvrđivanja potrebnih zanimanja. Nakon toga se utvrđuje plan razvoja gimnazija, srednjeg stručnog obrazovanja, plan zanimanja i donose se nastavni plan i program. Veza prosvete i preduzetništva neophodna je i zbog utvrđivanja nivoa sposobnosti, prakse u kompanijama, jednom rečju saradnja zbog lakšeg prelaza iz škole na posao.

Visoko obrazovanje ima dva prioriteta: ustanoviti finansiranje naučnih projekata i finansiranje projekata koji istraživanje povezuju sa potrebama industrije. Potrebno je uvažavati autonomiju univerziteta uz podsticaje za promenama i prilagođavanjem. Podsticaji treba da budu usmereni na saradnju sa industrijom. Naročito je bitno ustanoviti institucionalnu saradnju univerziteta, vlade, preduzeća, naučnoistraživačkih institucija i pokrenuti projekte javno-privatne saradnje. Za studente je neophodno, pored postojećih stipendija, predložiti kredite za školovanje sa niskom kamatom, koje garantuje država, finansirati dodatni upis na fakultete od posebnog državnog značaja poput matematike, prirodnih nauka, tehnike i informatike i statistike.

„Institucionalno okruženje koje podstiče kulturu učenja, kreativnost, inovativnost i preduzetništvo ključna je determinanta ekonomije zasnovane na znanju. Sve

više uticaja treba da preuzimaju kreativne industrije koje su intenzivne znanjem (npr. računarsko programiranje, inženjering, privredna istraživanja i razvoj, medicina i biotehnologija, hemijska industrija, energetika, univerzitetsko obrazovanje i istraživanje itd.), ali i mikrobiznis, umetnost, arhitektura, zanati, grafički, kompjuterski i industrijski dizajn, marketing, moda, vizuelne i scenske umetnosti, film, internet, muzika, sport, turizam, proizvodnja zdrave hrane, kulturna baština, usluge (finansije, zdravstvo, obrazovanje, državna uprava). Kreativnoj industriji su potrebni ljudi sa znanjem, ličnim idejama i iskustvom, pa se ona oslanja na obrazovanje, istraživanje i razvoj." (Savić i dr., Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020.)

Republika Srbija trenutno nema posebne mere za podsticanje razvoja kreativne industrije. Svojevremeno je bilo potrebno da mere za podsticanje stranih ulaganja i zapošljavanje idu u tom pravcu. Međutim, ta zamisao nije sprovedena u delo jer se podstiče i zapošljavanje niskokvalifikovane radne snage, a mere za podršku izvozu su ograničene. Politika konkurentnosti, kako je definisana Akcionim planom za jačanje konkurenčnosti Republike Srbije iz 2010. godine, prevashodno predviđa unapređenje poslovne klime dok se investicije u infrastrukturu i obrazovanje navode kao srednjoročni prioriteti.

Uporedne analize ukazuju na to da javna uprava u Republici Srbiji nije previlejala ali da na nekim poslovima postoji prekomeren broj zaposlenih, dok na drugim nema dovoljno stručnjaka. Očekivana tražnja na tržištu rada u oblasti javnog sektora biće prvenstveno vezana za znanja koja iziskuju evropske integracije (posebno znanje pravnih tekovina EU, tehničkih standarda) i veštine savremenog poslovanja, kao što su efikasna komunikacija (uključujući poznавање straniх језика, rad на računaru, izradу презентација), upravljanje kadrovima i dr (Savić i dr., Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020.).

Pored privlačenja stručnjaka obrazovanih u evropskom pravu, ekonomiji, administraciji i stranim jezicima, ili onih koji su se usavršili u tehničkim oblastima koje zahtevaju evropske integracije (npr. poznавање еколошких стандарда), neophodno je podsticati usavršavanje, obučiti zaposlene da koriste informacione tehnologije i druge veštine. Od 2001. godine u mnogim institucijama u Republici Srbiji sproveden je veliki broj obuka, ali još uvek nedostaje njihova sistematska organizacija.

Republika Srbija danas nema potrebnu kvalifikacionu strukturu koja zadovoljava zahteve tržišta rada, a sasvim je sigurno da postojeći sistem neće moći da zadovolji potrebe tržišta rada koje će postojati za deset i više godina imajući u vidu gore pomenua dva ključna pravca budućeg razvoja. Očekivane promene u strukturi tražnje na tržištu rada zahtevaju duboke promene u obrazovnom sistemu Republike Srbije. Suština promena treba da bude u prilagođavanju sistema obrazovanja zadovoljavanju potreba poslodavaca i bitnom smanjivanju broja onih koji ne mogu da se zaposle na bazi stečenih kvalifikacija i kompetencija.

Osnovni parametri za unapređivanje sistema obrazovanja Republike Srbije su sledeći (Savić i dr., Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020.):

- stalno podizanje kvaliteta sistema obrazovanja i povećanje investicija u obrazovanje, ali uz sistemske promene koje neće često menjati koncept reforme, kao što se dešavalo od 2001. godine do danas i uz unapređen sistem finansiranja koji vodi računa o ishodu;
- uspostavljanje boljeg obrazovnog sistema koji obezbeđuje veću fleksibilnost i sigurnost na tržištu rada, na osnovu temeljnog opštег obrazovanja koje pruža mogućnost izbora oblasti dodatnog usavršavanja;
- jačanje veza između obrazovnih institucija, istraživačkih centara i privrede podsticanjem programa saradnje, što podrazumeva i izmene regulatornog okvira sa ovim ciljem; usklađivanje obrazovnih profila sa potrebama poslodavaca; donošenje nacionalnog okvira kvalifikacija u skladu sa potrebama tržišta rada u Republici Srbiji; razvoj klastera koji povezuju privatni i javni sektor i obuhvataju grupu preduzeća, dobavljača, uslužnih delatnosti i povezanih institucija (obrazovne i istraživačke institucije, instituti, fakulteti, škole).

Još uvek je dominintno mišljenje da je ulaganje u obrazovanje i obuku trošak a ne investicija za budući rast. Prilikom prijema novih talenata ne razmatra se prosečna ocena tokom studiranja, što znači da kompanije nisu zadovoljne nivoom znanja koje zaposleni donose iz škole ili sa fakulteta, i predstavlja dodatnu činjenicu da su neophodne promene u obrazovnom sistemu.

Predlozi za poboljšanje obrazovnog sistema, koji doprinose prosperitetu Srbije, kreću se u tri pravca:

1. Poboljšanje kvaliteta
2. Izgradnja efikasne organizacije
3. Školovanja državne administracije

Važna prepostavka za Strategiju obrazovanja u Republici Srbiji jeste da bude primenjena:

- Preobražaj sadašnjeg neefikasnog ministarstva u dva efikasna: ministarstvo prosvete (predškolsko obrazovanje, osnovna i srednja škola) i ministarstvo za visoko obrazovanje i nauku.
- Obavezna srednja škola.
- Fokus na doktorske studije, koje će privući ugledne predavače iz inostranstva i zemlje.

Promene u obrazovnom sistemu Srbije i promocija učenja treba da omoguće izgradnju društva znanja sa izvanrednim dostignućima u visokom obrazovanju i istraživanju. Ključni parametri za unapređivanje konkurentnosti Srbije su:

- A. Obrazovana radna snaga**, obučena novim veštinama, spremna i sposobna da se suoči sa inovativnim poduhvatima i zadacima koje postavlja moderna privreda. Fokus obrazovanja pomerati ka visokom obrazovanju i stvaranju **kvalitetnog naučnog potencijala**. Razvijati menadžersko i preduzetničko obrazovanje (interdisciplinarno), sa profesionalnim veštinama i liderskim sposobnostima.
- B. Fleksibilni kurikulumi**, koji omogućavaju sticanje temeljnih znanja iz matematike, jezika i prirodnih nauka i obezbeđivanje izbornih predmeta koji će obezbediti savlađivanje veština rada i mobilizacija talenata. Izborni moduli moraju da obezbede kvalifikacije koje omogućavaju dalji razvoj ili promenu karijere. Neophodno je u obrazovanju omogućiti interdisciplinarnost, *Learning by Doing i Life-long Learning*.
- C. Saradnja između kompanija, akademskih i istraživačkih institucija** treba da bude znatno razvijenija kako bi obrazovni profili bili usklađeni sa potrebama poslodavaca. Donošenje nacionalnog okvira kvalifikacija u skladu sa evropskim i potrebama tržišta rada u Srbiji. Spoj aktivnosti privatnog sektora, države i akademskih institucija nezaobilazan je za uspešan razvoj i najbolje se ostvaruje u *klasterima*.
- D. Razvoj klastera** koji povezuju privatni i javni sektor i obuhvataju grupu kompanija, dobavljača, uslužnih delatnosti i povezanih institucija (obrazovne i istraživačke institucije, instituti, fakulteti, škole). Glavne uporišne tačke su poljoprivreda, prehrambena industrija (prerada voća, povrća, mesne prerađevine i sl.), ICT – informacione i komunikacione tehnologije, energetika, rudarstvo, autoindustrija, metaloprerađivačka industrija i mašinogradnja niškog i srednjeg tehnološkog nivoa, građevinski materijali, transport, turizam, zdravstveni klaster, biotehnološka istraživanja.

Trajektorija razvoja Srbije podrazumeva jačanje trougla znanja (*knowledge triangle*): obrazovanja, istraživanja i inovacija. To je centralna tačka ekonomije znanja koja uspostavlja vezu između obrazovanja, istraživanja i razvoja i inovacija, pri čemu su obrazovanje i istraživanje prepostavka za inovativnost. Jačanje ovog trougla ima pozitivan efekat na konkurentnost, smanjivanje siromaštva, socijalnu inkluziju i ekonomski razvoj. Najbolja ekonomska i socijalna politika Srbije je povećanje investicija u obrazovanje (Savić i dr., Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020.).

LITERATURA

1. Carayannis G. Elias and Jeffrey M. Alexander, 2006, *Global and Local Knowledge*, Palgrave Macmillan, New York.

2. De La Fuente, *Education and economic growth: a quick review of the evidence and some policy guidelines*, Prime Minister's Office – Economic Council of Finland, 2006, http://www.vnk.fi/hankkeet/talousneuvosto/tyo-kokoukset/globalisaatiieselvitys-9-2006/artikkelist/De_la_Fuente_06-09-20.pdf
3. Džozef E. Stiglic, 2004, *Ekonomija javnog sektora*, Ekonomski fakultet, Beograd
4. European Qualifications Network, Internet adresa: <http://www.eu-certificates.org/>
5. Fridman, Tomas L, 2007, *Svet je ravan: kratka istorija XXI veka*, Dan Graf, Beograd.
6. Greenhalgh, Christine, Rogers Mark, 2010, *Innovation, Intellectual Property and Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
7. Maja Djurica, Miloljub Albijanić, Jovanka Vukmirović. *Intellectual Capital as a Internal Marketing in Serbian Companies, Quality, Innovation, Future* (Zbornik radova), 31 Internationale Innovation, Future and Organization, Faculty of Organizational Science, University of Maribor, 2012.
8. Michael Haralambos, Martin Holborn, 2002, *Sociologija: teme i perspektive*, Golden marketing, Zagreb.
9. Miloljub Albijanić, (2010), *Ljudski kapital u funkciji ekonomskog rasta i primena na Srbiju, Kuda ide konkurentnost Srbije?* Urednici, Nebojša Savić, Goran Pitić, FEFA, Beograd.
10. Miloljub Albijanić, 2011, *Kvantifikacija uticaja intelektualnog kapitala na konkurentnost* (doktorska disertacija), Univerzitet Singidunum, Beograd.
11. Miloljub Albijanić, *Intelektualni kapital: uticaj na konkurentnost i ekonomski rast*, Službeni glasnik, Beograd, 2011.
12. Miloljub Albijanić, *Znanje kao izvor konkurentske prednosti*, Studije i istraživanja, FEFA, 8/08.
13. Nebojša Savić, Marija Džunić, Branka Drašković i Miloljub Albijanić, *Kako unaprediti konkurenčnost srpske privrede u uslovima ekonomske krize*, Kopaonik biznis forum, 2009.
14. Nebojša Savić i dr. Srbija 2020+: *Vizija razvoja i zahtevi prema sistemu obrazovanja, Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine*.
15. Obama, Barak, 2010, *Smelost nade. O američkom snu i kako ga ponovo ostvariti*, Interkomerc, Beograd.
16. OECD, 2010, *Razumeti mozak. Rođenje nauke o učenju*, Ministarstvo prosvete Srbije, Zavod za udžbenike, Beograd.
17. Republički zavod za statistiku Srbije, popisi iz 2002. i 2012. godine.
18. Serbia. *ETF Country Plan 2007*, Internet adresa: [http://www.etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/\(getAttachment\)/745B54FFCE5E83C6C12572F300592E16/\\$File/NOTE73XM2S.pdf](http://www.etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/(getAttachment)/745B54FFCE5E83C6C12572F300592E16/$File/NOTE73XM2S.pdf)
19. Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine.
20. [http://www.etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/\(getAttachment\)/A96F1D7AC904CAACC12575390037D72B/\\$File/NOTE7N5DX7.pdf](http://www.etf.europa.eu/pubmgmt.nsf/(getAttachment)/A96F1D7AC904CAACC12575390037D72B/$File/NOTE7N5DX7.pdf)

KONTROLA TROŠKOVA I KONKURENTNOST PREDUZEĆA

COST CONTROL AND COMPANY COMPETITIVENESS

prof. dr Vladimir Poznanić i Uroš Maslarević, dipl. ekonomista

Rezime

Tradicionalni pristup kontroli troškova poslovanja i dalje je dominantan u našoj privredi. Prema ovom pristupu, kontrola ne doprinosi smanjenju troškova, jer se odnosi na troškove koji su već nastali i koji predstavljaju osnovu za utvrđivanje prodajnih cena proizvoda. U uslovima izražene konkurenčije na tržištu, ovo nije moguće postići, jer prodajna cena mora biti konkurentna, a planirana profitna marža se može održati na istom nivou jedino ako se smanje troškovi poslovanja. Zbog toga je, u drugoj polovini prošlog veka, došlo do pojave drugih pristupa u kontroli troškova, čiji je osnovni cilj bio otklanjanje nedostataka tradicionalnog pristupa i primena ciljnih troškova. Jedan od najpoznatijih razvijen je u japanskoj kompaniji Toyota, pod nazivom "proizvodni sistem" i na njegovoj osnovi je razvijen vrlo sveobuhvatan program za unapredjenje poslovanja, nazvan "20 ključeva". Primena ovog programa u našoj zemlji počela je 2008. godine, što je rezultiralo mnogobrojnim unapređenjima i racionalizacijama. Na osnovu dosadašnjih iskustava, ocenjeno je da metodologija "20 ključeva" može biti vrlo svrishodna, kako u proizvodnim preduzećima, tako i u preduzećima iz drugih delatnosti.

Ključne reči: kontrola troškova, upravljanje troškovima, ciljni troškovi, 20 ključeva, kaizen

Abstract

In our economy traditional cost control approaches are still dominant. Under these approaches the cost control measures do not contribute to the reduction of costs as they relate to the costs already incurred and factored in the selling price of the product. Under conditions of strong competition this approach is not applicable, as the selling price must be competitive, thus the planned profit margins can be maintained only if operating costs are reduced. In the second half of the last century other approaches to cost control emerged with the objective to overcome the shortcomings of the traditional approaches. One of the most famous cost control approaches was developed in Japanese company Toyota under the name "Production System" and on its basis a comprehensive operations improvement program called "20 keys" was developed. Implementation of this program in our country began in 2008 and resulted in numerous improvements and rationalizations. Based on the previous experience, it has been concluded that implementation of the "20 keys" program can provide valuable results both in manufacturing companies as well as in companies operating in other sectors.

Keywords: cost control, cost management, target costing, 20 keys, kaizen

UVOD

Preduzeće postavlja različite ciljeve u svom poslovanju, a jedan od najvažnijih je svakako rentabilnost i povoljna finansijska pozicija. Posmatrano na dugi rok, ovaj cilj se može ostvariti jedino ako su cene proizvoda veće od troškova njihove proizvodnje i to u meri koja je dovoljna za reinvestiranje i ostvarenje očekivanog prinosa na uloženi kapital. Ako preduzeće posluje na tržištu na kome nema značajniju konkurenčiju i na kome tražnja prevazilazi ponudu, moguće je jednostavno na troškove proizvodnje dodati željeni iznos dobiti i izračunati prodajnu cenu. Ovakav način utvrđivanja prodajnih cena poznat je pod nazivom „troškovi plus“. Ukoliko je, međutim, konkurenčija jaka, pa je ponuda veća od tražnje i cene proizvoda zbog toga opadaju, preduzeće bi moralo da smanji troškove, ukoliko želi da ostvari očekivani profit. Drugim rečima, u takvoj situaciji neophodno je utvrditi ciljne troškove koji predstavljaju razliku između prodajne cene (koju priznaje tržište) i dobiti koja se očekuje od njegove proizvodnje. Ciljni troškovi, takođe, predstavljaju i maksimalan iznos troškova koji se može ostvariti u proizvodnji, a da se ne ugrozi rentabilnost poslovanja. Ukoliko su ciljni troškovi manji od troškova koje preduzeće inače ostvaruje, odnosno ako njihov iznos ne obuhvatio sve postojeće troškove preduzeća, onda je potrebno preuzeti mere koje će rezultirati smanjivanjem ukupnih troškova do iznosa ciljnih troškova. Te mere su vrlo različite i sprovode se tokom celokupnog životnog veka proizvoda, a mogu se podeliti u dve grupe. Prva, koja se odnosi na mere za smanjenje troškova u fazi razvoja novih proizvoda ili značajnog redizajniranja postojećih i druga koja obuhvata mere za smanjenje troškova u fazi proizvodnje.

Kontrola troškova zasnovana na konceptu ciljnih troškova superiornija je u poređenju sa tradicionalnim pristupima kontroli troškova, jer znatno više doprinosi smanjenju troškova, a time i jačanju konkurenčke pozicije preduzeća. Naime, ciljni troškovi nisu metod za kontrolu troškova u tradicionalnom smislu, ali su vrlo pogodni za smanjenje troškova. Iako su ovaj metod prvo počele da primenjuju automobilske kompanije u Japanu, u drugoj polovini prošlog veka, njegova primena se proširila i na druge delove sveta, pa se danas smatra jednim od ključnih faktora uspešnosti poslovanja, mnogih najpoznatijih svetskih firmi u različitim delatnostima. Primena metodologije ciljnih troškova podrazumeva da se u fazi razvoja proizvoda, kada su moguće najveće uštede, jer se tada i određuje koliki će biti troškovi proizvodnje, ostvari saradnja svih poslovnih funkcija u preduzeću i kombinuju relevantne ekspertize, radi postizanja što manje cene koštanja proizvoda. Pored toga, metodologija obuhvata i kontinuirano sprovođenje mera za smanjenje troškova u fazi proizvodnje i to tokom celokupnog životnog veka proizvoda. Kombinovanom primenom metoda ciljnih troškova u fazi razvoja proizvoda i programa za smanjenje troškova u fazi proizvodnje, ostvaruje se koncept koji se naziva „totalni troškovi“. Reč „totalni“ podrazumeva kontrolu troškova u svim fazama životnog veka proizvo-

da, ali i stalno angažovanje zaposlenih u svim sektorima preduzeća na sprovođenju mera kojima se smanjuju troškovi. Programi koji se zasivaju na konceptu „totalnih troškova”, kao i programi koji se odnose na eliminisanje svih vrsta gubitaka u fazi proizvodnje postali su poznati u svetu kao svojevrsni japanski brend. Jedan od njih je program „20 ključeva”, razvijen u japanskoj kompaniji *Toyota*, koji objedinjuje više različitih metoda za unapređenje poslovanja, a u njegovoj osnovi je „kaizen”, kao koncept koji podrazumeva kontinuirano unapređenje u svim domenima poslovanja („kai” = promena, „zen” = dobro).

U našoj privredi ne poklanja se dovoljno pažnje kontroli troškova, pa se često ne primenjuju ni tradicionalni pristupi kontroli, a koncept ciljnih troškova se ne razmatra kao moguća opcija ni u preduzećima koja su već izložena jakoj konkurenciji ili će to uskoro biti kada tržiste bude još otvoreno. Isto važi i za programe eliminisanja različitih gubitaka u fazi proizvodnje, koji se nažalost javljaju u značajnom obimu u najvećem broju naših preduzeća. Uzroci koji su do toga doveli su brojni, ali se uglavnom mogu tumačiti kao nasleđe iz vremena pre tranzicije, odnosno iz vremena socijalističke ili dogovorne ekonomije. Naime, preduzeća su, u to vreme, poslovala u ambijentu koji se bitno razlikuje od tržišne privrede kakva je danas, na primer, u zemljama EU. Ona su, u znatnoj meri, bila zaštićena od konkurenčije različitim državnim merama, a mnoga od njih (naročito ona velika) su imala monopol na tržištu ili su pripadala asocijacijama koje su imale karakteristike kartela i omogućavale su svojim članovima povlašćeni položaj na tržištu. Sve je to podsticalo netržišno poslovanje i kreiralo svojevrsnu poslovnu i organizacionu kulturu koja se karakteriše visokim stepenom tolerancija na netržišno i neracionalno ponašanje. S obzirom na to da tranzicija još nije završena i da je proces privatizacije, u mnogim slučajevima, bio neuspešan, situacija se ni do danas nije mnogo izmenila. Zbog toga je potrebno da preduzeća razvijaju mehanizme kojima će unapređivati svoje poslovanje i smanjivati troškove, jer će im to omogućiti da se uspešnije suoče sa konkurenčijom na tržištu koja će se sigurno povećavati narednih godina, sa napredovanjem procesa pristupanja Srbije članstvu u EU.

U ovom radu će biti razmatrane mogućnosti i rezultati primene programa „20 ključeva” kao jednog od najsveobuhvatnijih mehanizama za postizanje unapređenja u raznim domenima poslovanja i za eliminisanje različitih vrsta gubitaka. Imajući u vidu životni vek proizvoda, ovaj program se odnosi na smanjivanje troškova u fazi proizvodnje i omogućuje primenu koncepta ciljnih troškova, posebno kada ovi troškovi znatno prevazilaze postojeći iznos ukupnih troškova. Program se primenjuje od 2008. godine na izabranom uzorku preduzeća u Vojvodini i do sada su zabeleženi solidni rezultati u pogledu smanjenja troškova, uvođenja mnogobrojnih promena u poslovanje i unapređenje najvažnijih poslovnih funkcija. U nastavku će prvo, u najkraćim crtama, biti dat pregled literature iz oblasti na koje se ovaj rad odnosi, kao i prikaz metodologije i informacione osnove na kojoj se zasivaju osnovni zaključci, a zatim će biti prikazani najvažniji rezultati dosadašnje primene programa „20 ključeva”.

PREGLED LITERATURE

Oblast upravljačkog računovodstva i kontrola troškova kao posebna računovodstvena disciplina, izučavaju se tradicionalno na mnogim univerzitetima širom sveta. Isto tako, postoji i vrlo obimna literatura koja se velikim delom odnosi na različite sisteme obračuna troškova i to kako na one koji su odavno postali deo računovodstvene prakse, tako i na savremene sisteme koji nemaju dugu istoriju. O ciljnim troškovima, kao relativno novom konceptu, detaljnije se može informisati u pojedinim studijama (IMA, 1994) i člancima (*Monden*, 1991 i *Monden i Hamada*, 1991), kao i u mnogim monografijama i udžbenicima iz oblasti upravljačkog računovodstva i računovodstva troškova (*Drury*, 1994 i *Needles, Anderson i Caldwell*, 1994).

Literatura iz oblasti unapređenja poslovanja, koje u osnovi ima praksu uspešnih japanskih automobilskih, ali i drugih kompanija, takođe je dosta obimna. Posebno se broj referenci povećao krajem osamdesetih godina prošlog veka, posle uspešne promocije koncepta "kaizen" u SAD i zemljama Zapadne Evrope (*Masaaki*, 1986). Kasnije je nastavljeno objavljuvanje knjiga i radova u stručnim časopisima, koji su se pretežno odnosili na programe za kontinuirano poboljšanje stanja, ne samo u proizvodnji, već i u drugim domenima poslovanja, odnosno na proširenu primenu koncepta "kaizen", kao što je program "20 ključeva" (*Kobayashi*, 1995). Pored toga, osnovano je i više institucija u Evropi, SAD i Japanu koje se bave primenom metodologije za uvođenje promena u poslovanje, radi smanjenja troškova i jačanja konkurenčke pozicije preduzeća. Ove institucije su razvile vrlo detaljna metodološka uputstva namenjena svima koji su uključeni u primenu "kaizen"-a i sličnih programa (*Facilitator's Manual for "20 keys"*, 2007).

METODOLOGIJA I INFORMACIONA OSNOVA

Primena programa "20 ključeva" počela je, 2008. godine, izborom uzorka preduzeća u Vojvodini, koja su uključena u program. Izabrano je 10 preduzeća različitih delatnosti iz privatnog i javnog sektora i u svakom od njih formiran je tim zadužen za sprovođenje programa. Taj tim je kasnije formirao grupe zaposlenih koje su bile zadužene za primenu izabranih ključeva ili metoda za uvođenje promena u određeni segment poslovanja. Svaka grupa je prvo napravila inicijalni plan primene, koji je menjan, obično posle 2-3 meseca, tako što su unošene nove planirane aktivnosti, a brisane aktivnosti koje su realizovane. Na taj način je uspostavljen mehanizam kontrole angažovanja svake grupe na sprovođenju planiranih aktivnosti. Ni u jednom preduzeću nije postojala ambicija da istovremeno počne primena svih 20 ključeva, što je bilo sasvim prihvatljivo, s obzirom da je svako preduzeće imalo svoje prioritete u pogledu redosleda i dinamike za pojedine ključeve. Realizacija planova aktivnosti kontrolisana

je u intervalima koji nisu bili striktno utvrđeni, ali je, u proseku, bar dva puta mesečno analiziran napredak i eventualni problemi u realizaciji. To se dešavalo na sastancima članova pojedinih grupa zaposlenih i tima zaduženog za realizaciju programa, a cilj je uvek bio da se konstatiše šta je urađeno i da li je potrebno praviti izmene u planu za naredni period. Formalna kontrola sprovođenja programa zasnivala se na šestomesecnim izveštajima koje je razmatrao menadžment preduzeća. Ovi izveštaji sadržali su pregled ostvarenih rezultata, odnosno pregled raznih vrsta ušteda, unapređenja, poboljšanja i drugih vrsta racionalizacija u poslovanju.

Pomenuti izveštaji, za period 2008-2013. godina, predstavljali su informacionu osnovu korišćenu za potrebe ovog rada. Najvažniji rezultati primene programa „20 ključeva“ prikazani su u nastavku sa ciljem da se pokaže: (1) u kojoj meri je bilo moguće primeniti program „20 ključeva“, (2) kakav je značaj ostvarenih rezultata, s obzirom na nedostatak iskustva u primeni sličnih programa i (3) da li su potrebne modifikacije metodologije, imajući u vidu kapacitet naših preduzeća da ispune mnogobrojne metodološke zahteve.

REZULTATI PRIMENE PROGRAMA “20 KLJUČEVA”

Iako je metodologija sadržana u programu „20 ključeva“ zasnovana na relativno složenim konceptima, ona je vrlo razumljiva i detaljno razrađena na vrlo efektan način, tako da ne zahteva od korisnika posebna predznanja. Međutim, kada se program prvi put primenjuje, ne bi trebalo uzeti u obzir sve ključeve, jer to može da zahteva previše angažovanja od strane zaposlenih i menadžmenta i da, zbog prioriteta koji se normalno daje redovnim poslovnim aktivnostima, ugrozi ostvarenje očekivanih rezultata od primene programa. Drugim rečima, preduzeće bi, od ukupno 20 ključeva, trebalo da izabere određeni broj onih za koje se pretpostavlja da će najviše doprineti podizanju opšte efikasnosti i smanjenju troškova. Pored toga, korisno je svrstati ključeve u nekoliko grupa, prema efektima koji se očekuju od njihove simultane primene i napraviti prioritete u zavisnosti od potreba za unapređenjem pojedinih domena poslovanja. Ovakav pristup je korišćen na početku primene programa u izabranim preduzećima, pa će i ocena ostvarenih rezultata biti data za svaku od 3 grupe (G1-G3) koje su obuhvatile 15 (K1-K6, K9-K16 i K18) od ukupno 20 ključeva.

G1 – Jačanje uloge zaposlenih

Ova grupa ključeva imala je za cilj da ojača ulogu zaposlenih u preduzeću, odnosno da: doprinese njihovom boljem razumevanju ciljeva koje preduzeće teži da

ostvari (K2), podstakne timski rad (K3) i inovativnost zaposlenih (K14), poboljša radnu disciplinu (K10), poveća fleksibilnost u radu, razvojem profesionalnih veština (K15) i unapredi kvalitet radnog prostora (K1). Rezultati koji su u većoj ili manjoj meri ostvareni u svim izabranim preduzećima mogu se sumirati na sledeći način:

- Identifikovane su i odstranjene nepotrebne stvari (materijal, oprema i sl.), sređene su preostale (potrebne) stvari, ustanovljene su procedure za redovno održavanje radnog prostora, čime je stvoreno sigurnije i prijatnije radno okruženje i povećano zadovoljstvo zaposlenih ambijentom u kome provode radno vreme.
- Povećan je stepen usklađenosti ciljeva poslovanja na svim nivoima u preduzeću, pa je zaposlenima omogućeno da sagledaju celinu poslovnog procesa i da steknu bolje razumevanje o ciljevima preduzeća, kao i o svojoj ulozi u njihovom ostvarivanju.
- Formirane su grupe zaposlenih koje se kontinuirano bave rešavanjem problema u svom neposrednom radnom okruženju, što je povećalo motivaciju pojedinaca da predlažu promene i stvorilo atmosferu u kojoj se inovacije i razne vrste drugih doprinosa prepoznaju, a u mnogim slučajevima i nagrađuju.
- Poboljšano je poštovanje pravila i procedura o prisustvu na radnom mestu, o zaštiti na radu, što je doprinelo unapređenju radne discipline i etike.
- Povećana je fleksibilnost u ispunjavanju radnih zadataka, jer su sprovedeni programi obuke koji su omogućili zaposlenima da ovlađaju i drugim veština-ma, srodnim onima koje uglavnom koriste na svojim radnim mestima. To je doprinelo njihovom profesionalnom razvoju i stvorilo uslove za potencijalno angažovanje na drugim radnim mestima u slučaju potrebe. U preduzeću koje gaziđuje šumama, veći broj zaposlenih bio je obučen za samo jednu vrstu posla, a posle organizovanja interne obuke, povećao se broj onih koji su osposobljeni i za druge srodne poslove. Na taj način, povećan je stepen fleksibilnosti u angažovanju zaposlenih, a smanjeni su i zastoji u poslovnim procesima koji su ranije bili uzrokovanii iznenadnim odsustvom pojedinih radnika i nemogućnošću da im se nađe zamena.
- U jednom preduzeću iz oblasti mlinske industrije i prerade brašna uspostavljena je procedura prema kojoj zaposleni mogu da daju predloge i sugestije za unapređenje procesa rada i rešavanje problema koji postoje u njihovom radnom okruženju. Formirana je posebna komisija, koja analizira predloge, odobrava realizaciju predloženih inovacija i nagrađuje najuspešnije predla-gače. Ovaj postupak se ponavlja na kraju svakog kvartala.

G2 – Poboljšanje kvaliteta

Ključevi svrstani u ovu grupu, imali su za cilj da poboljšaju kvalitet proizvoda tako što će se: motivisati zaposleni da kontrolišu kvalitet u svim fazama poslovnog procesa (K11), unaprediti saradnja sa dobavljačima sirovina, materijala i komponenti (K12) i unaprediti održavanje mašina i opreme (K9). Najvažniji rezultati ostvareni primenom G2, koji su zabeleženi u svim preduzećima su:

- Stvaranje okruženja u kome je svaki zaposleni motivisan da kontroliše kvalitet svog rada, smanjilo je, u znatnoj meri, potrebu za ekstenzivnim i komplikovanim kontrolnim postupcima, a istovremeno je doprinelo poboljšanju kvaliteta proizvoda i usluga.
- Izvršeno je više pokušaja da se uspostavi dugoročnija i kvalitetnija saradnja sa ključnim dobavljačima, kako bi se moglo uticati na kvalitet i dinamiku njihovih isporuka. Nekoliko ovakvih inicijativa dalo je pozitivne rezultate koji se ogledaju u izmenama ranijih ugovora i obezbeđivanju kvalitetnijih nabavki.
- S obzirom na to da je u skoro svim izabranim preduzećima kvalitet održavanja mašina i opreme bio nedovoljan, primena ključa koji se odnosi na ovu poslovnu funkciju, dala je niz dobrih rezultata. Oni se i dalje mogu tretirati kao početni, ali je evidentno da je održavanje unapređeno u mnogim svojim segmentima, što je omogućilo kvalitetniju proizvodnju i vrlo verovatno poboljšalo zadovoljstvo kupaca. Na primer, u jednom građevinskom preduzeću, u potpunosti je promenjen način održavanja opreme i to na predlog zaposlenih koji su se, u dužem vremenskom periodu, suočavali sa nepovoljnim posledicama lošeg održavanja.

G3 – Smanjenje troškova

U ovoj grupi su ključevi čijom primenom bi trebalo da se eliminišu najznačajniji gubici i neracionalnosti (K13) i da se, u što većoj meri, unaprede najvažniji poslovni procesi (K6). S obzirom na to da su ključevi koji čine osnovu metodologije "20 ključeva", odnosno ključevi koji se zasnivaju na „kaizen” konceptu, njihova primena se podrazumevala, a bila je i najviše podržana od strane zaposlenih i menadžmenta u izabranim preduzećima. Pored pomenutih ključeva, u ovu grupu su svrstani i ključevi kojima se unapređuje sistem planiranja (K16), smanjuju zalihe nedovršenih proizvoda (K4), skraćuje vreme potrebno za podešavanje mašina i opreme (K5) i povećava stepen korišćenja informacionih tehnologija (K18). Ostvareni rezultati se, u najkraćim crtama, mogu opisati na sledeći način:

- Identifikovani su i otklonjeni uzroci najznačajnijih gubitaka u vremenu, novcu, energiji, materijalu, itd., što važi i za razne vrste neracionalnosti koje su morale biti prioritetno eliminisane. Na primer, u preduzeću koje se bavi ugojem i eksplotacijom šuma, sproveden je niz aktivnosti koje su rezultirale smanjenjem utroška goriva koje troši šumska mehanizacija i uspostavljeni su sistem daljinske kontrole rada mašina, radi sprečavanja njihovog neracionalnog korišćenja. Primena ključa koji se odnosio na ovu oblast je bila posebno interesantna, jer je najveći broj zaposlenih izrazio spremnost da učestvuje u planiranju potrebnih aktivnosti i kasnije u njihovoj realizaciji. Na taj način se ispoljila jedna od osnovnih prednosti programa "20 ključeva", a to je učešće svakog pojedinca u procesu kontinuiranog unapređenja poslovanja.
- U nekoliko izabranih preduzeća izvršeno je detaljno preispitivanje najvažnijih poslovnih procesa prema metodologiji koja je karakteristična za ovaj ključ. Nakon analize celishodnosti osnovnih aktivnosti, u okviru svakog procesa, predložene su i usvojene izmene, koje bi trebalo da skrate potrebno vreme za sprovođenje aktivnosti i da ubrzaju poslovni proces preduzeća u celini. Na primer, u preduzeću koje se bavi organizacijom sajmova, razvijene su nove i modifikovane neke od postojećih procedura za sprovođenje najvažnijih poslovnih procesa.
- Potpuno preispitivanje normativa rada i utrošaka materijala i goriva, izvršeno je u preduzeću koje se bavi šumarstvom, a novi normativi su postali osnova za planiranje poslovanja preduzeća u celini i njegovih brojnih celina. Na ovom poslu bile su angažovane grupe zaposlenih, koje su prvo detaljno snimale sve faze poslovnog procesa, a zatim utvrstile normative koji će ubuduće biti važan instrument u procesu planiranja.
- U većini preduzeća koja se bave proizvodnom delatnošću, analizirane su zalihe nedovršene proizvodnje i identifikovani uzroci njihovog prekomernog stvaranja. Otklanjanjem tih uzroka postignuto je značajno ubrzavanje procesa proizvodnje i produktivnije angažovanje zaposlenih. Slično je urađeno i u vezi sa postupkom podešavanja mašina prilikom prelaska sa proizvodnje jednog proizvoda na proizvodnju nekog drugog proizvoda. U meri u kojoj je to bilo moguće i nije zavisilo od drugih faktora, skraćeno je vreme potrebno za podešavanje mašina i skraćeno je vreme potrebno za proizvodnju i isporuku proizvoda kupcima.
- U nekoliko preduzeća ostvareno je značajno unapređenje u pogledu korišćenja informacionih tehnologija. U nekim se, na primer, nedovoljno koristio ERP sistem, odnosno zaposleni nisu bili u stanju da koriste sve njegove funkcionalnosti. Zbog toga je organizovana obuka posle koje su postignuti vrlo evidentni efekti, odnosno ERP je počeo da ispoljava sve svoje prednosti

u generisanju raznovrsnih informacija, potrebnih za donošenje odluka na različitim nivoima u preduzeću.

- U svim preduzećima koja su primenjivala program "20 ključeva", zabeležen je pozitivan trend u primeni informacionih tehnologija. Odgovarajuća računarska i komunikaciona oprema instalirana je i na mestima koja ranije nisu bila obuhvaćena automatizovanom obradom podataka, a obično su to bile dislocirane proizvodne celine ili skladišta. Na ovaj način, povećana je pouzdanost izvornih podataka koji se unose u računovodstvene evidencije i kasnije pretvaraju u informacije sadržane u finansijskim izveštajima.

U kontekstu teme na koju se odnosi ovaj rad, svakako da su najznačajniji ključevi iz grupe G3, jer se oni direktnije odnose na kontrolu troškova, a njihova primena rezultira eliminisanjem svih vrsta gubitaka i smanjenjem ukupnih troškova. Međutim, ostali ključevi, iz grupe G1 i G2, takođe doprinose povećanju efikasnosti poslovanja, pa na taj način posredno utiču na smanjenje troškova. Ovo se posebno odnosi na ključeve iz grupe G1, kojima se jača uloga zaposlenih. Oni su vrlo bitni, jer bez angažovanja svih zaposlenih nije moguća adekvatna primena bilo kog ključa, a time i metodologijom u celini.

Efekti ostvareni u dosadašnjoj primeni programa „20 ključeva“ imaju dvojak značaj. Prvo, evidentan je niz pozitivnih rezultata, koji pojedinačno možda nisu toliko važni za poslovanje preduzeća, ali kada se posmatraju zbirno, onda se dobija drugačija slika, jer se primećuje napredak u mnogim oblastima poslovanja. Drugo, primena programa bila je značajna, jer se pokazalo da je moguće unapređivati poslovanje i smanjivati troškove, ukoliko se, kontinuirano i u dužem periodu radi na uvođenju promena koje dovode do poboljšanja u svim domenima poslovanja.

ZAKLJUČAK

Kontrola troškova u našoj privredi karakteriše se primenom tradicionalnih metoda koje u značajnijoj meri ne mogu da doprinesu smanjenju troškova. Ciljni troškovi, kao koncept koji je suštinski drugačiji od široko prihvaćenog koncepta "troškovi plus", takodje ne nalazi primenu u praksi naših preduzeća. S obzirom na činjenicu da će ona ubuduće biti sve više izložena konkurenциji, neophodno je uvoditi nove pristupe koji efikasno smanjuju troškove i usklađivati postupke kontrole troškova sa najboljom praksom uspešnih međunarodnih kompanija. Jedna od takvih praksi zasniva se na konceptu „totalnih troškova“, odnosno na kontroli troškova u svim fazama životnog veka proizvoda i angažovanju svih zaposlenih i menadžmenta preduzeća na kontinuiranom smanjenju troškova.

Jedan od prvih pokušaja da se u našoj zemlji primeni neka od savremenih metodologija za smanjenje troškova, koja ima puno dodirnih tačaka sa konceptom „totalnih troškova”, napravljen je 2008. godine, kada je u izabranim vojvođanskim preduzećima počela primena programa „20 ključeva”. Prevashodni cilj je bio da se uvedu promene koje će rezultirati smanjenjem troškova i da se prevlada otpor prema promenama kroz participaciju svih zaposlenih u preduzeću. Pored toga, programom je trebalo da se omogući kvalitetnije i brže obavljanje poslova, uz smanjene troškove. Drugim rečima, program je predstavljao okvir za uvođenje promena koje nisu bile predviđene planovima poslovanja, jer nisu većeg obima i pojedinačno ne mogu bitnije da utiču na ostvarenje ciljeva preduzeća. Očekivanja su se odnosila na mnogobrojne pozitivne i merljive promene (koristi, poboljšanja, unapređenja, uštede i sl.) koje su različitog obima i ostvaruju se u okviru najvažnijih poslovnih funkcija. Bez obzira na malu korist od pojedinačnih promena, program je trebalo da obezbedi pozitivan kumulativni efekat na poslovanje preduzeća, da poveća motivaciju zaposlenih i doprinese podizanju organizacione kulture.

U dosadašnjoj primeni (period 2008-2013), programa „20 ključeva” ostvareno je puno pozitivnih promena u preduzećima koja su bila spremna da prihvate takav izazov. One su u najvećoj meri zasluga zaposlenih, koji su prihvatali obavezu da se u svom interesu i u interesu preduzeća bave rešavanjem problema iz delokruga svog rada i da predlažu promene kojima se unapređuju njihova radna mesta i proces koji sprovođe, a istovremeno postižu povoljni efekti za preduzeće, pre svega u pogledu smanjenja troškova poslovanja. Iako metodologija sadržana u programu „20 ključeva” nije mogla biti primenjena u potpunosti i u svim detaljima, jer je to bilo suviše komplikovano i zahtevno za većinu izabranih preduzeća, ona je ishodovala vidljivim i merljivim rezultatima i vrlo značajnim poboljšanjima efikasnosti u radu preduzeća.

LITERATURA

1. Drury Colin (1994). “Management and Cost Accounting”, Third Edition, Chapman & Hall
2. Facilitator’s Manual (“20 keys”) (2007). PDI – PPORF Development Institute Inc., Japan
3. Gowthorpe Catherine (2009). “Upravljačko računovodstvo”, Data Status, Beograd
4. Institute of Management Accounting – IMA (1994). “Implementing Target Costing”, Statements on management Accounting, New Jersey, USA
5. Kaplan, R.S. (1984). “The evolution of management accounting”, *The Accounting Review*, Vol. LIX, No. 3, July, pp. 390-418. American Accounting Association, Pittsburgh, USA
6. Kobayashi Iwao (1995). “20 Keys to Workplace Improvement”, Productivity Press, Portland, USA
7. Masaaki Imai (1986). “Kaizen – The Key to Japan’s Competitive Success”, The Kaizen Institute, Ltd., Japan

8. Monden, Y. (1991). "Cost Reduction Systems: Target Costing and Kaizen Costing", Productivity Press, Portland, USA
9. Monden, Y. and Hamada, K. (1991). "Target Costing and Kaizen Costing in Japanese Automobile Companies", Journal of Management Accounting Research", Volume 3, American Accounting Association, USA
10. Needles, E.B. Jr., Anderson, R.H. and Caldwell C.J. (1994). " Financial & Managerial Accounting", Houghton Mifflin Company, Boston, USA

INVESTICIJE I SPOLJNA TRGOVINA – INTERMEDIJARNI INDIKATORI I PODSTREKAČI KONKURENTNOSTI

INVESTMENTS AND FOREIGN TRADE – INTERMEDIATE INDICATORS AND DRIVERS OF COMPETITIVENESS

Ana Vjetrov, master ekonomije i Jana Subotić, master menadžer

Rezime

U teoriji o konkurentnosti važno mesto zauzimaju intermedijarni indikatori, kao što su izvoz, uvoz, strane direktnе investicije, kao i domaćе investicije. Proces putem kojeg produktivnost raste i ekonomija se unapređuje, potpomognut je serijom podstrelkača odnosno intermedijarnih indikatora konkurenčnosti. S druge strane, važno je istaći da su se u poslednjih nekoliko godina, pogotovo u periodu krize, vlade mnogih država usredsredile na poboljšanje poslovnog okruženja kao jednu od strategija za ekonomski razvoj. Cilj rada jeste da predstavi način na koji je kriza uticala na intermedijarne faktore u zemlji, ali i da prikaže uticaj poslovnog okruženja posebno na priliv stranog kapitala. Generalno, naše firme mogu iskoristiti priliv stranog kapitala, transfer tehnologije, radne snage, a ulaganjem u inovacije i preduzetništvo mogu učiniti proizvode konkurenčnijim na stranim tržištima i time povećati izvoz zemlje i smanjiti deficit. Upravo pomenuto naglašava da intermedijarni faktori nikako ne mogu biti cilj, već sredstvo kojim se može poboljšati rang Srbije na globalnoj lestvici konkurenčnosti.

Ključne reči: konkurenčnost, uvoz, izvoz, investicije, intermedijarni indikatori.

Abstract

Within the theory related to the competitiveness intermediate indicators (import, export, FDI and domestic investments) play very important role, which foster the productivity of the country as well. Furthermore, it is important to stress out the importance of the business environment and the necessity of its improvement by the Government of all the countries within conditions related to economic turmoil. The aim of the paper is to present the influence of the crisis on the intermediate indicators, and to present the link between business environment and foreign capital inflow, and the influence of the spill over effects. However, the firms in Serbia, may gain benefits from spill over effects of FDIs and through the innovations and entrepreneurship development can make the product more competitive on foreign markets, increasing the export and reducing trade deficit. Finally, intermediate indicators do not present the aim, but the mean through which Serbia can improve its position on the global scale of competitiveness.

Keywords: competitiveness, import, export, investments, intermediate indicators.

UVOD

Pitanje nacionalne konkurentnosti i njenog unapređenja postalo je značajno svugde u svetu, a ova tema dobija sve više na važnosti i u Srbiji. Glavne nedoumice izaziva sam pojam konkurentosti, kao i načini da se konkurentnost unapredi na najbolji i najbrži način. Svakako su značajna iskustva zemalja koje su uspele da transformišu svoje privrede i dovedu konkurentnost svojih zemalja na zavidan nivo. Savremena teorija konkurentnosti u središte stavlja pojam produktivnosti, odnosno dugoročnu produktivnost sa kojom se koriste svi raspoloživi resursi, kao i shvatanje da se prosperitet ne nasleđuje već kreira. Intermedijski indikatori – investicije i spoljna trgovina su centralna tema rada i treba da služe kao dijagnostički instrumenti u sveukupnoj proceni konkurentnosti, a ne samo kao ultimativni ciljevi. To znači, da bi došlo do povećanja konkurentnosti nedovoljno je povećanje investicija ili izvoza. Neophodno je sagledati na koji način ti indikatori doprinose konkurentnosti, tačnije koji tip investicija je u pitanju, koliko su produktivne ili kakva je struktura izvoza i da li je došlo do promene u strukturi izvoza.

S druge strane, važno je istaći da su se u poslednjih nekoliko godina, pogotovo u periodu krize, vlade mnogih država fokusirale na poboljšanje poslovnog okruženja kao jednu od strategija za ekonomski razvoj. Poboljšanje poslovnog okruženja može uticati na stvaranje povoljnijeg ambijenta kako za investicije tako i za razvoj međunarodne trgovine. Upravo poslovni ambijent predstavlja jedan od glavnih faktora koji utiče na poslovanje kompanija i na poboljšanje njihovih i investicionih ali i izvoznih kapaciteta. Značaj kvaliteta poslovnog okruženja za samu zemlju je predmet istraživanja mnogih analiza poznatih autora.

Svakako najobuhvatniju analizu kvaliteta poslovnog okruženja zemalja u transiciji vrše eksperti međunarodnih finansijskih institucija poput Svetske banke, Evropske banke za obnovu i razvoj i Međunarodne finansijske korporacije. Pomoć stranih investitora je neophodna da bi zemlje poput Srbije sprovele neophodne reforme i postale savremene uređene evropske države sa svim propisima koje one imaju i sličnim funkcionisanjem. Međutim, osim inostrane pomoći prevashodno je potrebna inicijativa unutar zemlje za sprovođenje neophodnih reformi. Potrebna je jača saradnja privatnog i državnog sektora, zatim konzistentnost i nepopustljivost države u stvaranju snažnog institucionalnog okvira sa potpunim legitimitetom koji bi imao snagu da implementira donešene zakone i sankcioniše njihovo kršenje. Neophodno je i stvaranje snažnog regulatornog okvira kao i jakog i efikasnog finansijskog sistema koji bi obezbedio potreban kapital za svakodnevno poslovanje velikih, malih i srednjih preduzeća. Takođe, bitno je poboljšati poslovno okruženje i na lokalnom nivou koje je od suštinskog značaja za podsticanje lokalnog razvoja, pa samim tim i za unapređenje opšteg poslovnog ambijenta i boljeg pozicioniranja Srbije na globalnoj lestvici konkurentnosti.

Rad čine dve celini. U prvoj celini akcenat je stavljen na analizu poslovnog okruženja, investicija, kao i na uticaj poslovnog okruženja na priliv stranih direktnih investicija. Takođe, da bi se dobila jasnija slika o nivou investicija u poslovnom okruženju u Srbiji, svi prikupljeni podaci poređeni su sa zemljama regionala, a zemlje koje su analizirane su Albanija, BiH, Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Crna Gora, Srbija, Slovenija, Letonija, Litvanija, Poljska, Rumunija, Češka, Mađarska i Slovačka.

U drugoj celini predstavljena je detaljna analiza međunarodne trgovine. Prikazana je analiza izvoza i uvoza, koja obuhvata analizu visine uvoza i izvoza, visinu deficit-a, strukturu izvoza i uvoza po klasifikaciji delatnosti, udio izvoza i uvoza roba i usluga u bruto domaćem proizvodu (BDP), kao i destinacije na koje se najviše izvozi, odnosno iz kojih se najviše uvozi.

PREGLED LITERATURE

Nacionalna konkurentnost postala je jedna od glavnih preokupacija vlade i prirede u svakoj zemlji (Porter, 2008). Svest u Srbiji o potrebi unapređenja konkurentnosti se povećava, ali najviše nedoumica izaziva sam pojam konkurentnosti, kao i koje indikatore je potrebno posmatrati i kojim putem prvo krenuti da bi se na najbolji i najbrži način unapredila konkurentnost zemlje. Generalno, pojam konkurentnosti zemalja i danas izaziva velike polemike jer je veoma teško celovito sagledati konkurentnost jedne zemlje. Dok je pojam konkurentnosti kompanija jasan, pojam konkurentnosti zemalja uvek će biti intrigantno pitanje. Osnovno pitanje koje se postavlja jeste kako su zemlje koje su uspešno unapredile svoju konkurenčku poziciju to uspele? Postoji mišljenje da konkurentost zavisi od raspoloživosti jeftine radne snage. Međutim Nemačka, Švajcarska i Švedska prosperirale su bez obzira na visoke plate i nestošicu radne snage. Osim toga, zar jedna zemlja ne bi trebalo da teži ka višim platama svojih radnika kao za jednim od ciljeva koje treba ostvariti podizanjem konkurentnosti? (Porter, 2008). Sve navedeno se vrlo lako može primeniti i na Srbiju. U Srbiji velike nedoumice izaziva pojam konkurentnosti zemlje, a i prihvaćena stara shvatanja o tome da konkurentnost zavisi od raspoloživosti jeftine radne snage i nasleđenih prirodnih bogatstava.

Tezu da konkurentnost zemlje zavisi od nasleđenih prirodnih bogatstava opovrgle su jako konkurentne zemlje koje nemaju bogate prirodne resurse. Tako se došlo do jednog od najvažnijih postulata savremene teorije konkurentnosti, a to je da se prosperitet ne nasleđuje već kreira. Majkl Porter ističe da konkurentnost zavisi od dugoročne produktivnosti sa kojom nacije koriste svoje ljudske, kapitalne i druge resurse. Produktivnost određuje održive plate, rast zaposlenosti i životni standard. Važno je istaći da za prosperitet nije važno sa kojim industrijama se regioni ili nacije takmiče već koliko produktivno se takmiče u tim industrijama (Porter, 2012). Kao što je mogu-

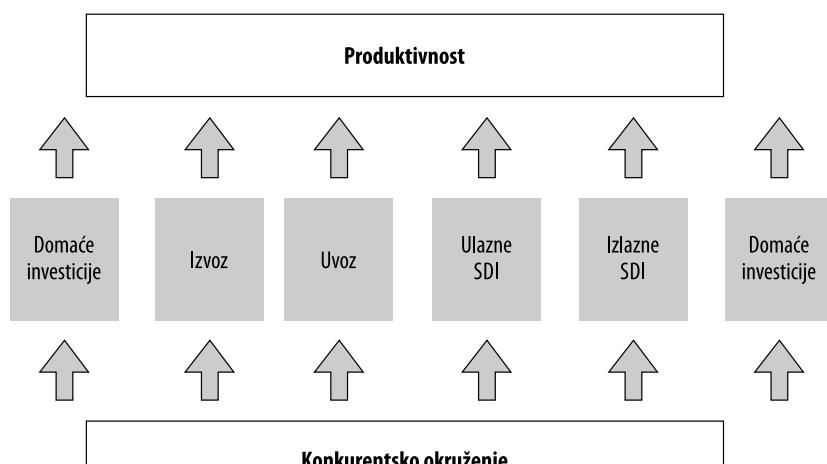
će zaključiti iz ranije iznetih tvrdnji jedini značajan koncept konkurentosti na nacionalnom nivou jeste produktivnost. Najvažniji cilj jedne zemlje jeste da svojim građanima omogućava visok životni standard i njegov stalni rast. Sposobnost da to učini zavisi od produktivnosti s kojom se u određenoj zemlji koriste radna snaga i kapital. Produktivnost je glavna determinanta dugoročnog standarda u jednoj zemlji, kao i osnovna determinanta nacionalnog dohotka po stanovniku. Produktivnost ljudskih resursa određuje zarade zaposlenih, produktivnost korišćenja kapitala određuje prinos koji će on svojim vlasnicima ostvarivati (Porter, 2012). Važno je znati da osnovu savremene teorije konkurentnosti predstavlja pojam produktivnosti, da konkurentnost zavisi od dugoročne produktivnosti sa kojom se koriste svi raspoloživi resursi, kao i da se prosperitet ne nasleđuje već kreira.

U teoriji o konkurentnosti važno mesto zauzimaju i intermedijarni indikatori, kao što su izvoz, uvoz, strane direktnе investicije, kao i domaće investicije. Proces putem kojeg produktivnost raste i ekonomija se unapređuje potpomognut je serijom podstrelkača odnosno intermedijarnih indikatora konkurentnosti. Izvoz omogućava državama da razvijaju svoje najproduktivnije aktivnosti iznad tražnje na lokalnom tržištu. Uvoz omogućava da zemlja pristup dobrima koje ne može produktivno da proizvodi, takođe omogućava pristup stranoj tehnologiji i pospešuje konkurenčiju na domaćem tržištu. Domaće investicije su veoma bitne za poboljšanje produktivnosti kompanija i unapređenje infrastrukture. Ulazeće strane direktnе investicije (SDI) donose dodatni kapital kao i tehnologiju, veste, menadžment, pristup tržištu ali i konkurenčiju. Svaki od ovih podstrelkača zavisi od osnovne konkurentnosti zemlje. Investitori neće investirati osim ako zemlja ne nudi atraktivnu propoziciju vrednosti u poređenju sa lokalnim zasadama, dok izvoz ne može rasti ako proizvodi nisu visokog kvaliteta i ako nisu proizvedeni efikasno.

Ako su priliv investicija i izvoz rezultat direktnih subvencija onda mogu malo doprineti poboljšanju produktivnosti, čak se smatra da mogu i da je umanju (Porter, 2007).

Majkl Porter ističe da međunarodna trgovina i strane investicije mogu i da unaprede i da ugroze produktivnost u jednoj zemlji. One potpomažu rast produktivnosti time što zemlji omogućavaju da se specijalizuje u delatnostima i industrijskim segmentima u kojima su njene kompanije produktivnije, a da proizvode iz sektora u kojima su njene kompanije manje produktivne uvozi. Međutim, međunarodna trgovina i strana ulaganja mogu i da ugroze rast produktivnosti. Oni nacionalnim proizvodnim celinama nameću međunarodne standarde produktivnosti. Jedna delatnost će biti potisnuta ukoliko njena produktivnost nije dovoljno veća od produktivnosti stranih konkurenata, čime bi neutralisale bilo kakve prednosti u pogledu visine lokalnih zarada. Ako zemlja izgubi sposobnost da konkuriše u većem broju visokoproduktivnih delatnosti u kojima su zarade visoke, tamošnji životni standard će biti ugrožen. Definisanje nacionalne konkurentnosti kao ostvarivanje suficita trgovinskog bilansa ili uravnotežene trgovine, samo po sebi je neodgovarajuće. Povećanje izvoza zahva-

Ijujući niskim zaradama i slaboj valuti i to onda kada zemlja uvozi kompleksne proizvode koje njene kompanije ne mogu konkurentno da proizvode može da uravnoteži trgovinu ili da stvori suficit trgovinskog bilansa, ali će smanjiti životni standard. Konkurentnost ne znači ni otvaranje radnih mesta. Na ekonomski prosperitet odlučujuće utiče vrsta radnih mesta, a ne samo sposobnost da se građani zaposle i ostvare niske zarade (Porter, 2008).



Slika 1– Indikatori i podstrekari konkurentnosti

Izvor: Porter, 2012

Nova teorija konkurentnosti mora da uzme u obzir da u savremenoj međunarodnoj konkurenciji kompanije učestvuju s globalnim strategijama koje uključuju ne samo trgovinu već i strana ulaganja. Nova teorija mora da objasni zašto neka zemlja predstavlja privlačnu bazu za kompanije koje konkuršu na međunarodnom nivou. Takođe, mora da prevaziđe komparativnu prednost kako bi obuhvatila konkurentsku prednost jedne zemlje. Ona mora da odražava složeni koncept konkurenčije, koji uključuje segmentirana tržišta, diferencirane proizvode, razlike u tehnologiji i ekonomiju obima. Nova teorija mora da ode mnogo dalje od troškova kako bi objasnila zašto kompanije iz nekih zemalja bolje od drugih ostvaruju prednost zasnovanu na kvalitetu, karakteristikama proizvoda i proizvodnim inovacijama (Porter, 2008).

Neophodno je imati na umu da investicije, trgovina i inovacije predstavljaju „vodeće indikatore“ budućeg prosperiteta. Iz perspektive analize konkurentnosti ovi indikatori imaju dvostruku ulogu. Oni odražavaju bazičnu konkurentnost, ali oni takođe doprinose konkurentnosti. Ako ima više investicija, više trgovine ili više inovacija, konkurentnost lokacije će se povećavati vremenom. Investicije su tipičan primer jer

ako se pojave prirodno kao deo tržišnog procesa to je dobar signal i doprinos konkurentnosti. S druge strane, ako je to rezultat državne intervencije, na primer zbog subvencija plaćenih investitorima, to može i da umanji prosperitet. Procena konkurentnosti iz tog razloga mora da gleda ove intermedijarne indikatore kao deo sveukupne dijagnostike, a ne kao ultimativne ciljeve. Ova perspektiva povećava vrednost gledanja drugih indikatora na primer vrstu investicija ili njihovu produktivnost da bi se dobila jasnija slika da li je intermedijarni indikator dobar indikator i da li doprinosi povećanju konkurentnosti (Hoang Trung Hai, 2010). Najvažnija pouka koja se treba izvući iz svega navedenog je da se intermedijarni indikatori trebaju posmatrati kao deo sveukupne procene konkurentnosti zemlje, a ne samo kao krajnji ciljevi koje je neophodno ispuniti.

U okviru intermedijarnih indikatora, investicije predstavljaju važan pokazatelj. Ako se krene od same definicije investicija, investicija znači ulaganje kapitala u neki unosan posao ili unosno preduzeće, a suština investiranja sadržana je u reči – unesno, odnosno, profitabilno (Jovanović, 2008). Isti izvori navode podelu investicija na investicije u užem i širem smislu. Investicije u užem smislu podrazumevaju ulaganja finansijskih sredstava u stvaranje određenih proizvodnih dobara ili nekretnina. Investicije u širem smislu predstavljaju deo društvenog proizvoda koji se izdvaja za zamenu utrošenih i dotrajalih osnovnih sredstava ili ulaganja u nova. Jovanović (2008) definije investitora kao svako lice koje preduzima radnju ulaganja – investiranja kapitala sa ciljem postizanja, unapred definisanih ciljeva. Subjekti investiranja mogu biti: javni sektor, sektor pravnih lica, sektor fizičkih lica i ino-sektor.

Ako se analiziraju investicije preduzeća, podrazumeva se angažovanje ili korišćenje različitih oblika dugoročnog kapitala u očekivanju da će se postići zadovoljavajući povraćaj pri datom riziku. Međutim, u Srbiji je veliki problem za preduzeća upravo u nedostatku dugoročnih izvora finansiranja trajnog obrtnog kapitala, čime se onemogućava ubrzani rast proizvodnje i prodaje. Finansiranje rastućih potreba za trajnim obrtnim kapitalom iz kratkoročnih izvora nameće preduzeću složenu, rizičnu i skupu politiku konstantnog refinansiranja kredita. Jović *et al.*(2012) ističu da je razvoj preduzeća kao i ostvarivanje razvojnih ciljeva nezamislivo bez investicija. Svaka razvojna politika koja je određena razvojnim ciljevima nema nikakvu svrhu i stoga se kao fundamentalni problem razvoja kompanija navodi upravo realizacija investicija čime se postiže i realizacija razvojnih ciljeva (Jović *et al.*, 2012). Isti izvori navode da preduzeća koje nema investicije praktično održava tekuću reprodukciju što na kratak rok može biti bez težih posledica, ali gledano na duži rok dovodi do stagnacije i zaostajanja za konkurencijom i čak prestajanjem proizvodnje, odnosno gašenja preduzeća. U Srbiji se domaća preduzeća suočavaju sa sve većom nelikvidnošću a dobijena najčešće kratkoročna sredstva se koriste ne za investicije već za izmirenje tekućih dospelih obaveza.

Već je istaknut značaj konkurentnosti jedne zemlje, a da bi se uvećala konkurenčna prednost, potrebno je i unapređenje poslovne klime. Kako u Srbiji niivo domaćih investicija iznosi 20% BDP, zemlja zavisi i od priliva stranog kapitala. Stoga, u narednom delu akcenat je na vezi indikatora iz izveštaja *Doing Business* i neto priliva stranih direktnih investicija. Naime, autori *Anderson et al.* (2012) ističu da se indikatori koji opisuju kvalitet poslovnog okruženja u pomenutom dokumentu u većini slučajeva odnose na mala i srednja domaća preduzeća. Međutim, stvaranje pozitivne poslovne klime, sa dobrom institucionalnom i finansijskom infrastrukturom za domaće firme, može dovesti do stvaranja povoljnijeg poslovnog ambijenta i za strane investitore. Na primer *Blonigen et al.* (2011) ističu da SDI može privući položaj zemlje, zatim njena veličina, ljudski kapital ali i prirodna bogatstva. Autori *Walsh et al.* (2010) ukazuju na značaj institucionalnog i regulatornog okvira za privlačenje SDI. *Anderson et al.* (2012) su predstavili rezultate ekonometrijske analize gde su ispitivali vezu DB indikatora i neto priliva SDI. Naime, autori su poredili parametar *distance to frontier scores* u toku jedne godine sa prilivom SDI u sledećoj godini. Nakon uzimanja u obzir razlike između zemalja u pogledu inflacije, veličine populacije, makroekonomskih indikatora itd. rezultati analize ukazuju da viši rang, odnosno raspon bliži broju 100 je u pozitivnoj korelaciji sa neto prilivom SDI. Dalje, rezultati ukazuju da je 1 procenat poboljšanja ranga ka broju 100 praćen prilivom od 250-500 miliona dolara godišnjeg neto priliva SDI. Međutim, potrebno je istaći i rezultate analize autora *Jayasuriya* (2011), koji potvrđuje da su rangovi zemalja pozitivno povezani sa većim neto prilivom SDI, u smislu da viši rang zemlje znači bolju investicionu klimu. Međutim, studija pomenutog autora nije mogla da uspostavi vezu između priliva SDI i DB indikatora zemalja u razvoju. Zaključak studije jeste da kvalitet poslovne klime meren indikatorima DB pozitivno utiče na neto priliv SDI samo u zemljama u kojima je dobro razvijen institucionalni okvir.

METODOLOGIJA

U delu rada gde se analiziraju domaće i strane investicije kao i uticaj poslovnog okruženja na priliv SDI analizira se period između 2006. i 2012. godine, a analiza obuhvata 15 zemalja centralne i istočne Evrope. Zemlje uzete u obzir u analizi su: Albanija, BiH, Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Crna Gora, Srbija, Slovenija, Letonija, Litvanija, Poljska, Rumunija, Češka, Mađarska i Slovačka. U radu se koristi baza podataka Svetske banke pod nazivom *World Development Indicators*. Pomenuta baza uzima u obzir indikatore vezane za 214 zemalja svrstanih u 18 kategorija. Takođe, u radu se koriste i izveštaji NBS (Narodne banke Srbije) koji se odnose na priliv SDI u zemlju u periodu od 2006. do 2013. godine kao i za analizu priliva SDI po granama delatnosti. Prilikom analize podsticaja države za privlačenje stranog kapitala u Srbiji

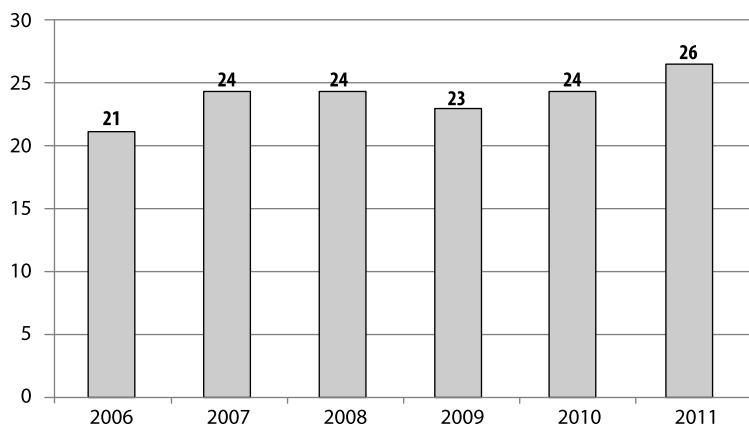
ju koristi se dokument *Doing Business in Serbia*, izdat od strane SIEPA 2012. godine. Takođe, u radu se koristi i dokument *Doing Business* (DB), koji je prvi put objavljen 2004. godine od strane Svetske banke i Međunarodne finansijske korporacije. Danas pomenuti izveštaj obuhvata analizu 189 zemalja po indikatorima svrstanim u 10 kategorija. Kao osnovni cilj iniciranja DB izveštaja navodi se pomoć Vladama analiziranih zemalja u identifikovanju oblasti gde je potrebno sprovesti reforme. Indikatori u izveštaju opisuju regulaciju poslovnog okruženja, nivo zaštite imovinskih prava kao i njihove efekte u svakodnevnom poslovanju i to posebno na mala i srednja domaća preduzeća. Indikatori prikazuju kompleksnost regulacija nametnutih preduzećima u svakodnevnom poslovanju, što se može videti na primeru broja procedura potrebnih da se osnuje preduzeće. Dalje, indikatori, odnosno njihovi podindikatori opisuju i vreme i troškove potrebne da se dobije građevinska dozvola ili registruje imovina. Takođe, indikatori mere i pravnu zaštitu investitora, na primer zaštita akcionara u odnosu na menadžere kao i pravnu zaštitu imovine koja se koristi kao kolateral za dobijanje zajma. Takođe, u izveštaju postoje indikatori koji opisuju poreska opterećenja kao i regulisanje tržišta rada. Svih 10 indikatora u stvari predstavljaju sve faze poslovnog ciklusa i to od osnivanja kompanije do njenog zatvaranja. Potrebno je naglasiti da se u posmatranom periodu i broj zemalja i broj indikatora povećavao, odnosno da se broj indikatora sa 5 povećao na 10, a broj zemalja povećao za 52 u odnosu na početnu godinu.

U delu rada gde je predstavljena analiza međunarodne trgovine, odnosno izvoza i uvoza Srbije, daje se detaljan prikaz o nivou izvoza i uvoza, njihovim strukturama, kao i prikaz destinacija gde najviše Srbija izvozi, ali i iz kojih zemalja najviše uvozi. Osnovni izvor za analizu je Statistički godišnjak Republike Srbije za period od 2006. do 2013. godine u zavisnosti od toga koji se indikatori analiziraju. U Statističkom godišnjaku se daje celokupan prikaz izvoza i uvoza, njihove veličine, strukture i plasmana po zemljama. Još jedan značajan izvor je baza podataka Svetske banke pod nazivom *World Development Indicators* koja se koristila i u prvom delu rada. Iz te baze su preuzeti indikatori koji pokazuju koliki je procenat izvoza i uvoza u BDP u periodu od 2007. do 2012. za petnaest zemalja centralne i istočne Evrope i to za Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Bugarsku, Letoniju, Litvaniju, Hrvatsku, Mađarsku, Makedoniju, Poljsku, Crnu Goru, Rumuniju, Srbiju, Sloveniju i Slovačku.

EMPIRIJSKI REZULTATI-INVESTICIJE

Investicije predstavljaju okosnicu razvoja svake zemlje. Kao intermedijalni indikator predstavljaju sredstvo poboljšanja i unapređenja konkurentnosti jedne zemlje na globalnoj lestvici konkurentnosti. Međutim, kako bi se povećao nivo investiranja u zemlji i od strane domaćih, a i stranih firmi, potrebno je unaprediti poslovno

okruženje. Iako se prema podacima iz dokumenta Bela knjiga (2013) ističe da se u nivou SDI u odnosu na prethodnu godinu primećuje rast, posebno zbog ulaganja Kine, Rusije i Emirata, udeo ukupnih investicija u BDP-u iznosi 20%, što je nedovoljno da bi se ostvarila veća stopa ekonomskog rasta. Iako se u dokumentu navode pogodnosti poput dobre pozicije Srbije kao neto izvoznika u okviru regionalnog trgovinskog sporazuma (CEFTA), posebno nakon pristupanja Hrvatske Evropskoj uniji (EU), potrebni su dodatni napor, pogotovo u borbi protiv korupcije, stvaranju dobre anti monopolске politike kao i smanjivanju administrativnih procedura i na nacionalnom i lokalnom nivou (Bela knjiga, 2013). U nastavku teksta biće prikazana analiza indikatora bruto fiksni kapital u apsolutnom i relativnom iznosu u odnosu na BDP u Srbiji u periodu od 2006. do 2011. godine, period za koji su *WDI* indikatori bili dostupni.

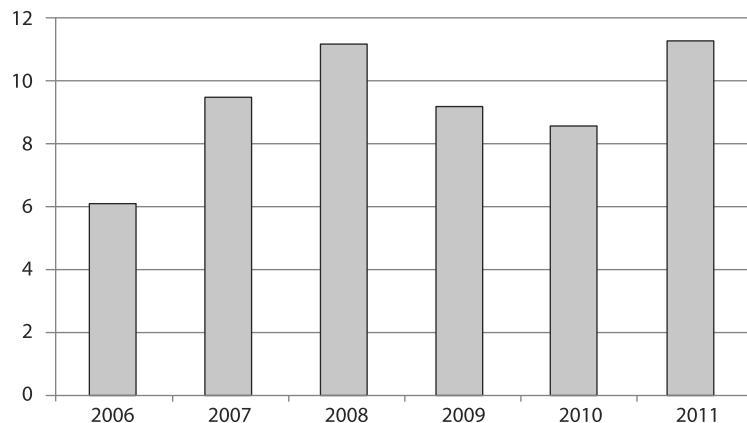


Grafik 1 – Bruto fiksni kapital kao % BDP u periodu od 2006. do 2011. godine

Izvor: World Development Indicator, Svetska banka,
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=3&id=4>

Oba grafika nam ukazuju na efekte krize koji su uticali na smanjenje nivoa investicija u zemlji. Kako bi se povećao nivo investicija potrebno je i unaprediti stanje infrastrukture u zemlji. Loše stanje fizičke infrastrukture utiče i na domaće i na strane investicije u zemlji. Primenom koncepta JPP (javno privatnog partnerstva) u izgradnji drumskih i železničkih saobraćajnica može se videti kao jedan od rešenja koje se uveliko koristi u drugim zemljama posebno u segmentu infrastrukture. Međutim, iako je pomenuti koncept zakonski definisan u zemlji, evidentno je odsustvo njegove implementacije. Veza SDI i stanja infrastrukture bila je predmet interesovanja mnogih autora. Na primer, Khadaroo *et al.* (2010) ističu u svom istraživanju pomenutu vezu i dolaze do zaključka da unapređenje infrastrukture uglavnom dovodi do veće dostupnosti usluga preduzeća kao i smanjenju troškova transporta.

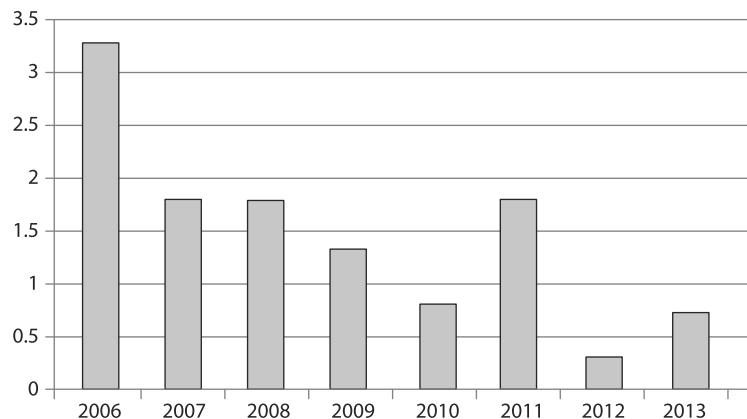
INVESTICIJE I SPOLJNA TRGOVINA – INTERMEDIJARNI INDIKATORI



Grafik 2 – Bruto fiksni kapital u milijardama \$ u periodu od 2006. do 2011.

Izvor: World Development Indicator, Svetska banka,
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=3&id=4>

Samim tim, loše stanje infrastrukture dovodi do većih transportnih troškova i ograničenog pristupa kako lokalnom tako i globalnom tržištu, što automatski smanjuje privlačnost zemlje za SDI. Autori Rehman et al. (2010) ističu da u kratkom roku jednoprocenntno povećanje stanja kvaliteta infrastrukture u zemlji dovodi do 1,03% povećanja priliva SDI, a u dugom roku jednoprocenntno poboljšanje kvaliteta infrastrukture dovodi do povećanja priliva SDI od 1,31%. U nastavku teksta prikazan je priliv SDI u zemlju u periodu od 2006. do 2013. godine u mln. EUR.



Grafik 3 – Neto priliv SDI u milijardama EUR u Srbiju u periodu od 2006. do 2013. godine

Izvor: Sajt NBS, Statistika, Platni bilans, http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html

Na grafiku se vidi najveći nivo priliva SDI u 2006. godini, a razlog je kupovina Mobtela od strane Telenora. U posmatranom periodu najveći deo SDI je odlazilo u duvansku industriju, pivsku industriju kao i prehrambenu industriju (*Business Info Group*, 2012). Na grafiku se vidi rast priliva SDI i u 2011. godini, a razlog je kupovina Delta Maxi od strane *Delhaize* za 933 miliona EUR. Međutim, u poslednje dve godine primetan je pad priliva SDI. Prema podacima NBS (2013) najviše priliva je bilo u oblasti prerađivačke industrije, osiguranja i finansijskih usluga kao i u trgovini na malo i veliko. U narednom periodu će se videti rezultati skorašnjih ulaganja Kine, Rusije i Emirata. I na kraju potrebo je istaći i finansijske podsticaje koji su investitiri dobili. U periodu između 2001. i 2011. godine ukupan broj projekata koji su finansijski podržani od strane države bio je 226. Posebni podsticaji u posmatranom periodu su obuhvatili investicije minimalnog iznosa 50 miliona EUR, koje zapošljavaju minimum 300 ljudi (SIEPA, 2012). Ovakvi projekti u posmatranom periodu su imali pravo i do 20% pomoći u odnosu na ukupnu investiranu sumu.

Nakon opisa stanja u Srbiji potrebno je uporediti pomenute indikatore sa zemljama regionala da bi se stvorila jasnija slika o investicijama u Srbiji.

Tabela 1 – Bruto fiksni kapital kao % BDP u periodu od 2006. do 2011. godine

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Albanija	25	30	32	29	26	26
BiH	25	30	25	18	17	21
Bugarska	28	29	34	29	23	21
Hrvatska	26	26	27	24	21	19
Makedonija	18	20	21	20	19	20
Crna Gora	22	32	38	27	21	18
Rumunija	24	29	32	24	24	25
Srbija	21	24	24	23	24	26
Češka	26	27	27	25	25	24
Mađarska	22	22	22	21	18	17
Poljska	20	22	22	21	20	20
Slovačka	27	26	25	21	22	22
Slovenija	27	28	29	23	22	19
Latvija	33	34	29	21	20	22
Litvanija	25	28	25	17	16	18

Izvor: World Development Indicator, Svetska banka,
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=3&id=4>

Nivo investicija u fiksnu imovinu u odnosu na BDP pokazuje slične rezultate i u zemljama istočne i u zemljama centralne Evrope. Pomenuto predstavlja relativan odnos, odnosno treba imati u vidu da je BDP zemalja centralne Evrope viši u odnosu na ostali region, što može dovesti do ovakvih i sličnih rezultata. Očigledan je isti trend u periodu krize, odnosno da nivo investicija opada u oba regiona, što je zabrinjavajuće, posebno kada su privrede suočene sa problemom nelikvidnosti. Kako nivo domaćih investicija nije na zadovoljavajućem nivou, na sledećem grafiku je prikazan trend kretanja neto priliva stranog kapitala u posmatrаниm zemljama.

Tabela 2 – Neto priliv SDI kao % BDP u periodu od 2006. do 2012. godine

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Albanija	4	6	10	11	9	11	10
BiH	7	12	5	1	3	3	2
Bugarska	24	33	20	8	4	4	4
Hrvatska	7	8	9	5	1	2	2
Makedonija	7	9	6	3	3	5	3
Crna Gora	23	26	22	37	18	12	14
Rumunija	9	6	7	3	2	1	1
Srbija	17	9	6	5	4	6	1
Češka	4	6	3	1	3	1	5
Mađarska	17	52	49	-2	-16	7	8
Poljska	6	6	3	3	4	3	1
Slovačka	6	5	4	2	2	4	2
Slovenija	2	4	3	-1	1	2	-1
Latvija	9	9	4	0	2	5	4
Litvanija	7	6	4	0	2	3	1

Izvor: World Development Indicator, Svetska banka,
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=3&id=4>

Prilikom analize neto priliva SDI evidentan je veći priliv investicija u zemlje u razvoju, što je logično, jer SDI uglavnom potiču iz razvijenih zemalja. Crna Gora na tabeli beleži najveći priliv SDI među zemljama južne i istočne Evrope, dok Mađarska pokazuje velike oscilacije u prlivima stranog kapitala, posebno tokom 2010. godine. Na kraju se analizira poslovno okruženje posmatranih zemalja kao jedan od faktora koji u najvećoj meri utiče na nivo investicija.

*Tabela 3 – Indikatori lakoća poslovanja (rang)
u periodu od 2006. do 2013. godine*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Albanija	117	120	136	86	82	82	82	82
BiH	87	95	105	119	116	110	125	130
Bugarska	62	54	46	45	44	51	59	57
Hrvatska	118	124	97	106	103	84	80	88
Makedonija	81	92	75	71	32	38	22	36
Crna Gora	92	70	81	90	71	66	56	50
Rumunija	78	49	48	47	55	56	72	73
Srbija	92	68	86	94	88	89	92	87
Češka	41	52	56	75	74	63	65	68
Mađarska	52	66	45	41	47	46	51	52
Poljska	54	75	74	76	72	70	62	48
Slovačka	37	36	32	36	42	41	48	43
Slovenija	63	61	55	54	53	42	37	31
Letonija	26	24	22	29	27	24	21	24
Litvanija	15	16	26	28	26	23	27	25

Izvor: Doing Business, <http://www.doingbusiness.org/data>

Na tabeli se vidi da su zemlje centralne Evrope bolje rangirane u odnosu na zemlje istočne i južne Evrope, što je donekle bilo za očekivanje. Međutim, zemlje istočne i južne Evrope u posmatranom periodu su ipak inicirale određene reforme koje su poboljšale kvalitet poslovnog okruženja i time popravile rang po pomenu-tom kriterijumu. Upravo je reč o zemljama koje su zbog samih evrointegracija mo-rale usvajati određene preporuke date od strane organa EU. Međutim na desnom grafiku se vidi da iako zemlje centralne Evrope imaju bolji rang po pomenutim kri-terijumima, one su uglavnom održavale isti nivo u poslednjih nekoliko godina ili čak pogoršale postojeći rang. U izveštaju *Doing Business 2013*, Poljska se ističe kao zemlja koja je izvršila najviše reformi koje se odnose na poreze, registraciju imovine, primenu ugovora i rešavanju pitanja nelikvidnosti. Pomenuto ukazuje na činjenicu da vreme sprovodenja političke, ekonomске pa i tranzicije društva uopšte, utiče na stanje i razvijenost privrede, samim tim i na kvalitet poslovnog okruženja. Pomenuto može poslužiti zemljama poput Srbije kao podstrek za sprovođenje daljih reformi koje trenutno su nepopularne i veoma bolne. Gledano na duge staze, one su delo-tvorne, rezultati su vidljivi, lako se kvantificuju i mogu poboljšati položaj Srbije na globalnoj lestvici konkurentnosti.

EMPIRIJSKI REZULTATI-MEĐUNARODNA TRGOVINA

Analiza međunarodne trgovine, odnosno izvoza i uvoza Srbije daje detaljan prikaz o nivou izvoza i uvoza, njihovim strukturama, kao i prikaz destinacija gde najviše Srbija izvozi, ali i iz kojih zemalja najviše uvozi. U dokumentu "Srbija 2020 – koncept razvoja Srbije do 2020" kao jedan od ciljeva je definisan rast zasnovan na izvozu. Ovaj dokument je napravljen u decembru 2010. i potrebno je sa ove vremenske distance napraviti analizu u kojoj meri je došlo do unapređenja izvoza, kakva je njegova struktura i kakav je uticaj imao priliv stranih direktnih investicija na proizvode koje Srbija izvozi. Treba imati na umu da samo povećanje izvoza neće na odgovorajući način unaprediti konkurentnost, dok sa druge strane sveukupno unapređenje konkurentnosti zemlje imaće pozitivan uticaj na unapređenje izvoza i povećanje priliva investicija.

Prvi indikator koji će se analizirati je udeo izvoza i uvoza proizvoda i usluga u BDP-u zemlje. Analiza obuhvata period od 2007. do 2012. za petnaest zemalja centralne i istočne Evrope i to za Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Bugarsku, Letoniju, Litvaniju, Hrvatsku, Mađarsku, Makedoniju, Poljsku, Crnu Goru, Rumuniju, Srbiju, Sloveniju i Slovačku. Poređenje sa zemljama iz okruženja po ovom indikatoru može dati realnu sliku gde se nalazi Srbija i kolika unapređenja je potrebno napraviti.

Tabela 4 – Izvoz proizvoda i usluga kao procenat (%) BDP u periodu od 2006. do 2012. godine

Zemlja	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Albanija	25	29	30	28	32	34	31
Bosna i Hercegovina	37	39	37	33	36	31	31
Bugarska	61	59	58	48	57	66	67
Letonija	45	42	43	44	54	59	-
Litvanija	59	54	60	55	69	78	-
Hrvatska	43	42	42	37	40	42	43
Mađarska	77	81	81	78	87	94	-
Makedonija	48	52	51	39	47	55	53
Poljaska	40	41	40	39	42	45	46
Crna Gora	50	44	39	33	35	40	42
Rumunija	30	31	31	31	36	38	34
Srbija	30	30	30	29	36	38	-
Slovenija	67	70	67	58	65	71	-
Slovačka	84	87	83	71	81	89	-

Izvor: The World Bank Data, Exports of goods and services (% of GDP), dostupno na <http://data.worldbank.org/> indicator/

U Srbiji je u 2010. izvoz proizvoda i usluga imao udeo od 36% u BDP. Iako se na prvi pogled čini da je 36% izvoza u BDP pristojan rezultat, potpuno drugačija slika se dobija ako se zna da je Bugarska u 2010. imala udeo od 57%, Litvanija 69%, Slovenija 65%, dok su Slovačka i Mađarska imale impresivnih 81% odnosno 87%. Pozitivno je to što je došlo do rasta udela izvoza u BDP u Srbiji u 2011. u poređenju sa 2006, ali taj tempo rasta nije dovoljno brz. To samo potvrđuje gore iznetu tvrdnju da do povećanja izvoza može doći jedino ako dođe do celokupnog unapređenja konkurentnosti zemlje. Ako pogledamo zemlje iz okruženja, Crna Gora i Hrvatska imaju udeo od oko 40% u posmatranom periodu, dok je Bosna i Hercegovina za poslednjih 7 godina imala prosek od oko 35%. Makedonija ima dobre rezultate i udeo izvoza u BDP je u 2012. bio 53%. Udeo izvoza u BDP u Sloveniji i Slovačkoj pokazuje na kom je nivou ovaj pokazatelj u razvijenim izvoznim zemljama. Ovaj pokazatelj je u Slovačkoj u periodu od 2006. do 2011. godine konstantno na nivou iznad 70%, u Sloveniji iznad 60% sa izuzetkom 2009. kada je bio na nivou od 58%, dok je u Mađarskoj 2011. procenat izvoza u BDP činio 94%. Upravo rezultati ovih zemalja treba da budu pokazatelj čemu Srbija treba da teži.

Ako se pogleda uvoz proizvoda i usluga kao procenat BDP videćemo da je situacija drugačija.

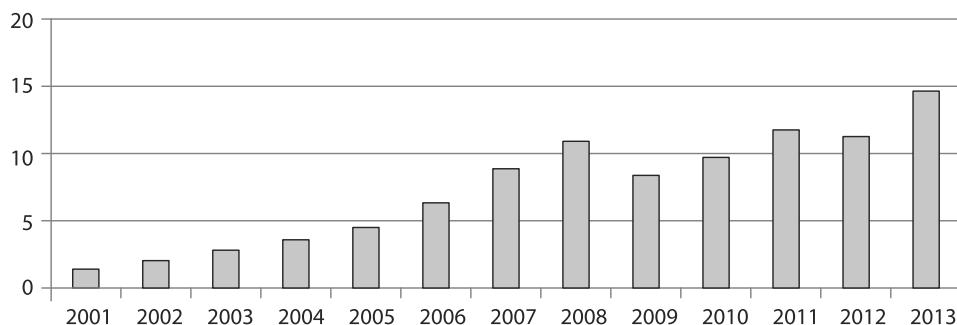
Tabela 5 – Uvoz proizvoda i usluga kao procenat (%) BDP u periodu od 2006. do 2012. godine

Zemlja	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Albanija	49	55	56	54	54	57	49
Bosna i Hercegovina	66	80	78	54	56	55	55
Bugarska	79	79	79	56	59	66	70
Letonija	66	62	56	45	55	63	–
Litvanija	69	67	72	56	70	79	–
Hrvatska	50	50	50	40	40	42	43
Mađarska	79	80	81	73	81	87	--
Makedonija	64	71	76	61	65	74	76
Poljska	42	44	44	39	43	46	46
Crna Gora	78	86	93	65	63	66	66
Rumunija	39	43	43	37	41	43	41
Srbija	51	55	58	47	53	54	–
Slovenija	67	71	70	57	65	70	–
Slovačka	89	88	86	72	83	87	–

Izvor: The World Bank Data, Imports of goods and services (% of GDP), dostupno na <http://data.worldbank.org/> indicator/

U Srbiji je ovaj procenat od 2006. do 2011. na nivou iznad 50% sa izuzetkom 2009. godine kada je uvoz činio 47% BDP. Objasnjenje za ovo je trgovinski deficit, odnosno to što je uvoz veći od izvoza u Srbiji.

Ako pogledamo kretanje izvoza u Srbiji na grafiku broj 4 vidi se da je izvoz od 2001. konstantno rastao i dostigao svoj najviši nivo 2008. kada je ostvarena i najveća vrednost izvoza u prethodnoj deceniji i to 10,973 milijardi USD. Nakon toga dolazi do pada izvoza u 2009. što je posledica ekonomске krize i krize na finansijskim tržištima širom sveta. U 2010. je došlo do rasta izvoza i to za 1,45 milijardi USD. Rast je ostvaren i u 2011. kada je izvoz bio na nivou od 11,7 milijardi USD. U 2012. je došlo do blagog pada ali je veliko ohrabrenje da je i u toj godini izvoz bio iznad 11 milijardi USD. Najnoviji podaci za 2013. godinu pokazuju da je došlo do rasta izvoza u 2013. na 14,6 milijardi USD što je porast od 30% u odnosu na prethodnu godinu (Spoljna trgovina, 2013).



Grafik 4 – Izvoz Srbije od 2001. do 2013. u milijardama USD

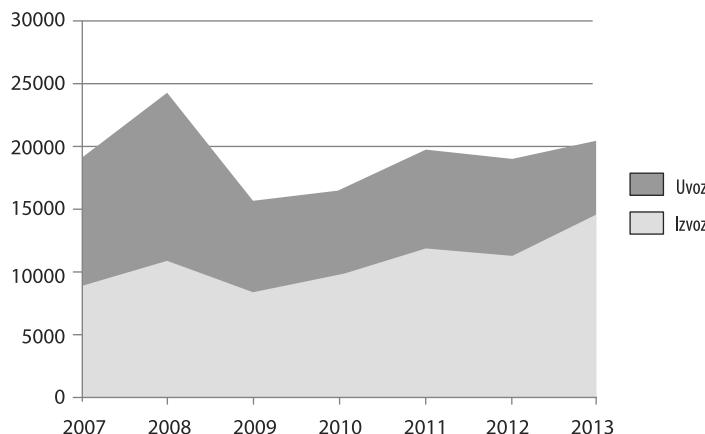
Izvor: Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Statistički godišnjak 2005-2012,
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>

Pošto je nemoguće posmatrati izvoz izolovano od uvoza, treba naglasiti da Srbija ima visok spoljnotrgovinski deficit. Izvoz je rastao, ali je rastao i uvoz. U 2008. godini kada je izvoz Srbije iznosio 10,9 milijardi uvoz je bio čak 24,3 milijarde , a trgovinski deficit 13,4 milijarde USD.

Analiza trgovinskog deficita pokazuje da je 2008. godine bio na najvećem nivou nakon čega dolazi do pada i 2009. i 2010. Trgovinski deficit je u 2012. iznosio 7,7 milijardi USD. U 2013. je došlo do rasta izvoza i on je na najvećem nivou od 2001. godine.

Na grafiku se vidi da se deficit smanjuje i pozitivan signal je to što je deficit u 2013. godini manji za 1,8 milijardi USD u poređenju sa 2012. godinom. Za analizu izvoza jako je važno analizirati strukturu, tačnije koje proizvode Srbija izvozi.

IME IGRE JE KONKURENTNOST – PUTEVI OBNOVE SRPSKOG RAZVOJA



Grafik 5 – Bilans robne razmene sa inostranstvom

Izvor: Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Spoljna trgovina, Decembar 2013,
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>

*Tabela 6 – Vrednost izvoza prema klasifikaciji delatnosti od 2008. do 2013. godine
u milionima USD*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ukupno	10974	8344	9795	11779	11229	14614,4
Poljoprivreda, šum.i ribarstvo	382	539	726	937	964,3	864
Rudarstvo	49	33	44	92	74,9	87,4
Prerađivačka industrija	10063	7356	8480	10196	9711,9	13075,5
Snadbevanje el.energijom,gasom i parom	157	200	238	180	125,9	271,6
Snadbevanje vodom i upravljanje otpadnim vodama	217	124	227	290	264,8	243,7
Informacije i komunikacije	95	80	70	76	79,3	67,3
Stručne, naučne i tehničke delatnosti	7	7	7	5	5,5	0,3
Umetnost, zabava i rekreacija	1	2	1	2	1,4	3

Izvor: Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Statistički godišnjak 2005-2012,
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>Spoljna trgovina, Decembar 2013,
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>

Ako pogledamo vrednost izvoza prema klasifikaciji delatnosti vidimo da prerađivačka industrija ima najveći udio. U 2012. od ukupnog izvoza od 11.229 miliona USD prerađivačka industrija je učestvovala sa 9.813 miliona USD. U 2012. kada je u

pitanju prerađivačka industrija najviše se izvozilo prehrambenih proizvoda, koksa i derivata nafte, hemikalija i hemijskih proizvoda, osnovnih farmaceutskih proizvoda, proizvodnja osnovnih metala, računara i električne opreme i proizvoda, proizvodnja nepomenutih mašina i opreme, proizvodnja motornih vozila i prikolica. Na drugom mestu u izvozu prema klasifikaciji delatnosti je poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo. Pozitivan i ohrabrujući signal je da je došlo do rasta izvoza prerađivačke industrije u 2013. i to za 3,4 milijarde USD.

Kada se pogleda struktura izvoza prerađivačke industrije u 2013. najviše se izvozilo prehrambenih proizvoda, odevnih predmeta, hemikalija i hemijskih proizvoda, proizvoda od gume i plastike, osnovnih metala, električne opreme, motornih vozila i prikolica.

Analiza vrednosti uvoza prema klasifikaciji delatnosti pokazuje da je u 2013. godini od ukupne vrednosti uvoza od 20.543 miliona USD najveće učešće imala prerađivačka industrija (15.859 miliona USD), rudarstvo (2.231 miliona USD), proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda (2.258,8 miliona USD) i motornih vozila i prikolica (2.641,8 miliona USD) (Statistički godišnjak 2012, Spoljna trgovina 2013, Mesečni statistički bilten, 2013).

Dalji važan korak u analizi jeste predstavljanje strukture robnog izvoza. Upravo je robni izvoz pokretač proizvodnje i dobar pokazatelj strukture izvoza.

Tabela 7 – Izvoz robe po sektorima SMTK (prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji) od 2008. do 2013. godine u milionima USD

	2009	2010	2011	2012	2013
Hrana i žive životinje	1509	1768	2092	2096	2097
Piće i duvan	249	232	274	286	320
Sirove materije, osim goriva	291	465	656	560	651
Mineralna goriva i maziva	390	500	496	401	707
Životinske i biljne masti	122	144	201	196	189
Hemijski proizvodi	661	878	1002	910	1249
Prerađeni proizvodi	2182	2841	3481	2574	2913
Mašine i transportni uređaji	1477	1589	1961	2546	4537
Razni gotovi proizvodi	1336	1235	1510	1553	1831
Nepomenuti proizvodi	127	143	106	108	120

Izvor: Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Statistički godišnjak 2005-2012, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>; Spoljna trgovina, Decembar 2013, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>, Statistički kalendar Republike Srbije 2014.

Iz tabele se vidi da su najveće učešće u posmatranom periodu u robnom izvozu imali hrana i žive životinje, hemijski proizvodi, prerađeni proizvodi, mašine i transportni uređaji, kao i razni gotovi proizvodi. Izvoz mašina i transportnih uređaja najviše je doprineo povećanju ukupnog izvoza u 2013. godini. Ako se pogleda deset najvažnijih proizvoda u spoljnotrgovinskoj razmeni u 2013. na strani izvoza prva tri mesta zauzimaju automobili. Prva tri proizvoda su: automobili dizel do 1500 cm³, zatim automobile-paljenje svećicom i automobile dizel preko 1500 cm³.

Veliko učešće izvoza ovih proizvoda u ukupnom izvozu pokazuje da se struktura izvoza menja na bolje. Na četvrtom mestu su setovi provodnika za avione, vozila i brodove. Na petom mestu je izvoz električne energije, zatim izvoz novih spoljnih guma, pneumatičkih za automobile. Na sedmom mestu su delovi za mašine, na osmom hula-hop čarape i na devet i desetom mestu su pšenica i smrznute maline (Statistički kalendar Republike Srbije 2014., 2014.).

*Tabela 8 – Uvoz robe po sektorima SMTK od 2008. do 2013. godine
u milionima USD*

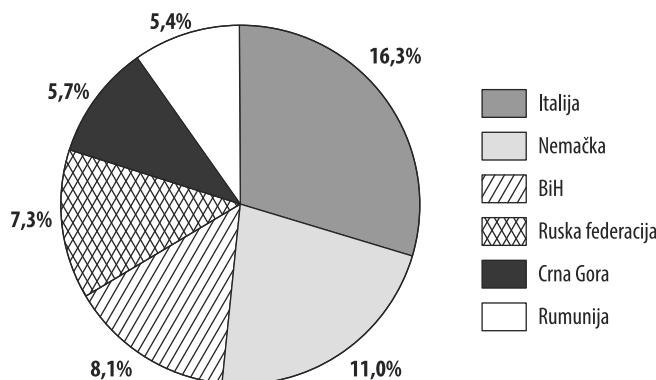
	2009	2010	2011	2012	2013
Hrana i žive životinje	747	875	1055	1094	1168
Piće i duvan	116	170	198	184	209
Sirove materija, osim goriva	461	681	792	614	635
Mineralna goriva i maziva	2380	3254	3963	3320	3117
Životinjske i biljne masti	45	40	45	51	66
Hemijski proizvodi	2023	2455	2975	3129	3118
Prerađeni proizvodi	2624	3270	3843	3478	3512
Mašine i transportni uređaji	3089	3461	4526	4464	5649
Razni gotovi proizvodi	1262	1301	1510	1353	1548
Nepomenuti proizvodi	3061	963	955	1238	1521

Izvor: Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Statistički godišnjak 2005-2012, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>; Spoljna trgovina, Decembar 2013, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>

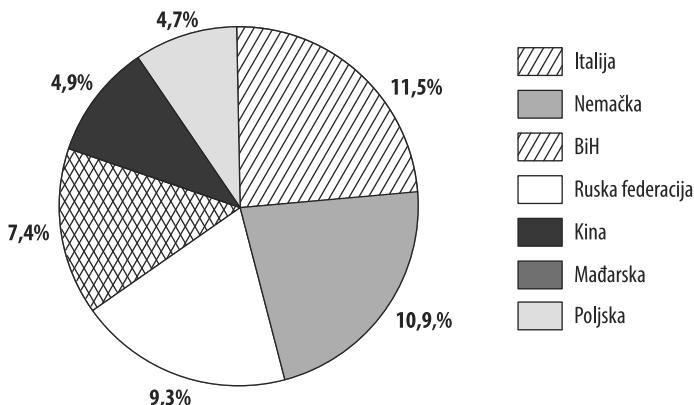
S druge strane, u uvozu najzastupljeniji su bila mineralna goriva i maziva, hemijski proizvodi, prerađeni proizvodi, mašine i transportni uređaji.

Još jedan važan deo analize je prikaz zemalja u koje Srbija najviše izvozi, odnosno iz kojih najviše uvozi.

INVESTICIJE I SPOLJNA TRGOVINA – INTERMEDIJARNI INDIKATORI



Grafik 6 – Zemlje sa najvećim učešćem u spoljnotrgovinskoj razmeni u 2013. godini – izvoz



Grafik 7 – Zemlje sa najvećim učešćem u spoljnotrgovinskoj razmeni u 2013. godini – uvoz

Izvor: Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Spoljna trgovina, Decembar 2013,
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>

Kada se pogleda izvoz po zemljama u 2013. Godini, Srbija je najviše izvezla u Italiju 16,3%, zatim u Nemačku 11,9%, u Bosnu Hercegovinu 8,1%, Rusku Federaciju 7,3 % i u Crnu Goru 5,7%. Srbija je najviše uvozila iz Italije 11,5%, iz Nemačke 10,9%, Ruske Federacije 9,3%, Kine 7,4%, Mađarske 4,9%. Iz podataka je evidentno da su Italija i Nemačka veoma važni spoljnotrgovinski partneri Srbije. Izveštaj iz decembra 2013. pokazuje da je posmatrano pojedinačno po zemljama, najveći deficit u razmeni ostvaren sa bivšim jugoslovenskim republikama– Bosnom i Hercegovinom, Crnom Gorom i Makedonijom. Od ostalih zemalja ističe se i deficit sa Rumunijom, SAD-om, Ukrajinom i Italijom. Najveći deficit javlja se u trgovini sa Kinom (zbog uvoza telefona za mrežu

stanica i lap topova), Kazahstanom (uvoz nafte i prirodnog gasa čini trećinu našeg ukupnog uvoza svih energenata) i Ruskom Federacijom (zbog uvoza energenata pre svega nafte i gasa). Sledi deficit sa Poljskom (uvoz delova za motorna vozila), Mađarskom i Nemačkom (Spoljnotrgovinska robna razmena Republike Srbije, 2013.).

Osnovni cilj ove analize je bio da da sveobuhvatan prikaz stanja izvoza i uvoza u Srbiji. Najvažnije pouke izvučene iz teorijskog dela rada su da je potrebno izvoz, uvoz i investicije posmatrati kao dijagnostičke elemente celokupne procene konkurentnosti i da dubljom analizom treba oceniti kakav je njihov doprinos konkurentnosti zemlje.

ZAKLJUČAK

U teoriji o konkurentnosti važno mesto zauzimaju intermedijarni indikatori, kao što su izvoz, uvoz, strane direktnе investicije, kao i domaćе investicije. Proces putem kojeg produktivnost raste i ekonomija se unapređuje potpomognut je serijom podstrekavača odnosno intermedijarnih indikatora konkurentnosti. Investicije i međunarodna trgovina predstavljaju okosnicu razvoja svake zemlje i kao intermedijalni indikator predstavljaju sredstvo poboljšanja i unapređenja konkurentnosti jedne zemlje na globalnoj lestvici konkurentnosti. Međutim, kako bi se povećao nivo investiranja u zemlji i od strane domaćih a i stranih firmi ali i trgovina sa stranim firmama potrebno je unaprediti poslovno okruženje. Poslovno okruženje se može definisati kao političko, institucionalno i biheviroističko okruženje koje utiče na prinos i rizike vezane za investicije. Stoga, stvaranje efikasnijeg i stabilnog poslovnog okruženja može povećati nivo investicija, koje će doprineti poboljšanju ekonomske snage jedne zemlje. U radu se analizira period između 2006. i 2012. godine i sama analiza obuhvata 15 zemalja centralne i istočne Evrope. Zemlje uzete u obzir su: Albanija, BiH, Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Crna Gora, Srbija, Slovenija, Letonija, Litvanija, Poljska, Rumunija, Česka, Mađarska i Slovačka.

Generalni zaključak je da je kriza uticala na smanjenje nivoa investicija u zemlji. Kako bi se povećao nivo investicija potrebno je unaprediti i stanje infrastrukture u zemlji. Loše stanje fizičke infrastrukture utiče i na domaće i na strane investicije u zemlji. Treba takođe naglasiti da je u poslednje dve godine primetan i pad priliva SDI u Srbiju. Nivo investicija u fiksnu imovinu u odnosu na BDP pokazuje slične rezultate i u zemljama istočne i u zemljama centralne Evrope. Ono što je evidentno jeste isti trend u periodu krize, odnosno da nivo investicija opada u oba regiona, što je zabrinjavajuće posebno kada su privrede suočene sa problemima nelikvidnosti. Ako se analizira neto priliv SDI evidentan je veći priliv investicija u zemlje u razvoju, što je logično, jer SDI uglavnom potiču iz razvijenih zemalja. Ako se analizira poslovno okruženje dolazi se do zaključka da su zemlje istočne i južne Evrope u posmatranom periodu, ipak inicirale određene reforme koje su poboljšale kvalitet poslovnog okruženja i time popravile rang po pomenutom kriterijumu. Upravo je reč o zemljama koje su zbog samih evro-

integracija morale usvajati određene preporuke date od strane organa EU. Ukoliko se analizira međunarodna trgovina, treba naglasiti da Srbija ima visok spoljnotrgovinski deficit. Izvoz je rastao, ali je rastao i uvoz u posmatranom periodu. U 2008. godini kada je izvoz Srbije iznosio 10,9 milijardi uvoz je bio čak 24,3 milijarde , a trgovinski deficit 13,4 milijardi USD. Analiza trgovinskog deficit-a pokazuje da je 2008. godine bio na najvećem nivou nakon čega dolazi do pada i 2009. i 2010. Trgovinski deficit je u 2012. iznosio 7,7 milijardi USD. Ipak, treba naglasiti da je došlo do rasta izvoza u 2013, da je izvoz na najvećem nivou od 2001. godine i da je došlo do smanjenja trgovinskog deficit-a. Izvoz u 2013. pokazuje da se struktura izvoza menja i da je najviše izvezeno drumskih vozila i električnih mašina i aparata što je veoma pozitivan signal. Da bi se unapredio izvoz, neophodno je da naše firme iskoriste priliv stranog kapitala , transfer tehnologije, radne snage, kao i da samim ulaganjem u inovacije i preduzetništvo učine svoje proizvode konkurenčnijim na stranim tržištima, a samim time i povećaju izvoz zemlje.

Sve navedeno treba da bude jasan signal kreatorima politika da analiza intermedijarnih indikatora predstavlja deo sveukupne analize konkurentnosti. Intermedijni indikatori predstavljaju i podstrekaju konkurentnosti i ne treba da budu ultimativni ciljevi sami po sebi. To bi značilo da nije dovoljno postaviti povećanje izvoza ili SDI kao cilj koji će po automatizmu doprineti povećanju konkurentnosti već je neophodno dublje analizirati i jedan i drugi indikator da bi se videlo kakav je njihov uticaj na konkurentnost. Zbog smanjenja subvencija stranim investitorima u narednom periodu neophodno je posebno pratiti kretanje izvoza i stranih investicija. Smanjenje subvencija će pokazati koliko je Srbija atraktivna kao lokacija za investiranje i na čemu se mora najviše raditi da bi došlo do unapređenja konkurentnosti.

LITERATURA

1. Anderson J., Gonzalez A. (2012) Does Doing Business matter for foreign direct investment, <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-Chapters/DB13-CS-Doing-Business-matter-for-FDI.pdf>
2. Blonigen B., Piger J. (2011) Determinants of foreign direct investment. Working Paper 16704, National Bureau of Economic Research
3. Business Info Group (2012), Foreign Direct Investments in Serbia 2001-2011, Beograd
4. Foreign Investors Council (2013), Bela knjiga, <http://www.fic.org.rs/admin/download/files/cms/attach?id=396>
5. Hoang Trung Hai, H.E., Porter, M. E. (2010). Vietnam Competitiveness Report 2010. Central Institute for Economic Management.
6. Jayasuriya D., Improvements in the World Bank's ease of Doing business rankings: Do they translate into greater foreign direct investment inflows, Austrian national University.

7. Jovanovic, P. (2006) Investment Management, Faculty of Organizational Science, Beograd.
8. Jović Z., Vukadinović P. (2012) Investicije, Univerzitet Singidunum, Beograd
9. Khadaroo A. J., Seetanah B. Transport Infrastructure and FDI. Journal of International Development 22, (2010) 103-123
10. Porter, M.E. Ketels, K. (2007). Competitiveness at the Crossroads: Choosing the Future Direction of the Russian Economy. http://www.isc.hbs.edu/pdf/Russia_Competitiveness_Crossroads_Dec2007.pdf 8-10
11. Porter, M. E. (2008). O Konkurenčiji. Beograd: Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju.64-67
12. Porter, M. E. (2012). Regional Competitiveness and Role of Business. Expogestion Barranguilla Colombia.
13. Rehman A., Ilyas M., Alam H., Akram M. , The Impact of Infrastructure on Foreign Direct Investment: The case of Pakistan , International Journal of Business and Management, Vol. 6 No. 5, 2011
14. Sajt Doing Business, Doing Business Reports 2006-2013, <http://www.doingbusiness.org/data>
15. Sajt NBS, Statistika, Platni bilans, http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/platni_bilans.html
16. Sajt Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Spoljna trgovina, Decembar 2013, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82>
17. Sajt Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Statistički godišnjak 2005-2012, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=82;281-294>
18. Sajt Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, Statistički kalendar Republike Srbije 2014, <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=93>
19. SIEPA (2012), Doing Business in Serbia, Beograd
20. Walsh J., Yu J., (2010) Determinants of foreign direct investment: A sectorial and institutional approach, IMF Working Paper.
21. World Development Indicator, Svetska banka, <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=3&id=4>

OSMIŠLJENOST POSLOVANJA I POSLOVNE PRAKSE PREDUZEĆA U SRBIJI

BUSINESS SOPHISTICATION AND MANAGEMENT PRACTICES OF ENTERPRISES IN SERBIA

doc. dr Sandra Nešić i prof. dr Marija Džunić

Rezime

Konkurentnost je značajna tema koja predstavlja imperativ savremenog poslovanja i društva u celini. Njenom značaju posebno je doprinela svetska ekonomska kriza kroz koju prolaze sve privrede. Konkurentnost se ostvaruje u globalnim razmerama na međunarodnom tržištu, ukazuje na uspeh ili neuspeh na nivou nacije, regiona, poslovnog sektora, ali i na nivou preduzeća. Konkurentnost jedne nacije je ukorenjena u njenim mikroekonomskim osnovama koje se manifestuju kroz sofisticiranost preduzeća i kvalitet mikroekonomskog poslovnog okruženja. Cilj rada je da se istraživanjem poslovnog okruženja i poslovnih praksi preduzeća u Srbiji ukaže na: 1) značaj primene savremenijih poslovnih alata i upravljačkih koncepata u preduzećima, 2) razvoj inovativnog kapaciteta preduzeća i 3) perspektivu za unapređenje konkurenčnosti preduzeća kroz klastere i druge oblike saradnje i povezivanja poslovnih aktivnosti.

Ključne reči: konkurentnost, poslovno okruženje, menadžment praksa, menadžment alati, klasteri

Abstract

Competitiveness is an important issue that is imperative for modern business and society. Its importance has been contributed in particular by the global economic crisis through which all economies in the world have passed. Competitiveness is achieved on a global scale in the international market, indicating the success or failure at the level of the nation, region, business sector, but also at the level of the enterprise. The objective of this paperwork is, by analyzing business environment and business practices of companies in Serbia, to point to: 1) the importance of applying more modern business management concepts and tools in enterprises, 2) the development of innovative capacity of enterprises and 3) the prospects for improving competitiveness of enterprises through clusters and other forms of cooperation and linking business activities.

Keywords: competitiveness, business environment, management practice, management tools, clusters

UVOD – KONKURENTNOST POSMATRANA IZ PERSPEKTIVE PREDUZEĆA

U uslovima značajnih tehnoloških, organizacionih i društvenih promena, konkurenčnost je izrazito važan cilj kojem teže privrede u svetu. Podizanje konkurenčnosti je proces unapređenja poslovnog ambijenta koji treba da omogući povećanje domaćih investicija, priliva stranih investicija, poboljšanje strategija izvoza i uvoza, i dr.

Kada se govori o realnom sektoru, konkurenčnost ukazuje na to koliko su aktivnosti preduzeća dobre ili loše sa stanovišta ostvarivanja rezultata i ispunjenja poslovnih ciljeva i strategije preduzeća. Preduzeća bi trebalo da preispituju postojeće poslovne aktivnosti i da unapređuju poslovne prakse kako bi održala tržišnu poziciju. Osmišljavajući poslovanje povećanjem produktivnosti unutar jedinica i sektora, poboljšanjem kvaliteta proizvoda, usavršavanjem i inoviranjem tehnika proizvodnje, povećanjem efikasnosti procesa, unapređenjem poslovne prakse i upravljačkih mehanizama, preduzeća tragaju za povoljnom konkurenčkom pozicijom u specifičnoj industrijskoj grani. Inovacije su takođe važan element u stvaranju vrednosti i održavanju konkurenčke pozicije preduzeća. Koliko god preduzeće smatralo svoju poziciju na tržištu stabilnom, bez unapređenja poslovne prakse i inovacija, vremenom će neizbežno biti potisnuto sa tržišta. Autori Porter i Stern (2002) ukazivali su na zaokrete i izazove u ostvarenju konkurenčke prednosti zemalja i paralelni razvoj inovativnog kapaciteta i nacionalne konkurenčnosti, tzv. uravnoteženi razvoj. Autori su u svojoj studiji koju je objavio Svetski ekonomski forum, u prvi plan stavili preduzeća kao kreatore vrednosti koji „uvode i komercijalizuju inovacije“. Porter (2008, s. 162) ističe: „Konkurenčku prednost nacije ne stvaraju prirodna bogatstva, radna snaga, kamatna stopa ili vrednost nacionalne valute. Konkurenčnost nacije zavisi od sposobnosti njene privrede da se inovira i unapređuje.“

Autori Wheelen i Hunger (2003, s.29) posmatrajući organizacije kao otvorene sisteme koje ostvaruju tesnu vezu sa poslovnim okruženjem, ukazali su na to da je strateško pozicioniranje preduzeća na tržištu „balans potreba sredine i onoga što firme mogu da obezbede, kao i potreba firme u odnosu na ono što okruženje može da obezbedi“.

Rezultati globalne ankete, koju je objavio časopis *McKinsey Quarterly* (Detaljnije: Capozi i Davidson 2008, s. 37– 47), ispitivanjem stavova menadžera i izvršnih direktora o korporativnim prioritetima ukazali su na to da su inovacije jedan od tri strateška prioriteta u analiziranom uzorku.

Promene u konkurenčkim trendovima u svetu podrazumevaju i primetne zaokrete u poslovnim praksama preduzeća. Jedan od osnovnih ciljeva kompanija postao je jačanje produktivnosti u cilju unapređenja konkurenčnosti u regionalnom i globalnom okruženju. U tim okolnostima sve veći broj preduzeća se oslanja na spoljnu saradnju i podugovaranje (Mašić i dr. 2013, s. 229). Jedan od najzastupljenijih oblika saradnje u ekonomskoj mapi sveta danas jesu klasteri, koji doprinose unapređenju

konkurentnosti: 1) povećanjem produktivnosti kompanija uključenih u klaster, 2) upravljanjem i usmeravanjem inovacija koje podstiču budući rast produktivnosti i 3) podsticanjem otpočinjanja novih aktivnosti, koja proširuju i osnažuju klastere. Porter (2008a) definiše klastere kao „geografski blisku grupu preduzeća i pridruženih institucija u određenom industrijskom području/grani, međusobno povezanih prema zajedničkim koristima i komplementarnostima“.

Brojna svetska iskustva ukazuju na to da su klasteri jedan od suštinskih pokretača konkurentnosti regiona i država koji obezbeđuje značajnu platformu za ekonomski razvoj; klasteri mogu da ukažu na specifične izazove i ograničenja sa kojima se suočava privreda (Džunić, 2010, s. 45).

U uslovima sve dinamičnijeg poslovanja i povećane neizvesnosti poslovnog okruženja ključni faktor opstanka, razvoja i produktivnosti preduzeća je fleksibilnost. Kompanije u svetu se nose sa posledicama finansijske krize kada je u skoro svakoj državi zabeležen budžetski deficit. Kriza je nametnula probleme likvidnosti i potrebu za brzim rešenjima, dok su inovacije veoma skup i dugoročan proces za preduzeća. Međutim, uspostavljanje dobre poslovne prakse kao osnove za podsticanje inovativnog potencijala i poboljšavanje kvaliteta poslovnog okruženja pružaju povoljniju sliku o konkurentnosti nacionalne privrede i posledično omogućavaju bolje investicione uslove.

Naredni deo rada bavi se analitičkim ocenjivanjem poslovnog okruženja u Srbiji, sa ciljem sagledavanja perspektive za poboljšanje uslova poslovanja u Srbiji, podsticanja inovativnog potencijala preduzeća i unapređenja njihove konkurentnosti.

ANALIZA POSLOVNOG OKRUŽENJA U SRBIJI

Prema najnovijem Globalnom izveštaju konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma, Srbija je u okviru 148 zemalja zauzela 101. poziciju, što u odnosu na izveštaje konkurentnosti za prethodnih šest godina ukazuje na pogoršanje ranga konkurentnosti Srbije u svetskoj privredi (tabela 1).

Tabela 1 – Globalni indeks konkurentnosti – Srbija

Globalni indeks	2013–2014	2012–2013	2011–2012	2010–2011	2009–2010	2008–2009
Rang	101	95	95	96	93	85
Rezultat	3.8	3.9	3.9	3.8	3.8	3.9

Izvor: Prema Globalnom izveštaju konkurentnosti (2008–2013) Svetskog ekonomskog foruma

U uslovima oštре konkurenčije u regionu u privlačenju investicija, ekonomski razvoj zavisi u velikoj meri od kvaliteta i atraktivnosti poslovnog okruženja u Srbiji.

Stvaranje atraktivnijeg poslovnog okruženja i olakšavanje poslovnih aktivnosti firmi u Srbiji, intenziviralo bi njihovu nacionalnu i regionalnu saradnju, uključenost u klastere, podsticanje inovacija i razvoj različitih privrednih sektora. Međutim, uslovi za obavljanje posla u Srbiji i dalje su vrlo složeni.

Napredne privrede ostvaruju snažne konkurentske prednosti zahvaljujući inovacijama i konstantno unapređuju svoj inovativni kapacitet da bi poboljšale ukupnu konkurentnost i ostvarile prosperitet. Srbija se prema faktorima inovacija i poslovne sofisticiranosti nalazi nisko na listi Svetskog ekonomskog foruma (rangovi i rezultati za period 2018-2013 prikazani su u tabeli 2).

Tabela 2 – Pozicija Srbije prema inovacijama i poslovnoj sofisticiranosti

Inovacije i poslovna sofisticiranost	2013–2014	2012–2013	2011–2012	2010–2011	2009–2010	2008–2009
Ukupan rang	125	124	118	107	94	91
Poslovna sofisticiranost	137	132	130	125	102	100
Inovacije	112	111	97	88	80	70

Izvor: Prema Globalnom izveštaju konkurentnosti (2008-2013) Svetskog ekonomskog foruma

Može se primetiti da rangovi Srbije u Globalnom izveštaju konkurentnosti u području dva važna stuba konkurentnosti privrede – inovacija i poslovne sofisticiranosti, opadaju tokom posmatranih perioda. Sa ciljem utvrđivanja mogućnosti i ograničenja za poboljšanje inovativnog potencijala i unapređenje poslovanja preduzeća u Srbiji (u tabeli 3. prikazani su odabrani indikatori), oba stuba konkurentnosti privrede biće detaljnije proučena.

Posmatrajući vrednosti u tabeli 3. uočava se se da skoro svi indikatori zauzimaju vrlo niske pozicije, kao i da je u većini slučajeva došlo do pogoršanja ukupnog ranga u odnosu na prethodne godine. Neznatno poboljšanje primećuje se u pogledu ulaganja preduzeća u istraživanje i razvoj, ali proizvodni procesi i neefikasnost lanaca vrednosti i dalje predstavljaju ograničavajući činilac u unapređenju poslovanja preduzeća. Vrlo nisko ocenjene su i priroda konkurentske prednosti preduzeća u Srbiji kao i spremnost rukovodioca da delegiraju autoritet i ulaganja u trening zaposlenih. Nedovoljna saradnja između privrede i univerziteta i drugih naučno-istraživačkih institucija takođe je ograničavajući činilac u podsticanju inovacija u preduzećima i jačanju njihovog inovativnog kapaciteta. Poboljšanje ove saradnje, kao i veća spremnost rukovodilaca za primenu decentralizovanih upravljačkih metoda, uz akcenat na sposobnosti zaposlenih u preduzećima i njihovo permanentno usavršavanje, doprinelo bi uočavanju novih poslovnih mogućnosti i inoviranju postojećih modela poslovanja. Takođe, stanje klastera u Srbiji je na izuzetno niskom nivou, i pored toga što su klasteri u svetu široko

prepoznati kao važan ekonomski činilac u razvoju nacionalne privrede i unapređenju konkurentnosti preduzeća.

Tabela 3 – Globalni rang Srbije prema odabranim indikatorima: kontekst za inovacije i poslovnu sofisticiranost

Odabrani indikatori	2013–2014	2012–2013	2011–2012	2010–2011	2009–2010	2008–2009
Kapacitet za inovacije	133	120	110	82	82	92
Kvalitet naučnoistraživačkih institucija	66	67	61	56	54	49
Saradnja univerziteta i industrije u istraživanju i razvoju	104	99	81	71	81	62
Trošenje preduzeća na istraživanje i razvoj	127	132	130	108	110	97
Stanje razvoja klastera	129	133	128	122	117	104
Sofisticiranost proizvodnog procesa	130	128	129	125	109	114
Priroda konkurentske prednosti	145	134	136	133	111	110
Sofisticiranost kupaca *	143	138	136	131	111	102
Širina lanca vrednosti	122	119	113	116	93	96
Kontrola međunarodne distribucije	116	120	126	120	107	102
Spremnost za delegiranje autoriteta	141	139	136	127	101	94
Trening zaposlenih *	140	138	132	130	120	121

*Indikator je uključen zbog značaja za sagledavanje perspektive poboljšanja poslovanja preduzeća

Izvor: Prema Globalnom izveštaju konkurentnosti (2008–2013) Svetskog ekonomskog foruma

Brojna svetska iskustva ukazuju na to da su klasteri jedan od suštinskih pokreća konkurenčnosti regiona i država, jer se u klasteru razvija jedinstveno znanje koje učesnici pojedinačno teško mogu ostvariti. U razvijenim zemljama gde je shvaćena važnost klastera veliki značaj je na institucijama koje klasteru mogu obezbediti informacije, nove veštine, tehnologije, kapital i dr. U zavisnosti od delatnosti klasteri mogu biti manje ili više razgranati, tj. mogu obuhvatati različiti broj firmi i institucija. Uočeno je da se u praksi razvijenih zemalja klasteri formiraju u okviru jedne lokacije zbog dostupnosti i boljeg iskorišćenja proizvodnih činilaca kao što su: kvalifikovana radna snaga, mašine, repromaterijal, usluge i dr, koji mogu lokalno da se nabave i na taj način se smanjuju troškovi, kašnjenja i minimiziraju se zalihe. Bliske veze kupaca, dobavljača i drugih institucija značajno doprinose povećanju efikasnosti kroz povećanje produktivnosti kao i povećanju broja inovacija, dok veliki broj konkurenčkih preduzeća na jednoj lokaciji povećava pritisak na sama preduzeća za stalno usavršavanje poslovanja i podsticanje inovacija (Šire:Mašić i dr. 2013, s.230-231).

Prema podacima istraživanja Svetskog ekonomskog foruma (WEF, 2013, s.334) faktori koji se smatraju najproblematskim za ukupno poslovanje u Srbiji, kao i u prethodnim godinama, jesu stepen korupcije, neefikasnost državne birokratije, dostupnost finansijama, infrastruktura, politička nestabilnost, i dr. Na značajnija poboljšanja uslova u poslovnom okruženju u Srbiji ne može se govoriti ni na osnovu podataka izloženih u izveštaju „*Doing Business 2014*“ za period jun 2012 – jun 2013 (*The World Bank*, 2013) po kom je Srbija zauzela 93. mesto (od ukupno 189 zemalja), što je pogoršanje ranga u odnosu na period jun 2011 – jun 2012, kada je od ukupno 185 zemalja Srbija zauzela 86. mesto. Najveće teškoće u poslovanju preduzeća u Srbiji odnose se na vreme potrebno za izdavanje građevinskih dozvola, vreme potrebno za izvršenje ugovora i poreska plaćanja, dok u pogledu vremena potrebnog za otpočinjanje poslovanja Srbija ostvaruje rezultat (45. mesto) koji je, sa izuzetkom Makedonije, bolji od prosečnog rezultata u regionu.

Prema istraživanju sprovedenom na uzorku od oko 1000 preduzeća u Srbiji u periodu 2011-2013. u okviru USAID projekta za bolje uslove poslovanja (USAID, 2013) koji promoviše konkurentnost i privredni razvoj privatnog sektora u Srbiji, postoje mnogi problemi sa kojima se suočavaju preduzeća.

Među njima su posebno izraženi:

- nedostatak kapitala,
- restriktivni propisi o radu,
- nizak nivo finansijskog posredovanja,
- dugotrajne procedure za izdavanje građevinskih dozvola,
- visoki porezi na zarade,
- parafiskalni nameti,
- inflacija,
- nelojalna konkurenca
- veliko opterećenje administrativnim procedurama i propisima.

Anketom su analizirane percepcija privrednika o poslovnom okruženju kao i njihova očekivanja u pogledu prihoda, razvoja novih proizvoda, usluga i zapošljavanja. Utvrđeno je da su u 2013. godini u odnosu na prethodne dve godine preduzeća smanjila očekivanja o povećanju broja zaposlenih i povećanju broja novih proizvoda dok su njihova očekivanja o povećanju neto prihoda pozitivna. Anketa je ukazala na poboljšanje transparentnosti poslovanja i boljeg upravljanja u preduzećima i pored toga što važni aspekti poslovnog okruženja nisu poboljšani, štaviše primećena su pogoršanja u domenu sudske postupaka, radnog prava, carina i spoljnotrgovinskih procedura, stope PDV, akciza, carinskih dažbina i kvaliteta i usluga koje pružaju finskih institucija (USAID, 2013). Privrednici su u ovom istraživanju pokazali negativnu tendenciju prema poslovnim udruživanjima i negativno ocenili efikasnost poslovnih

udruženja. Rezultati poslovne ankete koja je sprovedena tokom ovog projekta u velikoj meri usaglašeni su sa rezultatima Globalnog izveštaja o konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma kao i nalazima izveštaja Svetske banke.

MENADŽMENT PRAKSE I KONKURENTNOST NACIJE

Konkurentnost jedne nacije je ukorenjena u njenim mikroekonomskim osnovama, koje se manifestuju kroz sofisticiranost preduzeća i kvalitet mikroekonomskog poslovnog okruženja. Kreiranje odgovarajućeg konteksta za unapređenje produktivnosti neophodan je, ali ne i dovoljan uslov. Ono što garantuje prosperitet jedne nacije jeste produktivnost preduzeća unutar privrede. Fokus daljeg izlaganja u radu jeste na razmatranju razlika produktivnosti između preduzeća i zemalja, kao posledice varijacija u menadžment praksama na nivou preduzeća.

Jedno od važnijih ekonomskih pitanja tiče se proučavanja razlika u produktivnosti između preduzeća i zemalja. Longitudalno istraživanje *World Management Survey* već deset godina razmatra postojanje razlika u produktivnosti preduzeća i zemalja kao posledicu varijacija u menadžment praksama. Istraživanje ima za cilj da otkrije kako i zašto se menadžment prakse razlikuju od zemlje do zemlje, ali takođe, da li i kake razlike postoje između preduzeća i različitih sektora (*Bloom i dr., 2007, 2010, 2011*). Autori su prišli velikom izazovu određenja načina merenja i definisanja menadžment praksi. Istraživanje je za cilj imalo merenje menadžment praksi duž tri operativno fokusirane dimenzije: monitoring performansi, određivanje targeta i upravljanje podsticajima/kadrovinama. U okviru ova tri područja menadžmenta, najbolje menadžment prakse su definisane kao one koje kontinuirano prikupljaju i analiziraju informacije o performansama, postavljaju izazovne i povezane kratkoročne i dugoročne targete i koje nagrađuju visoko performansne kadrove i zadržavaju ili otpuštaju nisko performansne kadrove. Metodologija istraživanja počiva na razmatranju i ocenjivanju (ocene od 1-5) osamnaest dimenzija menadžmenta u pomenutim područjima, gde najviši rezultat ukazuje na postojanje najboljih praksi, koje dalje vode uvećanju produktivnosti preduzeća.

Neki od osnovnih zaključaka do kojih globalno istraživanje menadžment praksi u sektorima proizvodnje, obrazovanja, zdravstva i maloprodaje dolazi, ukazuju da:

- U sektoru proizvodnje, najbolje menadžment prakse su prisutne u SAD, kao i da dobre prakse postoje u zemljama poput Kanade, Nemačke, Japana i Švedske;
- Unutar ovog sektora, na nacionalnom nivou, postoje značajne razlike menadžment praksi, posebno u zemljama u razvoju, poput Brazila i Indije;
- Značajne razlike praksi postoje i van ovog sektora;
- Multinacionalne kompanije generalno, imaju dobre prakse upravljanja u svakoj zemlji;

- Javna preduzeća imaju najlošije menadžment prakse u svim posmatranim sektorima, unapređenje kadrova je zasnovano pre na poziciji nego na performansama i manje je verovatno da će zaposleni sa lošim performansama dobiti otkaz;
- Privatne porodične firme u kojima je na poziciji generalnog direktora najstariji sin, imaju lošije prakse upravljanja, za razliku od istih gde je angažovan profesionalni menadžment;
- Postoje snažni dokazi da u uslovima oštije konkurenčije na tržištu roba postoje bolje menadžment prakse, i u privatnom, i u državnom sektoru;
- Relaksirana regulativa tržišta rada povezana je sa sistemskom upotrebo monetarnih i nemonetarnih podsticaja (vezanih za zapošljavanje, otpuštanje, plaćanje i unapređenje), ali ne i monitoring ili upravljanje targetima. Stroža regulativa tržišta rada negativno je korelisana sa vrednovanjem dela o upravljanju kadrovima i podsticajima;
- Nivo obrazovanja upravljačkog i neupravljačkog kadra je snažno povezan sa kvalitetom menadžment prakse. Preduzeća koja intenzivnije koriste ljudski kapital, mereno obrazovanijom radnom snagom, imaju mnogo kvalitetnije upravljačke prakse.

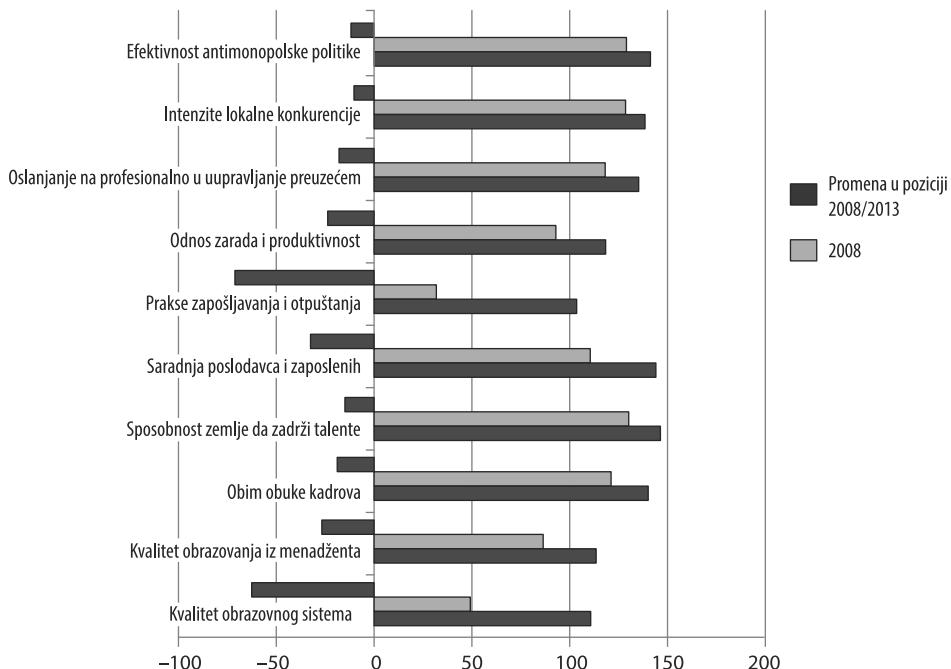
Stanje menadžment prakse u Srbiji može se sagledati indirektno, razmatrajući odgovarajuće indikatore globalne konkurentnosti sa Svetskog ekonomskog foruma (WEF). U tabeli 4. dat je pregled relevantnih indikatora i promene njihove pozicije od početka svetske ekonomske krize od 2008. godine do danas .

Tabela 4 – Odabrani indikatori menadžment prakse u Srbiji

Indikatori	2013	2008	Promena u poziciji 2008/2013
Kvalitet obrazovnog sistema	111	49	-62
Kvalitet obrazovanja iz menadžmenta	114	87	-27
Obim obuke kadrova	140	121	-19
Sposobnost zemlje da zadrži talente	146	131	-15
Saradnja poslodavaca i zaposlenih	144	111	-33
Prakse zapošljavanja i otpuštanja	103	32	-71
Odnos zarada i produktivnosti	118	93	-25
Oslanjanje na profesionalno upravljanje preduzećem	135	118	-17
Intenzitet lokalne konkurenčije	138	128	-10
Efektivnost antimonopolske politike	141	129	-12

Izvor: Prema Globalnom izveštaju konkurentnosti (2008 – 2013) Svetskog ekonomskog foruma

OSMIŠLJENOST POSLOVANJA I POSLOVNE PRAKSE PREDUZEĆA U SRBIJI



Slika 1 – Pregled odabralih globalnih indikatora

Izvor: Prema Globalnom izveštaju konkurentnosti (2008–2013) Svetskog ekonomskog foruma

Prema najnovijem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, u pogledu oslanjanja na profesionalni menadžment u upravljanju preuzećem, Srbija beleži 135. mesto, od ukupno 148. posmatranih zemalja, kao i negativnu promenu ove pozicije od početka krize (17 pozicija). Negativne promene pozicija su prisutne kod svih posmatranih indikatora. Iz ugla metodologije istraživanja *World Management Survey* u području upravljanja podsticajima/kadrovima posebno je alarmantna situacija u pogledu indikatora saradnje poslodavaca i zaposlenih, prakse zapošljavanja i otpuštanja, kao i odnosa zarada i produktivnosti gde Srbija beleži velike negativne promene od početka krize. One su pre svega posledica nesprovodenja odgovarajućih reformi politika tržišta rada i uspostavljanja relaksiranije regulative. Dodatno, u domenu obrazovanja upravljačkog, kao i neupravljačkog kadra Srbija beleži pad kvaliteta od početka krize i generalno, loše pozicije indikatora. Jaka lokalna konkurenčnost doprinosi stvaranju kvalitetnog poslovnog okruženja podstičući kompanije na unapređenje kvaliteta proizvoda i usluga. Srbija je prema indikatoru intenzitet lokalne konkurenčnosti na 138. mestu od 148 zemalja. Veoma niske pozicije koje Srbija zauzima u kategorijama intenziteta lokalne konkurenčnosti i efektivnosti antimonopolske politike (141. mesto), što ukazuje da kvalitet tržišnosti srpske privrede i uslovi poslovanja nisu jednaki za sve aktere.

Opšti utisak je da na osnovu pozicije relevantnih indikatora obrazovanja, efikasnosti tržišta rada i efikasnosti tržišta roba, Srbija ne može da govori o postojanju dobrih praksi menadžmenta, ali je svakako potrebno uložiti dodatne istraživačke napore i ispitati na terenu kakva je zapravo slika upravljačkih praksi u preduzećima koja posluju u Srbiji.

UPOTREBA MENADŽMENT ALATA U FUNKCIJI UNAPREĐENJA PERFORMANSI PREDUZEĆA

Turbulentni uslovi poslovanja, rastuća kompleksnost i ubrzana dinamika društvenih, ekonomskih i političkih procesa u budućnosti činiće još snažniji pritisak na poslovanje preduzeća. U ovakvim uslovima poslovanja menadžeri preduzeća moraju kontinuirano promišljati načine svog rada. U kompleksnom okruženju za donošenje odluka je potrebno više vremena, dok se s druge strane zahteva brzo reagovanje i donošenje odluka. Generalno, ubrzanje promena sa kojima se menadžeri preduzeća suočavaju, nalaže primenu novih, adekvatnijih alata. Praksa iznova pokazuje da je u vreme sporijih, jednostavnijih promena rad na inkrementalnom unapređenju poslovanja bio dovoljan. Danas, alati koji doprinose inkrementalnim poboljšanjima svakako su potrebni, ali ne i dovoljni. Interesantno je razmotriti šta se dešava na polju upotrebe menadžmenta alata u uslovima dinamičnih promena u kontekstu aktuelne svetske ekonomske krize. Uloga menadžment alata posebno je važna za ekonomije u razvoju kako bi umanjile svoje nedostatke u odnosu na razvijene ekonomije.

Menadžment literatura nudi mnoštvo modela, menadžment alata i praksi sa ciljem unapređenja organizacionog poslovanja. Autori *Ten Have* i ostali, modele definisu kao alate koje je moguće upotrebiti kako bi se omogućilo ili unapredilo svakodnevno poslovanje kako organizacija, tako i menadžera, ili kako bi se rešili određeni problemi (*Ten Have* i dr. 2003, s.9). Njih je moguće primenjivati na svim organizacionim nivoima i u svim funkcionalnim oblastima, a većina njih je dizajnirana za rešavanje specifičnih problema koji nastaju usled specifičnih situacija (*Van Assen* i dr. 2009).

Menadžment ideja kroz različite razvojne faze teoretičara razvijala se od: *concepta* – kao sveobuhvatna, razvijena i definisana osnova za razmatranje ideja; *metodologije* – kao entiteta ili usko povezane grupe metoda; *metoda* – kao problemski i ciljem orijentisanih procedura, i posebno sistemskog načina postavljanja i realizacije postavljenih ciljeva; *tehnika* – kao načina na koje se tehnički detalji tretiraju, i odgovarajućih menadžmenta *alata* – kao načina za realizaciju menadžment ideja (*Potocan, Nedelko, Mulej, 2012; Nedelko, 2013*). U poslovnoj praksi menadžeri primenjuju menadžment ideje i koncepte kroz stvaranje i sporovođenje različitih menadžment alata, koji predstavljaju vezu između teoretskih ideja i koncepata i njihove praktične prime-

ne u organizaciji. Menadžment alati uključuju, dakle: metode, tehnike, instrumente, metodologije, sisteme i poslovne modele.

Prema *Van Assen* i dr. (2009) menadžment alate je moguće klasifikovati i prema nivou menadžmenta gde je njihova upotreba najadekvatnija. *Strateški alati* se koriste pri analizi i planiranju organizacione strategije. *Taktički alati* su usmereni na organizovanje organizacionih procesa, resursa i ljudi. Korisni su pri pronaalaženju odgovora na pitanja koja nastaju u procesu sprovođenja strategije. *Operativni alati* imaju primenu u pružanju podrške organizacionim promenama i uvođenju najboljih praksi sa ciljem optimiziranja efektivnosti organizacionih procesa i aktivnosti. Istraživanje *Management Tools* istražujući upotrebu i zadovoljstvo upotrebe menadžment alata tokom vremena identificuje četiri kategorije alata: tzv. *rudimentarne alate*, koji imaju niske stope upotrebe i zadovoljstvo upotrebe; *zastupljene alate*, koji imaju visoku frekventnost upotrebe, ali rezultuju slabim zadovoljstvom upotrebe; *posebne alate*, sa niskom frekvencijom upotrebe, ali visokom stopom zadovoljstva upotrebe i *snažne alate*, koji imaju veliku upotrebu i rezultuju zadovoljstvom upotrebe (*Rigby i Bilodeau*, 2007, s. 6).

U menadžment literaturi jedno od značajnijih istraživanja o upotrebi menadžment alata jeste longitudinalno istraživanje konsultantske kuće *Bain & Company* pod nazivom *Management Tools*, koje u periodu od 1993. godine do danas prenosi razmišljanja rukovodilaca na globalnom nivou u pogledu alata koje koriste. Posebno su značajna istraživanja u periodu od 2008. godine koja predstavljaju uticaj koji je kriza imala na promene prioriteta poslovanja, a samim tim i alata koji se koriste u organizacionom upravljanju (Rigby, 2001; Rigby, Bilodeau 2007, 2009, 2011, 2013). Istraživanje fokus stavlja na ispitivanje prioriteta poslovanja preduzeća u narednom srednjeročnom periodu, te u skladu s tim na ispitivanje frekventnosti i merenje zadovoljstva koje proizilazi iz upotrebe menadžment alata (ocenom od 1-5).

U tabeli 5. dat je pregled najpopularnijih menadžment alata za period od 2000. do 2012. godine, prema istraživanju *Bain & Company* na globalnom nivou.

U uslovima krize, kako se menjaju ciljevi i prioriteti poslovanja, menadžeri menjaju alate koje koriste u upravljanju organizacijama. Opšti je utisak da se u uslovima povećane neizvesnosti, nedostatka potrebnih finansijskih sredstava i ostalih problema koje je kriza donela, rukovodici fokusiraju na uspešno rešavanje kratkoročnih finansijskih pritisaka. U tom kontekstu odluke rukovodilaca motivisane su kratkoročnim ciljevima u pogledu smanjenja troškova poslovanja, te je upotreba alata usmetenih na postizanje ovih ciljeva, poput Benčmarkinga i Podugovaranja, pronašla svoje место међу prvih deset najčešće korišćenih menadžment alata. Reinžinjering poslovnih procesa je još jedan od alata koji ima povećanu upotrebu kao alat usmeren za smanjenje troškova. Fokus je na postizanju što niže strukture troškova poslovanja (Mašić i dr. 2013).

*Tabela 5 – Top deset menadžment alata, na globalnom nivou prema istraživanju
Management Tools*

2000.	2006.	2008.	2010.	2012.
Strateško planiranje	Strateško planiranje	Benčmarking	Benčmarking	Strateško planiranje
Izjave o misiji i viziji	Upravljanje odnosa sa kupcima, CRM	Strateško planiranje	Strateško planiranje	Upravljanje odnosa sa kupcima, CRM
Benčmarking	Segmentacija kupaca	Izjave o misiji i viziji	Izjave o misiji i viziji	Ispitivanja angažovanosti zaposlenih
Podugovaranje	Benčmarking	Upravljanje odnosa sa kupcima, CRM	Upravljanje odnosa sa kupcima, CRM	Benčmarking
Zadovoljstvo kupaca	Izjave o misiji i viziji	Podugovaranje	Podugovaranje	Lista balansiranih merila, BSC
Strategije rasta	Jezgro kompetentnosti	Lista balansiranih merila, BSC	Lista balansiranih merila, BSC	Jezgro kompetentnosti
Strateške alijanse	Podugovaranje	Segmentacija kupaca	Programi upravljanja promenama	Podugovaranje
Sistem nagradivanja prema performansama	Reinženjering poslovnih procesa	Reinženjering poslovnih procesa	Jezgro kompetentnosti	Programi upravljanja promenama
Segmentacija kupaca	Scenario i kontingenčno planiranje	Jezgro kompetentnosti	Strateške alijanse	Upravljanje lancem snabdevanja
Jezgro kompetentnosti	Menadžment znanja	Merdžeri i akvizicije	Segmentacija kupaca	Izjave o misiji i viziji

Izvor: Preuzeto sa http://www.bain.com/management_tools/BainTopTenTools/default.asp

U ekonomski opadajućim uslovima poslovanja koji traju niz godina, najveća zadrinutost rukovodilaca kompanija tiče se dugoročnih posledica koje će kriza imati na poslovanje. Tako se u izveštaju *Management Tools* iz 2011. godine ističe da je potrebno da rast prihoda postane organizacioni prioritet u narednom periodu. Stoga je došlo do smanjene upotrebe alata poput *downsizinga* i *outsourcinga*. Akcenat se premešta ka korišćenju alata koji su usmereni na kvalitetnije upravljanje odnosa sa kupcima, upravljanje zadovoljstvom i lojalnošću kupaca, boljoj segmentaciji kupaca.

Rast prihoda kao prioritet, motivisao je rukovodioce na ekstenzivniju upotrebu novih alata sa ciljem jačanja veze i uvećanja lojalnosti kupaca, klijenata i zaposlenih, poput programa društvenih medija. U istraživanju iz 2013. godine naglašena je potreba jačanja dobrih odnosa sa kupcima, ali kroz veću angažovanost zaposlenih u kompaniji, što se dovodi u direktnu vezu sa zadovoljstvom i lojalnošću kupaca. Takođe, naglašava se potreba jačanja dobrih odnosa sa zaposlenima, posebno pripadnicima tzv. milenijumske generacije, koji zahtevaju promenu organizacione kulture i procesa. Zaposleni

koji nisu angažovani u potpunosti u aktivnostima koje obavljaju nisu u dovoljnoj meri produktivni i posvećeni kupcima, a s druge strane to rezultuje većim koeficijentom obrta zaposlenih i uvećanim troškovima zapošljavanja, treninga itd. Otuda velika popularnost alata pod nazivom Ispitivanja angažovanosti zaposlenih (*Employee Engagement surveys*), koji se prema istraživanju iz 2013. godina nalazi na vodećoj poziciji, kao podjednako korišćen i važan alat, uz Strateško planiranje i Upravljanje odnosima sa kupcima.

Ukoliko se razmatra ne samo popularnost upotrebe određenih upravljačkih alata, već i zadovoljstvo rukovodilaca koje proizilazi iz njihove upotrebe, nameće se zaključak da najveće zadovoljstvo upotrebe imaju dobro oprobani upravljački alati, koji su prioritetni u svim ekonomskim uslovima, poput Benčmarkinga, Strateškog planiranja, Izjava o misiji i viziji, Upravljanja odnosima sa kupcima, Liste balansiranih merila i sl. (videti tabele 5. i 6).

Još jedan od nalaza koji se iz godine u godinu potvrđuje na globalnom nivou jeste da kompanije postižu bolje efekte upotrebom određenih menadžment alata koji su deo većih organizacionih napora, pre nego ograničenih inicijativa. Jedan od razloga zašto je alat Segmentacija kupaca značajnije u upotrebi jeste taj što se uglavnom koristi kao deo krupnije inicijative usmerene na kupce – razumevanje potreba kupaca sa ciljem boljeg opsluživanja. Takođe, opšti zaključak menadžera na globalnom nivou je da su orijentisani snažnijoj upotrebi alata kojima kvalitetnije mogu meriti benefite njihove upotrebe. Ukoliko alat ne omogućava korisniku da sagleda njegove troškove i benefite upotrebe, teško da će biti usvojen.

U narednoj tabeli dat je uporedni prikaz popularnosti upotrebe savremenih menadžment alata po regionima sveta za 2012. godinu (Rigby i Biloudeau, 2013), Sloveniju za 2010. godinu (Nedelko, 2013) i Bosnu i Hercegovinu za 2013. godinu (Mašić i dr., 2014).

U odnosu na međunarodno okruženje, upotreba menadžment alata u Sloveniji ukazuje da su u upotrebi alati koji su usmereni na jačanje konkurentnosti organizacija. Većina od pet najčešće korišćenih alata u Sloveniji nisu među prvih pet alata na globalnom nivou. Rezultati upotrebe menadžment alata u Sloveniji ukazuju na pravljenje značajnih organizacionih napora ka stvaranju konkurentnijeg poslovanja i ponašanja, putem upotrebe alata poput podugovaranja, benčmarkinga, jezgra kompetentnosti, menadžmenta znanja i programa kvaliteta. Ovako identifikovana upotreba menadžmenta alata ukazuje na nezavršene organizaciono-transformacione procese koji su otočeli pre dve decenije. S druge strane, slika upotrebe menadžmenta alata u preduzećima u Bosni i Hercegovini nešto je drugačija u smislu balansiranja upotrebe alata usmerenih na optimizaciju poslovanja i alata usmerenih na jačanje odnosa sa kupcima. Iako se radi o istraživanju urađenom na malom uzorku preduzeća svih veličina i vlasničkih struktura, ishod istraživanja dobar je indikator postojanja svesti da je potrebno raditi na jačanju konkurenčnosti organizacije, putem stvaranja efikasnijeg organizacionog ponašanja, kao i unapređenja odnosa sa kupcima, kao važnog izvora rasta prihoda i profitabilnosti preduzeća.

Tabela 6 – Uporedni prikaz deset najpopularnijih menadžment alata za posmatrane regije i zemlje okruženja

Menadžment alati	Upotreba menadžment alata				
	Globalno	Severna Amerika	EMEA	Slovenija	Bosna i Hercegovina
Strateško planiranje	1 (t)	2 (t)	5 (t)	8	1 (t)
Upravljanje odnosima sa kupcima	1 (t)	4 (t)	2 (t)	7	4
Ispitivanja angažovanosti zaposlenih	1 (t)	1	7	–	–
Benčmarking	4	2 (t)	2 (t)	2	6 (t)
Lista balansiranih merila, BSC	5	6	1	9	–
Jezgro kompetentnosti	6 (t)	10	9	3	–
Podugovaranje	6 (t)	6 (t)	5 (t)	1	8
Programi upravljanja promenama	8	8 (t)	4	–	–
Upravljanje lancem snabdevanja	9	8 (t)	14 (t)	–	9
Izjave o misiji i viziji	10	4 (t)	10	6	1 (t)
Segmentacija kupaca	11 (t)	–	8	11	5
Reinženjerинг poslovnih procesa	11 (t)	–	–	10	10
Menadžment znanja	–	–	–	4	6 (t)
Programi kvaliteta (TQM)	13	–	–	5	3

*Napomena: t-tied, označava izjednačenu vrednost

Izvor: Mašić B, Simić S., Nešić S. (2014). „Upotreba savremenih menadžment alata: empirijska analiza preduzeća u Bosni i Hercegovini“, *Poslovna ekonomija*, vol. XIV, No. 1

S obzirom na to da ne postoje urađena istraživanja o upotrebi menadžment alata u Srbiji, očekivanja mogu ići u pravcu slike upotrebe alata koju pronalazimo u snažnim transformacionim i tranzicionim procesima privreda Slovenije i Bosne i Hercegovine,. Neophodno je sprovesti adekvatna istraživanja kako bi se analiziralo postojeće stanje i dalji pravci unapređenja poslovanja srpske privrede i njenih preduzeća kroz upotrebu savremenih menadžment alata.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Za ekonomski razvoj i unapređenje konkurentnosti Srbije potrebno je stvaranje poslovnog okruženja koje podstiče inovacije. Na inovativnost, privredni rast i konkurenčnost privrede utiče i nivo razvoja preduzeća, njihova tehnološka spremnost i inovativni potencijal, mehanizmi upravljanja i etičkog ponašanja, kao i poboljšanja

u poslovanju u skladu sa najboljim poslovnim praksama. Na osnovu podataka izloženih u radu, dolazi se do zaključka da je za preduzeća u Srbiji za podizanje nivoa konkurentnosti neophodno povećanje kapaciteta za inovacije i mogućnosti da se inovacije realizuju, kao i poboljšanje saradnje sa naučno-istraživačkim institucijama i odabira kvalitetnih stručnjaka za povećanje efikasnosti i osavremenjavanje proizvodnih i uslužnih procesa. Činioci današnjeg korporativnog sveta jesu: promena prirode konkurenčne prednosti, promena načina poslovanja i promena poslovnih koncepcija. Uspešne svetske kompanije se okreću tržištu i nastoje da kroz dinamičnu mrežu partnerstava poboljšaju organizacione performanse. Preduzeća u Srbiji pokazuju tendenciju negativnog odnosa prema udruživanjima i partnerstvima, a stanje klastera u Srbiji ocenjeno je veoma nisko. Potrebno je ulaganje dodatnog napora preduzeća na prepoznavanju kvalitetnih partnera i posrednika, na uključivanju u klastera i druge vrednote udruživanja i saradnje, kao i fleksibilniji pristup u angažovanju stručnih savetnika za podršku ovim aktivnostima. Inostrana poslovna iskustva se menjaju, tradicionalni prototipovi organizacija i poslovnih modela sve manje su zastupljeni. Menadžment u preduzećima treba da razvije snažnu ulogu „katalizatora“ inovacija i uspostavljanja dobre poslovne prakse. Potrebno je da preduzeća razviju veću prilagodljivost na uslove poslovnog okruženja, da obraćaju pažnju i na male zaokrete u zahtevima potrošača i pažljivo prate efekte tehnoloških promena. Takođe, zahvaljujući profesionalnom top menadžmentu i efektivnim mehanizmima upravljanja preduzeća će ostvariti čvršću vezu sa tržistem i razvojem tehnologije, a poslovne aktivnosti usmeriti ka ostvarivanju visokog stepena zadovoljavanja potrošačkih potreba. Kako je prema Globalnom izveštaju konkurenčnosti profesionalno menadžersko obrazovanje u Srbiji procenjeno kao veoma slabo, a nivo oslanjanja na profesionalni menadžment je izuzetno nizak, unapređenje kvaliteta menadžerskog obrazovanja i permanentnog razvoja profesionalnih veština, otvara mogućnosti za poboljšanje internog ambijenta u preduzećima i veću otvorenost za inovacije.

Konačno, autori ukazuju da je neophodno napraviti adekvatna istraživanja menadžment praksi i upotrebe menadžment alata u preduzećima u Srbiji kako bi se analiziralo postojeće stanje i dalji pravci unapređenja poslovanja preduzeća, kao nosilaca konkurenčnosti srpske privrede.

LITERATURA

1. Bloom, N., Genakos, C., Sadun, R., Van Reenen (2011). "Management practices across firms and countries", *Working Paper 12-052*, Harvard Business School.
2. Bloom, N., Van Reenen, J. (2007). „Measuring and explaining management practices across firms and countries“, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, no. 4, str. 1351-1408.
3. Bloom, N., Van Reenen, J. (2010). „Why do management practices differ across firms and countries?“, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, No. 1, str. 203-224.

4. Džunić M. (2010) "Uloga menadžmenta i preduzetničkog razvoja u konkurentnosti Srbije", u: Savić N., Pitić G. (2010) *Kuda ide konkurentnost Srbije*, FEFA, Beograd.
5. Capozi, J., Davidson J. (2008) „Leadership and Innovation“, *The McKinsey Quarterly* 1.
6. Mašić B, Simić, S., Nešić, S. (2014). „Upotreba savremenih menadžment alata: empirijska analiza preduzeća u Bosni i Hercegovini“, *Poslovna ekonomija*, vol. XIV, No. 1
7. Mašić, B., Džunić, M., Nešić, S. (2013). *Savremena teorija menadžmenta: škole i novi prijsti*, Data status, Beograd.
8. Nedelko, Z. (2013). „Management tools utilization – evidence from Slovenia“, 8th International scientific and professional conference: *Management and Security*, M&S 2013, Trakošćan, Croatia, Conference Proceedings str. 95-105.
9. Porter, M. (2008a) "Clusters, Innovation and Competitiveness – New findings and Implications for Policy", European Cluster Policy, Stockholm.
10. Porter, M. (2008). *O Konkurenциji*, FEFA, Beograd.
11. Porter, M., Stern S. (2002) National innovative capacity, u: World Economic Forum (2002), "Global Competitiveness Report 2001-2002", Oxford, New York.
12. Potocan, V., Nedelko, Z., Mulej, M. (2012). „Influence of Organizational Factors on Management Tools Usage in Slovenian Organizations“, *Engineering Economics*, 23 (3), 291-300.
13. Rigby, D., Bilodeau, B. (2007). *Management Tools & Trends 2007*, Bain & Company.
14. Rigby, D., Bilodeau, B. (2009). *Management Tools & Trends 2009*, Bain & Company.
15. Rigby, D., Bilodeau, B. (2011). *Management Tools & Trends 2011*, Bain & Company.
16. Rigby, D., Bilodeau, B. (2013). *Management Tools & Trends 2013*, Bain & Company.
17. Ten Have, S., ten Have, W., Stevens, F., Van der Elst, M. (2003). *Key Management Models*, FT Prentice Hall.
18. Van Assen, M., Van den Berg, G., Pietersma, P. (2009). *Key management models – the 60+ models every manager needs to know*, Prentice Hall.
19. Wheelen, T. Hunger D. (2003). *Essentials of strategic management*, Pearson Education, New Jersey.
20. World Bank. 2013. *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: World Bank Group.
21. World Economic Forum (2011). „The Global Competitiveness Report 2011–2012“, Geneva.
22. World Economic Forum (2012). „The Global Competitiveness Report 2012—2013“, Geneva.
23. World Economic Forum (2013). „The Global Competitiveness Report 2013—2014“, Geneva.

BANKARSKI SISTEM I FINANSIRANJE PREDUZEĆA

BANKING SYSTEM AND THE FINANCING OF COMPANIES

prof. dr Lidija Barjaktarović i Ana Vjetrov, master ekonomije

Rezime

Finansijski sektor ima višestruki značaj u ekonomskom razvoju jedne zemlje i njenoj konkurentnosti na globalnoj lestvici. Tema ovog rada je bankarski sistem Srbije u periodu krize kao i mogućnost finansiranja preduzeća bankarskim pozajmicama. Takođe, u radu će biti predstavljeni i problemi sa kojima se privrednici susreću prilikom uzimanja kredita, kao i mogućnostima zaštite od rizika prilikom samog kreditiranja. Nažalost, rezultati ukazuju da jedine dve zemlje koje su lošije rangirane od Srbije po indikatorima iz Global Competitiveness Report-a koji opisuju kvalitet bankarskog sektora zemlje su Albanija i Bosna i Hercegovina. Takođe, briće podatak da je od ukupnog broja izdatih kredita – 21,1 % problematičnih kredita od kojih je najveći broj kredita datih privrednim subjektima, što oslikava loše stanje privrede u zemlji. Na kraju, stvaranje stabilnog finansijskog sistema u zemlji doprineće ostvarivanju ciljeva kompanija, a za samu Srbiju će značiti bolje pozicioniranje na globalnoj lestvici konkurentnosti. Međutim, da bi se to ostvarilo potrebno je i angažovanje privrednika u korišćenju različitih vidova finansiranja, a ne samo bankarskih pozajmica.

Ključne reči: bankarski sektor, konkurentnost, finansiranje kompanija

Abstract

Financial sector has multiple importance for both economic development of a country and its competitiveness. The aim of this paper is to present the influence of the financial crisis on the Serbian banking system, and the availability of loans to the enterprises. Furthermore, the problems related to the enterprises' financing will be presented as well, and the possibilities of hedging. Unfortunately, the indicators regarding the quality of the banking system acquired from Global Competitiveness Report reveal the fact that Serbia is among the worst ranked countries within the region. Furthermore, the level of non performing loans (NPL) has reached the level of 21.1%, where corporate loans are the most dominant ones, indicating poor state of the Serbian economy. Finally, creating a stable financial system within the county will contribute to the companies' goals, and for the country itself means better positioning on the global competitiveness scale. However, the companies itself have to be active in this process as well, diversifying their sources of financing.

Keywords: banking system, competitiveness, financing

UVOD

Svakoj državi koja teži da bude konkurentna u nekom segmentu, potreban je stabilan finansijski sistem koji će kapital uciniti dostupnim na dva načina – finansiranjem iz bankarskih kredita ili preko tržišta kapitala. Tema ovog rada je bankarski sistem Srbije u periodu krize kao i mogućnost finansiranja preduzeća bankarskim pozajmicama. Takođe, u radu će biti predstavljeni i problemi sa kojima se privrednici susreću prilikom uzimanja kredita, kao i mogućnostima zaštite od rizika prilikom samog kreditiranja. Cilj rada je da prikaže povezanost stabilnosti finansijskog sistema i konkurenčnosti zemlje putem obezbeđivanja stabilnih izvora finansiranja u svakodnevnom poslovanju kompanija. U radu će se analizirati indikatori iz *World Economic Forum-a* (WEF) izveštaja *Global Competitiveness Report* koji opisuju stanje bankarskog sektora zemlje: kvalitet bankarskog sektora, dostupnost kredita i *legal right index* (na koji način pravna regulativa u zemlji štiti strane u kreditiranju, odnosno i poverioca i dužnika).

Trenutno u Srbiji posluje 30 banaka, nakon oduzimanja dozvole za rad Univerzal banci. Broj banaka se u poređenju sa 2000. godinom smanjio, ukazujući na neophodnost dalje konsolidacije bankarskog sistema male zemlje poput Srbije. Na bankarskom tržištu Srbije dominiraju strane banke (21), koje imaju najveći udio i u ukupnoj aktivi, i u ukupnom kapitalu, ali i u ukupnom broju poslovnih jedinica, i u ukupnom broju zaposlenih u bankarskom sektoru zemlje. Samo dve banke (*Banca Intesa* a.d. Beograd i *Komercijalna banka*) imaju tržišno učešće veće od 10%, što ponovo potvrđuje da je bankarstvo u Srbiji nekoncentrisana grana. Ako se analizira finansiranje preduzeća u zemlji, kompanije se zbog nedovoljno razvijenog tržišta kapitala u sve većoj meri okreću bankarskim kreditima. Međutim, prilikom samog kreditiranja, kompanije se susreću sa raznim problemima poput visokih kolateralata, neadekvatno razvijenih sistema zaštite od rizika, poput valutnog i kamatnog, ograničenom pristupu dugoročnim izvorima finansiranja itd.

Podaci za istraživanje su korišćeni iz publikacija objavljenih od strane WEF-a, Svetske banke i Narodne banke Srbije (NBS). Takođe, u radu se koristio izveštaj Međunarodne finansijske korporacije (IFC) *Enterprise Survey (2010)*, a koji analizira finansiranje 135.000 kompanija u 135 zemalja. U radu su pored Srbije analizirane i sledeće zemlje: Bosna i Hercegovina, Rumunija, Bugarska, Makedonija, Crna Gora, Albanija i Hrvatska, a podaci su predstavljeni za period od 2007. do 2013. godine.

PREGLED LITERATURE

Brealey et al. (2007) navode da kompanije imaju dva velika izvora gotovine – mogu prikupiti novac iz eksternih izvora ili mogu reinvestirati deo dobiti. Pomenuti autori definišu interno stvorene izvore kompanije kao amortizaciju koja je uvećana za dobit koja nije isplaćena kao dividende. Prema Jovanoviću (2008) samofinansira-

nje predstavlja jedan od osnovnih i dosta korišćenih načina finansiranja realizacije investicionih projekata kompanija. Isti izvori navode da je to stabilan način finansiranja investicija jer se obezbeđuje iz pozitivnih rezultata poslovanja preduzeća, koja su investitorima dostupna u svakom trenutku. Pošto su to ujedno sopstvena sredstva kompanije na koja se ne plaća nikakva kamata ili druge obaveze, smatra se da je samofinansiranje najeffiniji način finansiranja investicionih projekata. Međutim, *Brealey et al.* (2007) konstatuju da se kompanije možda i previše pouzdaju u svoje interne izvore. Tvrde da bi menadžeri opreznije razmišljali o tome kako potrošiti novac da je potrebno da ga traže od investitora. Ako kompanija ode u banku i zatraži veći kredit ili javno ponudi akcije ili obveznice, tada je pod kontrolom neke druge finansijske institucije koja se brine o tome da li preduzeće može vratiti pozajmljena sredstva. Znači, kod eksternog finansiranja usled kontrole eksternih finansijskih institucija – poverilaca, smanjuje se mogućnost malverzacije od strane menadžera i na neki način se rešava „*principal-agent*“ problem. Prednost internog finansiranja je izbegavanje troškova izdavanja novih hartija od vrednosti ili troškove plaćanja provizije i kamate banci.

Kompanija kao jedan od vidova eksternog finansiranja može koristiti finansijska tržišta. Jedna od osnovnih klasifikacija finansijskih tržišta je klasifikacija na tržište kapitala i na novčano tržište. *Brealey et al.* (2007) definišu tržište novca kao tržište kratkoročnih izvora finansiranja – kraće od jedne godine. Takođe, isti izvori definišu tržište kapitala kao tržište dugoročnih izvora finansiranja. Finansijska tržišta se mogu klasifikovati na primarno i sekundarno tržište. Prema *Brealey et al.* (2007) primarno tržište predstavlja tržište na kojem kompanije prodaju nova izdanja hartija od vrednosti. Izdavanje novih akcija povećava količinu gotovine na raspolaganju kompaniji i broj akcija u rukama javnosti. Međutim, osim što kompanijama pomažu u prikupljanju novčanih sredstava, finansijska tržišta omogućuju investitorima međusobnu trgovinu hartijama od vrednosti. Kupovine i prodaje postojećih akcija poznate su kao sekundarne transakcije i obavljaju se na sekundarnim tržištima. Treba napomenuti da transakcije na pomenu tom tržištu ne daju firmama dodatna sredstva za kupovinu dodatnih postrojenja ili nove opreme. Prema *Van Horne et al.* (2005) samo postojanje pomenu toga tržišta povećava likvidnost hartija od vrednosti koje su emitovane. Bez pomene likvidnosti firme koje izdaju nove hartije od vrednosti morale bi da plaćaju veće prinose, jer bi investitori imali problema da nađu tržište za preprodaju svojih akcija ili obveznica.

Kompanija može prikupljati finansijska sredstva na tržištu kapitala na dva načina-javnom emisijom ili privatnim plasmanom. Kod javne emisije hartije od vrednosti se prodaju stotinama, često hiljadama ulagača formalnim ugovorom koji nadziru federalne i državne vlasti. Prva javna ponuda akcija naziva se inicijalna javna ponuda – *IPO*. Prema *Brealey et al.* (2007) *IPO* je primarna ponuda i tada se nove akcije prodaju radi prikupljanja dodatne gotovine za kompaniju. Ponuda je sekundarna kada osnivači kompanije i ulagači naplaćuju svoju zaradu prodajom postojećih akcija. Gotovina prikupljena na takav način ne predstavlja priliv za kompaniju. Kompanija može i do-

kapitalizacijom da prikupi potrebna finansijska sredstva. Nakon pomenute inicijalne javne ponude pojaviće se potreba za dodatnim novčanim sredstvima koja se prikupljavaju izdavanjem akcija ili obveznica. Kad kompanija čije su akcije već na tržištu, izda nove hartije od vrednosti čitav postupak se zove dokapitalizacija. Privatni plasman se odnosi na ograničen broj ulagača, ponekad za samo jednoga, sa manjom kontrolom. Primer privatnog plasmana mogao bi da bude zajam male grupe osiguravajućih kompanija nekoj korporaciji. Kada kompanija objavi javnu ponudu mora prijaviti emisiju kod Komisije za hartije od vrednosti. Može izbeći taj skupi proces prodajom emisije, ali privatno. Prema *Brealey et al.* (2007) u SAD Komisija (SEC) se zalaže za to da se hartija od vrednosti treba prodavati najviše dvanaestorici poznatih investitora. Glavni nedostatak privatnog plasmana je to što ulagači ne mogu jednostavno ponovo prodati hartiju od vrednosti. Glavna prednost pomenute prodaje hartija od vrednosti su manji troškovi u odnosu na javnu ponudu.

Takođe, preduzeće može svoje svakodnevne poslovne aktivnosti kao i investicionе projekte da finansira putem kredita uzetih od banaka. Krediti korporativnom sektoru čine veliki deo ukupnog broja plasiranih kredita od strane banaka. Prema *Rose et al.* (2005) odobravanje zajma u cilju finansiranja potrošnje i investicija osnovna je ekonomski funkcija banaka i nihovih najsličnijih konkurenata. Međutim, kako je kreditni rizik jedan od najvažnijih rizika za banku, potrebna je detaljna analiza klijenta, odnosno preduzeća zajmoprimeca. Zakon o bankama Srbije (2005) definiše kreditni rizik kao mogućnost nastanka negativnih efekata na finansijski rezultat i kapital banke usled neizvršavanja obaveza dužnika prema banci. Svaki odobreni kredit proverava se i kontroliše, a za mnoge od zajmova postoje ograničenja ili se čak zakonom zabranjuju. Na primer, Zakon o bankama u Srbiji ograničava izloženost banke prema jednom licu ili grupi povezanih lica na 25% kapitala banke. Takođe, pomenuti zakon nalaže da izloženost banke prema licu povezanim s bankom ne sme preći 5% kapitala banke. Na kraju Zakon zabranjuje da ukupna izloženost banke prema licima povezanim s bankom ne sme preći 20% kapitala banke. *Rose et al.* (2005) takođe navode da jedan od najvažnijih načina da banka ili druga zajmovna institucija budu sigurne da se njeni zajmovi kreću u okvirima regulatornih standarda i da su rentabilni jeste u tome da se uspostavi pisana zajmovna politika. Pomenuta politika pruža stručnjacima za zajam i rukovodstvu posebna uputstva prilikom donošenja odluka o odobravanju pojedinačnih zajmova, kao i za formiranje ukupnog portfolija zajma. Takođe, pisana politika u pogledu odobravanja zajmova ima i određene prednosti za zajmovnu instituciju koja usvaja pomenuta pravila. Naime, ona ukazuje zaposlenima koji rade u odeljenju za zajmove na proceduru koju moraju da sprovode i predviđa koje su odgovornosti zaposlenih. Takođe, pomaže zajmodavcu da se usmeri ka onom portfoliju zajma koji uspešno može da ostvari nekoliko ciljeva, kao što su poboljšanje rentabilnosti, kontrola izloženosti riziku i ispunjavanje regulatornih pravila. Svako izuzimanje od pisane zajmovne politike mora se detaljno dokumentovati, a razlozi moraju biti navedeni.

Iako zajmovna politika treba da bude fleksibilna zbog stalnih promena ekonomskih uslova i propisa, do kršenja njenih odredbi ne bi trebalo da dolazi.

Kao što je već navedeno, u literaturi se obično izdvajaju dva sistema koja dominiraju u alokaciji kapitala: bankocentrični, karakterističan za zemlje poput Nemačke i Japana, i zemlje poput SAD i Velike Britanije gde se alokacija kapitala obavlja preko tržišta kapitala. *Demirguc et al.* (2011) ističu u svojoj analizi da su oba načina alokacije kapitala razvijena u bogatijim zemljama, ali da je u bogatijim zemljama dominantnije tržište kapitala u finansiranju. Takođe, isti autori ističu da zemlje sa uređenijim pravnim sistemom u alokaciji sredstava više koriste upravo tržište kapitala. U literaturi se ističe da su finansijski posrednici vrlo bitni jer smanjuju trošak pribavljanja potrebnih sredstava i smanjuju asimetričnost informacija. *Hellwig* (1991) ističe da velike banke mogu da izvuku iz firme profit više nego što bi se to desilo u sistemu orijentisanom ka tržištu kapitala. Međutim, *Shleifer et al.* (1997) ističu bitnost banaka u rešavanju „*principal agent*“ problema. Takođe, ističu da su banke bolje u uspostavljanju korporativne kontrole. Međutim, treba i napomenuti tvrdnje autora *Rajan et al.* (2003) vezane za nevoljnost bankarskih menadžera da objave bankrot firmama sa kojima dugo sarađuju. Autori *Allen et al.* (1999) naglašavaju da se u sistemima gde dominira tržište kapitala bolje pospešuju inovacije i preduzetništvo. Smatraju da je finansiranje investicija putem tržišta kapitala prikladnije za finansiranje inovacija, jer je uključen veliki broj investitora u postupku donošenja odluke na osnovu dostupnih informacija, što upravo može biti prednost za finansiranje novih projekata visokog rizika. I na kraju, ističu da se kod finansiranja od strane banaka ipak daje prednost jakim firmama koje imaju najviše šansi za realizaciju inovacija.

Nakon pregleda korišćene literature u nastavku testa biće prikazana metodologija koja se u radu koristila.

METODOLOGIJA

Podaci za istraživanje su korišćeni iz publikacija objavljenih od strane *WEF-a*, Svetske banke i Narodne banke Srbije (NBS). U radu su analizirani indikatori iz izveštaja *Global Competitiveness Report* (WEF) koji opisuju stanje bankarskog sektora zemlje: kvalitet bankarskog sektora, dostupnost krediita i *legal right index* (na koji način pravna regulativa u zemlji štiti strane u kreditiranju, odnosno i poverioca i dužnika). Pomenuti indikatori su prikazani za period od 2008. do 2013. godine. Takođe, korišćene su publikacije NBS Izveštaji za IV tromeseče za period od 2007. do 2012. godine. Podaci koji su uzeti iz pomenutih izveštaja opisuju stanje bankarskog sektora zemlje, nivo ak-tive, plasiranih kredita, prikupljenih depozita, neto profit a sve sa ciljem predstavljanja kvaliteta bankarskog sektora zemlje, ali i uticaja krize na pomenuti sistem.

U radu se koristila i baza podataka Svetske banke pod nazivom *World Development Indicators*. Pomenuta baza uzima u obzir indikatore vezane za 214 zemalja svr-

stanih u 18 kategorija. Iz pomenute baze koristili su se sledeći indikatori: udio *NPL-a* (*non performing loan*, problematični krediti) u ukupnom broju plasiranih kredita od strane bankarskog sektora, udio kapitala u ukupnoj aktivi i udio plasiranih kredita u odnosu na BDP. Indikatori se odnose na period od 2007. do 2012, a porede se sledeće zemlje: Bosna i Hercegovina, Rumunija, Bugarska, Makedonija, Crna Gora, Albanija i Hrvatska. Takođe, u radu se koristi i izveštaj Međunarodne finansijske korporacije (IFC) *Enterprise Survey (2010)*, a koji analizira finansiranje 135.000 kompanija u 135 zemalja. Upravo pomenuta publikacija ističe veće prisustvo bankarskih kredita u eksternim vidovima finansiranju u zemljama u razvoju u odnosu na finansiranje tržištom kapitala. I na kraju bitno je istaći značajnost dostupnosti bankarskih usluga. Mnogi autori ističu vezu između finansijskog sistema i ekonomskog razvoja ali i smanjenja siromaštva u zemlji. Upravo nesavršenost tržišta poput asimetričnih informacija, transakcionalnih troškova predstavljaju otežavajuću okolnost za siromašne ili male preduzetnike koji ne mogu da pruže odgovarajuće sredstvo obezbeđenja, nemaju dobru kreditnu istoriju, a ni veze u banci kako bi im bio odobren kredit. Uključivanje pomenutih grupa u finansijski sistem može uticati i na smanjenje siromaštva u zemlji.

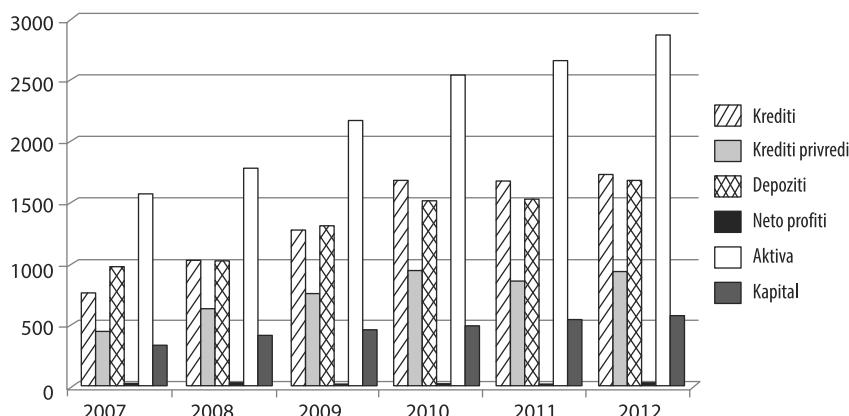
Stoga, predmet analize ovog rada je bankarski sistem Srbije ali i regionala u periodu krize kao i analiza mogućnosti i uslova finansiranja preduzeća bankarskim pozajmicama u Srbiji. Takođe u radu će biti predstavljeni i problemi sa kojima se privrednici susreću prilikom uzimanja kredita, kao i mogućnostima zaštite od rizika prilikom samog kreditiranja. I na kraju, cilj rada je pokazati povezanost stabilnosti finansijskog sistema i konkurentnosti zemlje, kroz obezbeđivanje stabilnih izvora finansiranja u svakodnevnom poslovanju kompanija.

EMPIRIJSKI REZULTATI

Trenutno u Srbiji posluje 30 banaka, nakon oduzimanja dozvole za rad Univerzal baci. Ako se uporedi sa brojem banaka početkom 2000. godine (108 banaka), uočljivo je da se broj banaka smanjuje i da će isti trend biti nastavljen u budućnosti. Barjaktarović *et al.* (2011) navodi da država, s jedne strane, vrši integraciju banaka koje su u državnom vlasništvu, dok s druge strane dolazi do preuzimanja banaka u privatnom vlasništvu, kako na lokalnom, tako i na regionalnom nivou. Bitno je naglasiti da je većina stranih banaka dolaskom u Srbiju nagovestila da osvoji minimum 10% tržišnog učešća, što se u trenutnim okvirima, za one koji su malo kasnije došli, može ostvariti samo kupovinom druge banke, ali ne i organskim rastom. Treba napomenuti da prvih pet banaka po veličini aktive učestvuju sa 50% u ukupnoj aktivi bankarskog sektora, a prvih 10 banaka 73,6% (NBS, 2013). Samo dve banke (*Banca Intesa* a.d. Beograd i Komercijalna banka) imaju tržišno učešće veće od 10%. *Hirschman Herfindahl Index* (HHI), pokazatelj koncentracije u bankarskom sektoru je ispod 1.000, što označava da

je bankarstvo nekoncentrisana grana. Dalja konsolidacija bankarskog sektora je neophodna, jer Srbija je i suviše mala zemlja da bi u njoj poslova oveliki broj banaka.

Na bankarskom tržištu Srbije dominiraju strane banke (21), koje imaju udio od 74,8% u ukupnoj aktivi, udio od 75% u ukupnom kapitalu, učešće od 67% u ukupnom broju poslovnih jedinica i udio od 72,7 % u ukupnom broju zaposlenih u bankarskom sektoru Srbije (NBS, 2013). Na narednom grafiku prikazani su indikatori uspešnosti bankarskog sektora u periodu od 2007. do 2012. godine.



Grafik 1 – Ključni bankarski pokazatelji za period od 2007. do 2012. godine u RSD

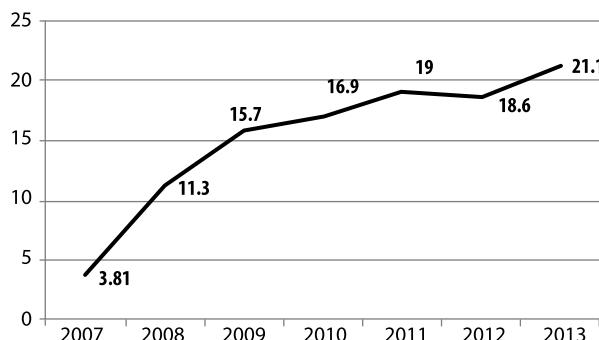
Izvor: Sajt NBS, Bankarski sektor analize i izveštaji,
http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html [25.02.2014]

Na grafiku se vidi da svi indikatori imaju uzlazni trend u posmatranom periodu. Nivo aktive u poslednjih šest godina u kontinuitetu raste, najviše zbog sve većeg broja plasiranih kredita, koji predstavljaju najveći deo aktive. Nivo kapitala je takođe u konstantnom rastu, a promena u III kvartalu 2013. godine je u najvećoj meri posledica dokapitalizacije Komercijalne banke u avgustu 2013. godine.

Profitabilnost bankarskog sektora na kraju III kvartala 2013. godine je 17 milijadi dinara u absolutnom iznosu i ima trend rasta. Međutim ako se absolutni indikator ukrsti sa relativnim indikatorima profitabilnosti, kao što su prinos na aktivu (ROA) i prinos na kapital (ROE), koji respektivno iznose 0,58% i 2,86%, može se uočiti opadajući trend, kao posledica smanjenja neto kreditnih gubitaka po osnovu oduzimanja dozvola Razvojnoj banci i Novoj Agrobanici. Važno je istaći da je 18 banaka je poslovalo sa pozitivnim rezultatom.

Dinamika oporavka pokazatelja poslovanja bankarskog sektora će u najvećoj meri zavisiti od oporavka realnog sektora ali i poslovne politike banaka. Takođe, ono što je na grafiku uočeno je raskorak između ponude i tražnje za zajmovnim sredstvima u zemlji. Pomenuti raskorak se probao rešiti cross border kreditima. Cross-border kredit

transfer znači transakciju koja je inicirana od strane davaoca sredstava preko jedne institucije ili njene filijale u nekoj od zemalja članica, s ciljem da stavi na raspolaganje određenu sumu novca korisniku u određenoj instituciji ili njenoj filijali u drugoj zemlji članici, i davalac sredstava i korisnik mogu biti jedno isto lice (prema Direktivi Evropskog Parlamenta i Saveta Evrope br. 97/5/EC od 27.01.1007). Dakle, kada govorimo o cross-border kreditima mislimo, pre svega na direktno kreditiranje korisnika u drugoj zemlji. To je svakako jedan od načina kojom banka kreditor širi svoje poslovanje preko granice svoje matične zaslje i stvara uslove za zaradu dodatnog profita. Međutim, Barjaktarović (2011) navodi da su se *cross border* krediti u posmatranom periodu pokazali i kao rešenje, ali i kao transmisioni mehanizam preko koga se kriza prenela od razvijenih zemalja ka zemljama u razvoju. Takođe, treba da brine i podatak da je od ukupnog broja izdatih kredita 21,1 % išlo na problematične kredite na kraju trećeg kvartala 2013. godine prema podacima NBS (2013). U strukturi problematičnih kredita najveći broj kredita čine krediti dati privrednim subjektima – 79,2 %.



Grafik 2 – Kretanje NPL-a u periodu od 2007. do III kvartala 2013. godine u Srbiji

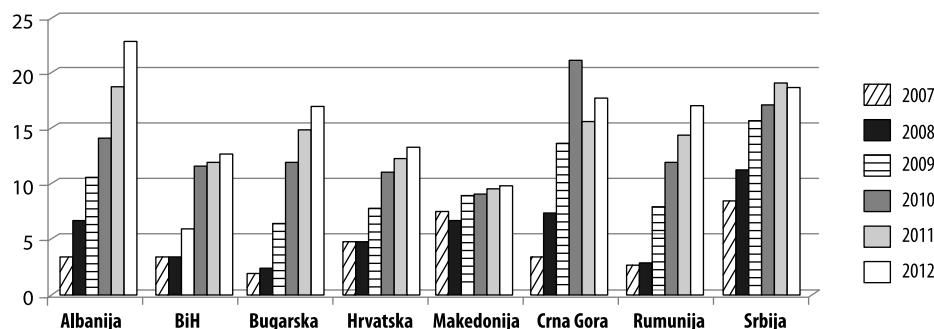
Izvor: Sajt NBS, Bankarski sektor analize i izveštaji,
http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/55_4/index.html [25.02.2014]

Na grafiku se vidi povećanje *NPL-a* tokom krize za 17 procenntih poena, ukazujući na loše stanje u privredi, s obzirom na to da upravo privredni subjekti imaju najveće učešće u plasmanima banaka. Rezultati prethodne analize se slažu sa indikatorima WEF-a, za period od 2008. do 2013. godine koji će u nastavku teksta biti prikazani i to na tematiku kvaliteta bankarskog sektora i dostupnosti kredita, koji nisu baš tako impresivni, ali jesu rezultat efekata sveteske ekonomске krize na kvalitet finansijskog sektora zemlje. Najveći pad je jasno vidljiv po indikatoru dostupnost kredita, ukazujući na problem raspoloživosti finansijskih sredstava kompanijama, bez kojih nema investicija i daljih ulaganja u rast i razvoj, utičući na kraju i na samu konkurentnost zemlje.

I na kraju, proizilazi da su ključni faktori uspeha banke: efikasna organizacija prodaje, adekvatan portfolio proizvoda, efikasno i dugoročno upravljanje odnosima

sa klijentima kao i upravljanje procesom prodaje (Barjaktarović, 2010). Neophodna je međusobna povezanost i saradnja svih zainteresovanih strana u procesu, da bi se uspešno zadovoljile potrebe klijenata.

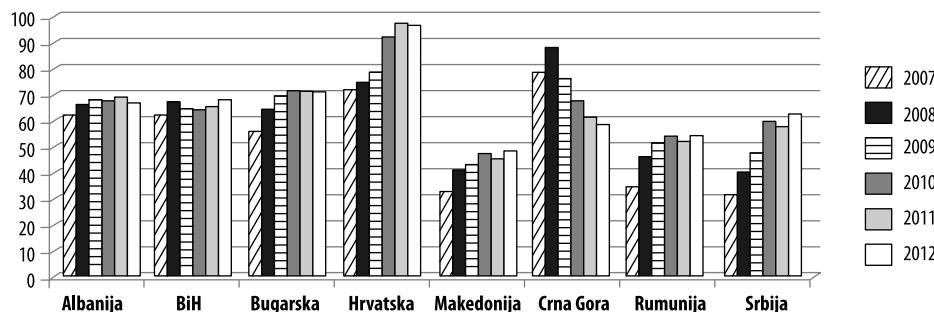
Kako bi se jasno video stanje bankarskog sektora zemlje potrebno je isto uporediti sa regionom. Udeo *NPL-a* u ukupnom broju plasiranih kredita je prikazan na sledećem grafiku gde se poredi Srbija sa zemljama regionala.



Grafik 3 – Udeo *NPL-a* u ukupnom broju kredita u periodu od 2007. do 2012. godine

World dataBank, World Development Indicators and Global Development Finance,
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>[11.03.2014.]

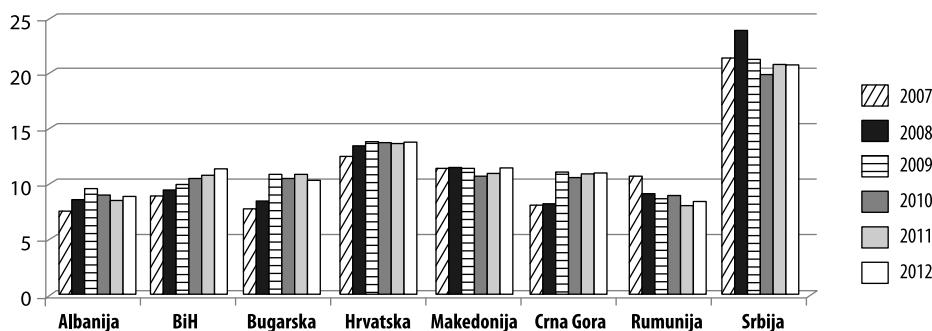
Na grafiku se vidi da u svim zemljama udeo *NPL-a* u ukupnom broju kredita ima trend rasta, što se može objasniti upravo kao posledica krize. Prema prikazanim podacima najveći broj problematičnih kredita zabeležen je u Albaniji, pa potom u Srbiji. Upravo pomenuto ukazuje na neophodnost restriktivnosti u odobravanju bankarskih kredita, kao i potrebe za kolateralima minimum u vrednosti samog kredita. Dalje, na sledećem grafiku prikazani su ukupni plasirani krediti kao deo BDP zemlje izkazan u %.



Grafik 4 – Kretanje pokazatelja kredita u odnosu na bruto domaći proizvod (BDP) u periodu od 2007. do 2012. godine (u %)

World dataBank, World Development Indicators and Global Development Finance, <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>[11.03.2014.]

Na grafiku se vidi da je Srbija u posmatranom periodu bila u rangu zemalja po-put Makedonije, Albanije, Rumunije i BiH po pomenutom parametru. Srbija je imala udeo od 62% na kraju 2012. godine. Treba napomenuti da Hrvatska ima najveći udeo kredita u odnosu na BDP i iznosi 96%. Pomenuti pokazatelj ukazuje da iako nivo plasiranih kredita u zemlji u posmatarnom periodu raste, daleko je ispod nivoa koji ima recimo Hrvatska ili neke zemlje centralne Evrope, što upravo ukazuje na činjenicu da oporavak bankarskog sektora zavisi od stanja privrede, odnosno da sredstva postoje samo nema zdravih kompanija kojima bi se ista i plasirala.



Grafik 5 – Kretanje pokazatelja kapitala banaka u odnosu na aktivu u periodu od 2007. do 2012. godine (u %)

World dataBank, World Development Indicators and Global Development Finance,
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>[11.03.2014.]

Na grafiku se vidi da banke u Srbiji posluju sa izuzetno snažnim nivoom kapitalizovanosti, budući da je na kraju III kvartala udeo kapitala u pasivi iznosio 20,8 %. Podaci pokazuju da je odnos kapitala i aktive ubedljivo najveći u Srbiji u odnosu na zemlje regionalne. Ako se posmatra i koeficijent adekvatnosti kapitala na kraju III kvartala 2013. godine u Srbiji je iznosio 19,9%, što je daleko iznad propisanog minimuma od 12%.

Na kraju će biti prikazani rangovi iz *Global Competitiveness Report-a* koji se odnose na regulisanje bankarskog sektora zemlje. Rangovi su predstavljeni na sledećoj tabeli.

Tabela 1 – Stanje bankarskog sektora Srbije u periodu od 2008. do 2013. godine

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Kvalitet bankarskog sektora	110	115	115	116	119	117
Legal right index	36	36	20	20	24	42
Dostupnost kredita	92	91	91	97	105	120

Izvor: World Economic Forum, Global Competitiveness Report,
<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Na tabeli se jasno vidi da je u poslednjih pet godina rang zemlje po predstavljenim indikatorima u padu, jasno oslikavajući efekte krize na kvalitet finansijskog sistema zemlje. Najveći pad je vidljiv po indikatoru dostupnost kredita, ukazujući na problem raspoloživosti finansijskih sredstava kompanijama, bez kojih nema investicija i daljih ulaganja u rast i razvoj, utičući na kraju i na samu konkurentnost zemlje.

Tabela 2 – Poređenje regionalnih i Srbije po indikatorima iz Global Competitiveness report-a

	SR	BiH	RU	BU	MA	CG	AL	HR
Kvalitet bankarskog sektora	117	93	101	86	55	104	129	75
Legal right index	42	89	12	28	42	1	12	42
Dostupnost kredita	120	125	78	39	63	35	135	105

Izvor: World Economic Forum, Global Competitiveness Report,
<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Jedine dve zemlje koje su lošije rangirane od Srbije jesu Albanija i Bosna i Hercegovina po odabranim indikatorima. Dostupnost kredita i ovde predstavlja problem, međutim pomenuto zavisi od stanja realnog sektora, koji ima najveće učešće u pomenutim kreditima, ali i od visokih kolaterala koje banke traže kako bi osigurale svoje plasmane. Indikator *legal right index* ukazuje na lošiji rang Srbije u odnosu na region, ali pomenuti rezultat ipak pokazuje da je pravno rešenje zaštite svih strana u kreditiranju na adekvatnom nivou. Rezultati prethodne analize se takođe slažu sa prikazanim stanjem u Srbiji kvaliteta bankarskog sektora i dostupnosti kredita. Pomenuti rezultati nisu baš tako impresivni, ali jesu rezultat efekata svetiske ekonomske krize na kvalitet finansijskog sektora zemlje.

Na kraju, analiziraće se i pitanje koji je vid eksternog finansiranja dominantniji u zemljama u razvoju – bankarski krediti ili tržište kapitala. Koristiće se *IFC*-ov dokument *Enterprises Surveys* (2010) koji analizira finansiranje 135.000 kompanija u 135 zemalja. Dobijeni rezultati ukazuju da kompanije za finansiranje investicija uglavnom koriste interne izvore. Prosek za 60 posmatranih zemalja je da je 65% investicija interno finansirano. Dalje, kada se analizira vid eksternog finansiranja investicija, istraživanje ukazuje da su od navedena dva načina finansiranja firme u razvoju okrenutije bankama i njenim kreditima. Međutim, znatan procenat firmi nailazi na prepreke u samom pristupu finansijskim uslugama. U istraživanju sprovedenom od strane *IFC*-a prosečna vrednost kolateralna za dobijanje kredita u posmatranom uzorku iznosi 150% od vrednosti dobitenog kredita, što ukazuju da banke žele da osiguraju svoju poziciju, ali i na nepovereњe prema klijentu. Dalje, 80% firmi iz uzorka ima otvoren račun u banci, što ukazuju da je pristup bankarskim uslugama omogućen u većem broju zemalja iz uzorka.

Generalni zaključak je da, kako mnogi analitičari ističu, u zemljama u razvoju dominira bankarski sektor u finansiranju kompanija. Sama pojava tržišta kapitala

i njegova efikasnost u alociranju finansijskih sredstava vezana je za razvijene zemlje. Rezultati istraživanja jasno ukazuju da od 60 posmatranih zemalja 19,3% investicija je finansirano bankarskim kreditima, a 5,5% putem tržišta kapitala, ističući dominantnost bankarskog sektora i nerazvijenost tržišta kapitala. Pomenuto potvrđuje tvrdnju da u zemljama u razvoju u najvećoj meri finansiranje kompanija zavisi od bankarskih kredita u poređenju sa internim finansiranjem, lizingom kao i alternativnim vidovima finansiranja.

PROBLEMI FINANSIRANJA PREDUZEĆA U SRBIJI

U narednom delu rada navešće se problemi srpske privrede koji su izneti u okviru zasedanja Srpskog parlamenta preduzeća održanog 3. juna 2011. godine. U okviru sesije koja se bavila tematikom finansiranja privrede navedena je problematika finansiranja preduzeća u Srbiji. Sledeći problemi su predstavljeni od strane privrednika:

- Osnovni problem srpskih preduzeća je nemogućnost obezbeđenja nekreditnih izvora sredstava zbog nedovoljno razvijenog tržišta kapitala. Razvoj pomenutog tržišta mora biti jedan od glavnih prioriteta države. Razvoj tržišta kapitala podrazumeva i izdavanje i trgovanje dužničkim hartijama od vrednosti, kako kratkoročnim tako i dugoročnim.
- Drugi problem je nedostatak dugoročnih izvora finansiranja trajnog obrtnog kapitala, čime se onemogućava ubrzani rast proizvodnje i prodaje. Finansiranje rastućih potreba za trajnim obrtnim kapitalom iz kratkoročnih izvora nameće preduzeću složenu, rizičnu i skupu politiku konstantnog refinansiranja kredita.
- Problem koji su privrednici naveli je nejednak tretman preduzeća kod raspodela sredstava iz inokreditnih linija, koje obezbeđuje država kroz njihovo usmeravanje prevashodno prema malim i srednjim preduzećima, što ugrožava ekonomiju obima i ima negativan uticaj zbog toga što su velika preduzeća u najvećem broju slučajeva i najveći kupci proizvoda i usluga srednjih i malih preduzeća, posebno ako se bave proizvodnom delatnošću. Drugi problem koji su privrednici naveli je visok nivo angažovanja sredstava poslovnih banaka za finansiranje infrastrukturnih projekata i potreba javnih preduzeća, koji utiče na istiskivanje investicija privatnog sektora.
- Problemi sa kojima se preduzeća susreću jesu i visoki zahtevi banaka u pogledu kolateralna, posebno u pogledu zahteva za hipotekama koje ograničavaju mogućnosti za obezbeđenje kredita za finansiranje i investicionih i potreba za trajnim obrtnim kapitalom.
- Poslednji problem koji su privrednici naveli jeste da preduzeća nemaju na raspolaganju adekvatne mehanizme i instrumente zaštite od rizika, gde pre

svega spadaju zaštita od valutnog rizika, u vezi sa kretanjem domaće valute i rizika promene kamatnih stopa, što je posebno važno s obzirom na činjenicu da je većina kredita u Srbiji ugovorena u valuti, sa varijabilnom kamatnom stopom.

U domaćim uslovima poslovanja, preduzeća se susreću sa mnogobrojnim rizicima. Kreditni rizik je povezan sa rizikom likvidnosti, deviznim i kamatnim rizikom. Takođe, struktura samog bilansa kompanija u Srbiji ukazuje da je nedovoljno obrtnih sredstava, a da su osnovna sredstva precenjena zbog potreba dobijanja kredita od strane poslovnih banaka i nisu na adekvatan način uposlena (Milojević, 2013 i Jeremić, 2014). Primena Z-score modela ukazuje da je najveći broj domaćih kompanija pred bankrotom, pošto se vrednosti Z-score modela kreću od 1,90 do 1,75, u periodu od 2007. do 2012 (Milojević, 2013). Razlozi za probleme u servisiranju obaveza kompanija su: 1) loše odluke menadžmenta (35%), 2) tržišni uslovi (30%), 3) finansije (20%) i 4) ostali razlozi (15%), dok u slučaju kompanija u Evropskoj uniji sva četiri razloga podjednako utiču na uspešnost servisiranja obaveza (Vasilski, 2010).

Mogući načini za unapređenje likvidnosti same kompanije mogu biti faktoring, *cash management* proizvodi i finansijski derivati. Faktoring je kao način otkupa potraživanja pre roka dospeća, bio dobar instrument za poboljšanje likvidnosti klijenata u periodu od 2007. do 2011. godine, kada se obim kretao od 209,1 milion dinara do 824,8 miliona dinara, a procenat faktoringa sa pravom regresa u ukupnoj strukturi iznosi 79%. Takođe, procenat faktoringa po osnovu eskonta menica je opadao, a postepeno je raslo učešće međunarodnog faktoringa (Jelenković, 2011). Međutim, tokom 2012. i 2013. se uslovi poslovanja na tržištu pogoršavaju i mogućnosti korišćenja ovog proizvoda postaju sve restriktivniji.

Prema istraživanjima koje su sproveli Barjaktarović L. i Marković M. (2014) *cash management* proizvodi (CM) se stalno unapređuju i razvijaju u Republici Srbiji, pre svega zahvaljujući bankama osnovanim stranim kapitalom (austrijskim i italijanskim). Pioniri u ovom segmentu bile su austrijske banke, *Raiffeisen bank* a.d. Beograd i *HVB* banka a.d. Beograd, koja je kasnije na grupnom nivou preuzeta od italijanske *UniCredit* grupe. Banke u Srbiji su uspele da pored osnovnih CM proizvoda, uvedu i po neki proizvod iz grupnih i specijalnih CM proizvoda. Ohrabrujuće je da i druge banke, pre svega tržišni lideri na čelu sa *Banca Intesa*-om a.d. Beograd (BI u nastavku teksta) razvile ovu grupu proizvoda na lokalnom nivou, zahvaljujući dobrom sektoru informacionih tehnologija (IT). Ponuda CM proizvoda BI obuhvata sve osnovne CM proizvode, dva grupna (*Cash Management International* i *E-commerce*) i jedan specijalni CM proizvod (*Effective Pooling*).

Takođe, domaće kompanije su izložene deviznom riziku usled korišćenja kredita sa valutnom klauzulom (71% prema istraživanju Travice, 2010). Mogući instrumenti zaštite od deviznog rizika na domaćem tržištu su: dinarski depozit sa valutnom klau-

zulom, kvazi forward i forward. U slučaju izloženosti kreditnom riziku najprimerenija je upotreba forwarda. Međutim, u našoj praksi je samo 5% (Travica, 2010) od anketiranih klijenata koristilo forward za hedžing deviznog rizika za otplate rate kredita sa valutnom klauzulom. Uvažavajući uslove na tržištu, klijenti koji koriste forward u redovnom poslovanju su u 62% slučajeva ostvarili negativne kursne razlike, u 22% slučajeva pozitivne kursne razlike, a u 13% slučajeva i pozitivne i negativne kursne razlike, dok 3% anketiranih nije odgovorilo (Travica, 2010). To upućuje na zaključak da bez obzira na kompetentnost zaposlenih u finansijskom odeljenju kompanije, efekat makroekonomskih kretanja na domaćem i inostranom tržištu još uvek je nepredvidiv. U skladu sa tim, saradnja i koordinacija svih relevantnih institucija u zemlji, ali i međunarodnih finansijskih institucija sa privredom neophodna je kako bi se unapredio privredni ambijent, poboljšali uslovi poslovanja i obezbedili odgovarajući načini finansiranja kompanija.

ZAKLJUČAK

Finansijski sektor ima višestruki značaj u ekonomskom razvoju jedne zemlje i njenoj konkurentnosti na globalnoj lestvici. Veza između finansijskog i ekonomskog razvoja jedne zemlje je oduvek bila predmet interesovanja mnogih autora. Pojam finansijske inkluzije spada u jednu od aktuelnijih tema današnjice, koja je ujedno i predmet analize dokumenta „Evropa 2020“. Tokom devedesetih godina u Srbiji je došlo do velikog nazadovanja u pogledu načina funkcionisanja i kontrole rada bankarskog sistema u odnosu na Evropsku uniju, i može se reći da je pomenuto glavni uzrok što je Srbija početkom 2000. godine zaostajala u odnosu na druge zemlje u procesu tranzicije. Međutim, u periodu od 2000. do danas, bankarski sektor je prošao kroz značajne promene koje se odnose na gašenje četiri najveće banke, ulazak stranih banaka, privatizaciju banaka gde je država konverzijom duga prema Pariskom i Londonskom klubu bila većinski vlasnik i na kraju, pravno prilagođavanje domaćeg bankarskog sistema po ugledu na Evropsku uniju i prema pravilima Bazelskog sporazuma. Međutim, u radu se pored banakarskog sektora Srbije analiziraju i indikatori bankarskih sektora drugih zemalja u tranziciji. Jedino poređenjem bankarskog sektora Srbije sa zemljama regionala, dobijamo pravu sliku o njegovoj uspešnosti. Nažalost, rezultati ukazuju da jedine dve zemlje koje su lošije rangirane od Srbije po indikatorima iz *Global Competitiveness Report-a* koji opisuju kvalitet bankarskog sektora zemlje su Albanija i Bosna i Hercegovina.

Ako se analizira samo Srbija, nivo aktive u poslednjih šest godina u kontinuitetu raste i to najviše zbog sve većeg broja plasiranih kredita, koji predstavljaju najveći deo aktive. Nivo kapitala je takođe u konstantnom rastu. Profitabilnost bankarskog sektora u apsolutnom iznosu ima trend rasta. Međutim ako se apsolutni indikator ukrsti sa re-

lativnim indikatorima profitabilnosti, kao što su prinos na aktivu (ROA) i prinosa na kapital (ROE), primetan je opadajući trend u odnosu na prethodne godine kao posledica smanjenja neto kreditnih gubitaka po osnovu oduzimanja dozvola Razvojnoj banci i Novoj Agrobanci. Takođe, treba da brine i podatak da je od ukupnog broja izdatih kredita 21,1 % išlo na problematične kredite čiju strukturu čine u najvećem broju krediti dati privrednim subjektima, što oslikava loše stanje privrede u zemlji.

Na kraju, stabilan finansijski sistem će doprineti ostvarivanju ciljeva kompanija, a za samu Srbiju će značiti bolje pozicioniranje na globalnoj lestvici konkurentnosti. Međutim, da bi se to ostvarilo potrebno je i angažovanje samih privrednika u korišćenju različitih vidova finansiranja, a ne samo bankarskih pozajmica. Mentalitet i stare navike koje se prvenstveno odnose na zaduživanje kod banaka treba ostaviti po strani. Potrebno je iskoristiti sve mogućnosti koje jedan finansijski sistem može pružiti. Permanentna edukacija i otvorenost ka novim rešenjima mogu biti ključ uspeha u nadrednom periodu, kao i spremnost da se iskoriste sve prilike koje se u datom trenutku ukažu.

LITERATURA

1. Allen, F., Gale, D. (1999). Diversity of opinion and financing of new technologies. European Economic Review 39, 179-209.
2. Barjaktarović (2010), Kuda ide konkurentnost Srbije?, FEFA , Beograd.
3. Barjaktarovic L., Vjetrov A., Djuric U., Analysis of Business Environment in Serbia, XV International Scientific Conference on Industrial Systems (IS'11), Paper published in the Proceedings of the Conference, Novi Sad
4. Barjaktarovic L. (2013). The challenges of managing credit risk in Serbia, 3rd ICAP Credit risk management conference in Belgrade, power point presentation
5. Barjaktarovic L. ,Markovic M. (2014) Overview of Development of Cash Management Products in Serbia, not published
6. Brili, Majers i Markus, A. J. (2007) Osnovi korporativnih Finansija. peto izdanje, MATE d.o.o., Beograd.
7. Demirguc-Kunt, Asli , Feyen, Erik , and Levine, Ross, 2011. The evolving importance of banks and securities markets. Policy Research Working Paper Series 5805, The World Bank.
8. Hellwig, M. (1991). Banking, financial intermediation, and corporate finance. In: Giovanni, A., Mayer, C. (Eds.), European Financial Integration. Cambridge University Press, Cambridge,UK, pp. 35–63.
9. Jelenkovic Z. (2011) Report from the Republic of Serbia, Factorsscanu – Year Book 2011, BCC
10. Jeremic Z. (2014) Najuspešnija privredna društva u Srbiji u ekonomskoj krizi, The economy and finance board, 2014, str. 16-47

11. Jovanovic, P. (2006) Investment Management, Faculty of Organizational Science, Beograd.
12. Milojevic M (2013) Uticaj stalnih sredstava na poslovanje polsovanje preduzeća, Univerzitet Singidunum, doktorska disertacija
13. Rajan, R. G., Zingales, L. 2003. The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the Twentieth Century. *Journal of Financial Economics*, 69(1): 5-50.
14. Rose, P. and Hudgins, S. (2005) Banka Management and Financial Services, Data Status, Beograd
15. Sajt NBS, Izveštaj o poslovanju bankarskog sektora III kvartal 2013, <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/55/index.html>
16. Shleifer, A., Vishny, R. W. 1997. A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance* 52 (2): 737–83.
17. Travica M (2010) Forward as a possible solution for currency induced credit risk identified in non-performing loans – foreign exchange rage regression model, London School of Business and Finance, master thesis
18. Van Horne J. , Wachowicz J. (2007). Osnovi finansijskog menadžmenta. Datastatus. Beograd.
19. Vasilski A. (2010) Naplata potraživanja iz perspektive poverioca u vremenu ekonomiske krize, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, magistarski rad
20. Zakon o bankama "Sl. glasnik RS", br. 107/2005 i 91/2010.

PERFORMANSE NETO IZVOZNIKA U PERIODU EKONOMSKE KRIZE

PERFORMANCES OF NET EXPORTERS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

prof. dr Zoran Jeremić i Marina Šestović, master ekonomije

Rezime

Cilj ovog rada jeste da se identifikuju najuspešnija preduzeća koja su neto izvoznici u Srbiji, da bi se potom analizirale njihove poslovne performanse. Potrebno je dati odgovor na ključno pitanje: koji su to privredni sektori na koje Srbija u budućnosti može da računa i šta je potrebno uraditi da bi se za njih kreirao odgovarajući ambijent i postavila adekvatna strategija privrednog razvoja. U radu je korišćena baza podataka koja se sastoji od bilansa svih srednjih i velikih preduzeća u periodu od 2008. do 2012. godine, kao i podaci o ukupno ostvarenom izvozu i uvozu po privrednim društvima u istom periodu. Dobijeni rezultati ukazuju da je grupacija neto izvoznika u uslovima ekonomske krize u celini ostvarila značajan rast neto izvoza i poboljšala poslovne performanse, pri čemu dominira prerađivački sektor.

Ključne reči: izvoz, uvoz, privredni sektori

Abstract

The goal of this paper is identification of the most successful net exporters in Serbia, so their operating performances could be analyzed. It is essential to give answer to the question what is the industry that Serbia could base its economic growth in future and what should be done to create appropriate environment for these companies and how to set optimal macro business strategy. The database for this project consists of financial statements of medium and large companies in the period from 2008 to 2012 and data about total export/import in the same period. Outcome of the research is that segment of net exporters is the severe economic conditions (economic crisis) realized significant growth of net export and improved its operating performances, with dominant role of processing industry.

Keywords: export, import, economic sectors

UVOD

Značaj spoljne trgovine za ekonomski rast različit je u svakoj pojedinačnoj zemlji. Povoljna privredna struktura i opšta razvijenost privrede smanjuju zavisnost zemlje od uvoza, a povećavaju značaj izvoza kao faktora privrednog rasta zemlje i utiču na poboljšanje trgovinskog bilansa. Međutim, kada je reč o relativno malim zemljama, u koje spada i Srbija, one same po sebi moraju više da izvoze, jer im je sopstveno tržište isuviše malo, te se značaj rasta izvoza ne postavlja kao pitanje već kao preduslov privrednog razvoja.

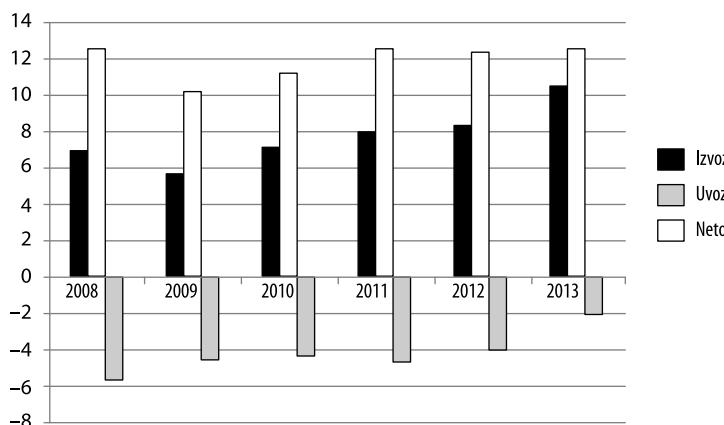
Iako Srbija teži ka uspostavljanju jake privrede koja će joj omogućiti veću otvorenost, visoki obim izvoza i povoljan položaj na međunarodnom tržištu, u prethodnih petnaest godina u Srbiji došlo je do značajne deindustrializacije zemlje i veoma malo je ulagano u razvoj novih tehnologija. Iz tog razloga, u pogledu pokazatelja otvorenosti privrede kao mere razmene i pokazatelja međusobne zavisnosti u razmeni sa drugim zemljama, Srbija pokazuje loše rezultate. Ukoliko se uporede parametri koji pokazuju učešće izvoza u bruto domaćem proizvodu sa zemljama koje su na sličnoj geografskoj poziciji, slične veličine ili sa istim istorijskim nasleđem, Srbija znatno zaostaje. Tako na primer, Mađarska ima izvoz koji iznosi oko 94% njenog bruto domaćeg proizvoda, Češka oko 78%, Bugarska 67%, a Slovačka 89%, dok u Srbiji, prema poslednjim raspoloživim podacima, učešće izvoza u bruto domaćem proizvodu iznosi svega 30%. Imajući to u vidu, kao i usmerenost privrednog razvoja ka izvozu, potrebno je pokazati njegovu trenutnu strukturu i dati odgovor na pitanje koji su to sektori i uspešna izvozna preduzeća na koje Srbija u budućnosti može da računa.

U posmatranom periodu koji karakteriše ekomska kriza (2008–2013), vrednost izvoza roba u Srbiji rasla je sa 6,9 na 10,5 mlrd EUR, dok je vrednost izvoza usluga ostala gotovo na istom nivou (oko 3 mlrd EUR). S druge strane, vrednost uvoza za isti period odrržava svoju vrednost u proseku od oko 14 mlrd EUR i dalje kreirajući veliki deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni. Nepovoljnoj tendenciji razvoja srpske privrede doprineo je i uticaj globalne ekomske krize koji je za posledicu imao pad privredne aktivnosti. Ako se detaljnije analizira privreda Srbije, uočava se da je dosadašnji oporavak privrede ograničen na svega dva do tri sektora. Ono što najviše zabrinjava jeste struktura sektora kojima pripadaju izvozno orijentisana preduzeća. U robnoj strukturi izvoza i dalje dominiraju proizvodi niže faze prerade tj. proizvodi sa nižom dodatnom vrednošću.

Izvozu Srbije od 2008. zaključno sa 2011. godinom, najviše je doprineo izvoz Železare iz Smedereva, a nakon 2012. izvoz FIAT-a, fabrike automobila iz Kragujevca. Međutim, pri analizi najvećih izvoznika važno je uzeti u obzir i vrednost njihovog uvoza jer preduzeća koja su neto izvoznici najviše doprinose smanjenju deficitu tekućeg računa bilansa plaćanja. Tako na primer, iako je Železara iz Smedereva bila najveći izvoznik četiri uzastopne godine, ona je veliki uvozni sirovina, te neto efekat izvoza u ukupnom trgovinskom bilansu nije bio veliki. Isto važi i za Naftnu industriju Srbije.

PERFORMANSE NETO IZVOZNIKA U PERIODU EKONOMSKE KRIZE

Ova kompanija se nalazi na listi najvećih izvoznika, ali je njen uvoz u 2012. godini bio skoro deset puta veći od izvezene vrednosti. Od 2012. godine vodeće mesto preuzima kompanija FIAT automobili iz Kragujevca čija se gotovo ukupna proizvodnja bazira na izvozu, te se i stanje trgovinskog bilansa poboljšalo (deficit je sa 9,3 mlrd EUR u 2008. smanjen na 4,9 mlrd EUR u 2013. godini). Od ukupnog rasta bruto domaćeg proizvoda od 2%, procenjuje se da je FIAT automobili doprineo sa oko 1%.



Grafikon 1 – Kretanje izvoza i uvoza u period 2008-2013. godina (u milijardama evra)

Kada je reč o spoljnotrgovinskoj razmeni, najvažniji spoljnotrgovinski partneri Srbije na strani izvoza jesu zemlje članice EU koje učestvuju sa preko 60% u ukupnoj razmeni (pre svega Italija i Nemačka) i zemlje CEFTA. Na strani uvoza, kao najveći spoljnotrgovinski partneri jesu takođe zemlje članice EU, potom Rusija i Kina. Najne-povoljniji spoljnotrgovinski saldo privreda Srbije pravi sa Kinom, Rusijom, Mađarskom i Poljskom (uticaj Poljske na formiranje spoljnotrgovinskog deficit-a posledica je uvoza komponenti za potrebe FIAT fabrike automobila).

NETO IZVOZNICI U EKONOMSKOJ KRIZI

Predmet istraživanja rada su neto izvoznici i analiza performansi njihovog poslovanja. U javnosti se kao veliki izvoznici, često pojavljuju preduzeća koja su zapravo neto uvoznici, dok će se ovom analizom izdvojiti relativno mali broj preduzeća koja svoje poslovne performanse zasnivaju na rastu neto izvoza. Dakle, cilj je identifikovati uspešna preduzeća koja imaju perspektivu izvoza, odnosno ona koja su i u ekstremno teškim uslovima i veoma nepovolnjom i nestabilnom domaćem ekonomskom okruženju, uspela da budu konkurentna i na međunarodnom tržištu.

Za potrebe istraživanja kreirana je baza podataka koja uključuje bilanse preduzeća od 2008. do 2012. godine sa odgovarajućim podacima iz statističkog aneksa,

a na osnovu javno dostupnih podataka Agencije za privredne registre. Obuhvaćena su sva srednja i velika preduzeća klasifikovana po kriterijumima Zakona o privrednim društvima, dok su iz statističkih aneksa preuzeti podaci o neophodnim kategorijama poput broja zaposlenih, vlasničke strukture, iskazanih troškova za istraživanje i razvoj i sektora u kojem je privredno društvo klasifikованo.

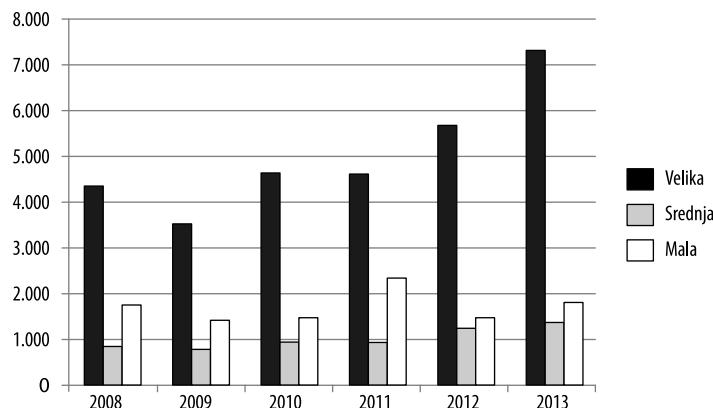
Drugi važan izvor o izvoznicima i uvoznicima u posmatranom periodu jesu kompletne podaci Uprave carine, Ministarstva finansija Republike Srbije o ostvarenom izvozu i uvozu po privrednim društvima. Na osnovu baze podataka o ostvarenom izvozu i uvozu roba u posmatranom periodu, sva privredna društva razvrstana su po veličini, da bi se i po tom kriterijumu analizirao ostvareni izvoz.

Tabela 1 – Izvoz (u milionima EUR) i broj izvoznika po veličini preduzeća

	2008		2009		2010		2011		2012	
	Izvoz	broj								
Velika	4.354	532	3.511	553	4.624	573	4.625	595	5.655	605
Srednja	849	1.295	722	1.333	953	1.383	954	1.444	1.240	1.469
Mala	1.754	13.325	1.417	12.986	1.466	12.394	2.324	13.721	1.475	13.576
Ukupno	6.958	15.152	5.650	14.872	7.045	14.350	7.903	15.760	8.371	15.650

Izvor: Uprava carine, obrade autora

Ukupan broj izvoznika robe u posmatranom periodu je oko 15.000. Broj velikih preduzeća izvoznika konstantno lagano raste kako po broju, tako i po vrednosti ostvarenog izvoza. Sličan trend beleže i srednja preduzeća. Kod obe grupacije došlo je do pada izvoza u 2009. i delimično u 2010. godini, da bi se nakon toga uočio oporavak i ubrzani rast. Kod malih preduzeća ostvaren je pad po broju i po vrednosti, ali se u 2013. godini uočava značajniji oporavak kroz povećanje vrednosti izvoza.



Grafikon 2 – Učešće u izvozu prema veličini preduzeća (u milionima evra)

Za poboljšanje spoljnotrgovinskog bilansa, odnosno smanjenje visokog deficita, posebno je značajno jačanje preduzeća koja su neto izvoznici. Dosadašnji model ekonomskog razvoja favorizovao je uvoz robe široke potrošnje i privredni rast bazirao se najviše na rastu zaduženosti i uvoza. Stoga, u fokus ekonomske politike, u mnogo većoj meri nego do sada, treba da budu stavljeni neto izvoznici. Prvi korak je da se oni i njihovo poslovanje učine vidljivim, a potom da se ekonomska politika u usmeri ka stvaranju povoljnijih uslova za njihov razvoj.

GRUPACIJA NETO IZVOZNIKA PO PRIVREDNIM SEKTORIMA

Da bi se analizirale promene koje su se desile u grupaciji preduzeća koja su neto izvoznici, formirana je grupa koju su sačinjavala sva srednja i velika preduzeća – neto izvoznici u Srbiji na početku ekonomske krize 2008. godine i izvršeno je poređenje sa grupom koju čine svi neto izvoznici, srednja i velika preduzeća, u 2012. godini. Cilj je bio da se uoče promene koje su se desile za tih pet godina trajanja ekonomske krize. Kako su analizirane performanse na bazi bilansa stanja i bilansa uspeha preduzeća koja čine ove grupe, presek je napravljen zaključno sa 2012. godinom (budući da podaci o bilansima za 2013. godinu još uvek nisu dostupni i da mala preduzeća zbog brojnosti nije bilo moguće analizirati pojedinačno i sektorski).

U 2008. godini bilo je 704 srednjih i velikih preduzeća koja su bila neto izvoznici. U 2012. godini taj broj je porastao na 923, a neto izvoz ovih preduzeća je porastao sa 2,4 milijarde evra na 3,8 milijardi evra, ili za visokih 59%. Ovako visok rast u periodu ekonomske krize se svakako može oceniti kao pozitivno iznenađenje. Mada se radi o niskoj startnoj osnovi, za Srbiju je rast od 1,4 milijarde evra i to u periodu ekonomske krize, izuzetno značajan. U situaciji kada je otežan plasman na domaće trжиšte, kada nema rasta bruto domaćeg proizvoda i kada je prisutan pad kupovne moći stanovništva, otežana i neizvesna naplata potraživanja, izvoz se nametnuo kao nužnost, gde god da su za to postojali uslovi. Među neto izvoznicima ubedljivo dominiraju preduzeća iz prerađivačkog sektora. Među njima su najviše zastupljeni prerađivači bazirani na poljoprivrednim sirovinama, ali su napredak ostvarile i druge prerađivačke delatnosti. U ovom sektoru došlo je do nekiliko krupnih promena. Železara Smederevo (tada US Stil) u 2008. godini imala je izvoz od 877 miliona evra i uvoz 601, dakle neto izvoz od 276 miliona evra, dok je u 2012. izvoz bio 151 milion evra, uvoz 123, što znači da je već u 2012. neto izvoz pao na 28 miliona evra, da bi se u 2013. situacija dalje drastično pogoršala. Slično je i sa HIP Petrohemijom Pančevo, čiji je izvoz pao u 2012. godini na trećinu ostvarenog u 2008. godini. S druge strane, izvozni efekti Fijat automobila prvi put su se pojavili u 2012. godini kada je ostvaren izvoz od 318 miliona evra. Oko trećine preduzeća koja su bila neto izvoznici u 2008. godini ostvarilo je rast izvoza. S druge strane, oko 300 preduzeća, od kojih su neka u restrukturiranju ili su imala neuspešne

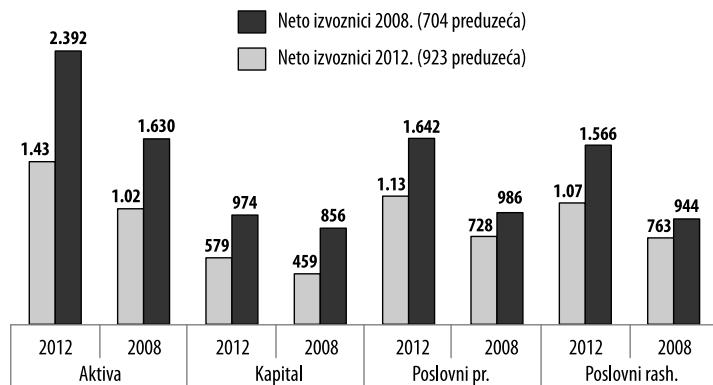
privatizacije, značajno je smanjilo izvoz, pa je došlo do izvesnog prekomponovanja strukture neto izvoznika u posmatranom periodu ekonomске krize. Na to je značajno uticala i grupa novih neto izvoznika koja se pojavila na tržištu.

Preduzeća klasifikovana u sektor poljoprivrede relativno su malo zastupljena među neto izvoznicima, ali treba imati u vidu da se poljoprivredni proizvodi pojavljuju u izvozu preko prerađivača i preko spoljne trgovine, gde je ostvaren najveći rast i obim izvoza. Ova preduzeća su pojedinačno mali izvoznici. Uočava se, međutim, pozitivan trend rasta visine izvoza i pojave novih značajnijih izvoznika. Tako je u 2008. godini bilo 406 srednjih i velikih preduzeća iz ovog sektora, od kojih su 39 bili neto izvoznici, ali je samo 11 imalo neto izvoz veći od million evra, dok je u 2012. godini bilo 57 preduzeća neto izvoznika, od kojih je 25 imalo neto izvoz veći od million evra.

Sektor "E" koji ima naziv: "Snabdevanje vodom, upravljanje otpadnim vodama kontrolisanje procesa uklanjanja otpada i slične aktivnosti". Njega u neto izvozu zapravo prezentuju preduzeća koja se najviše bave preradom otpada i sekundarnih sirovina, što je oblast koja ima visok neiskorišćen razvojni potencijal.

FINANSIJSKA POZICIJA NETO IZVOZNIKA

Poređenje grupacije neto izvoznika iz 2012. sa neto izvoznicima iz 2008. godine, pokazuje da je ostvaren značajan rast ključnih pozicija bilansa stanja, a da je kod bilansa uspeha izraženog razlikom između poslovnih prihoda i poslovnih rashoda ostvaren samo simboličan rast. Treba imati u vidu da je došlo do izvesne promene u strukturi neto izvoza, kao i da je porastao broj neto izvoznika sa 704 na 923. Jedan broj neto izvoznika iz 2008. godine završio je u procesu stečaja ili restrukturiranja (primer najveća dva neto izvoznika, US Stil i HIP Petrohemija), ali su se u 2012. godini pojavili novi neto izvoznici.



Grafikon 3 – Bilansne kategorije neto izvoznika (u milijardama RSD)

PERFORMANSE NETO IZVOZNIKA U PERIODU EKONOMSKE KRIZE

Na relativno nisku profitabilnost neto izvoznika uticalo je više faktora, od kojih se izdvajaju visoki troškovi kamata i pad kupovne moći na domaćem tržištu, zbog čega su svi koji su mogli izvozili i po cenu da ne ostvaruju profit već samo da pokriju troškove i održe kontinuitet poslovanja.

Ako se posmatra grupacija neto izvoznika u 2012. godini, uočava se visoki rast kreditnih i poslovnih obaveza, što je rezultiralo i visokim rastom kamatnog opterećenja kao jednog od glavnih razloga za slabiju profitabilnost neto izvoznika.

Treba imati u vidu da je analizirana grupacija od 908 neto izvoznika nehomogena, da je čine preduzeća veoma različitih poslovnih performansi, pa je njihovo posmatranje kao homogene grupacije podložno ograničenjima i zahteva dublju analizu po pojedinačnim preduzećima da bi se povećao stepen pouzdanosti iznetih opštih konstatacija.

Tabela 2 – Bilansni pokazatelji grupacije neto izvoznika za 2012. godinu

u milijardama RSD	2012	2011	2010	2009	2008	RAST 2012/2008
Dugoročni krediti	307	254	226	225	185	66%
Kratkoročne obaveze	981	788	725	595	497	97%
Kratkoračne finansijske obaveze	346	270	262	207	170	103%
Obaveze iz poslovanja	469	403	371	305	249	88%
Poslovni prihodi	1,642	1,463	1,273	1,007	986	66%
Poslovni rashodi	1,566	1,412	1,211	968	944	66%
Neto poslovni prihodi	76	51	62	40	43	77%
Neto dobici	86	70	61	48	44	93%
Neto gubici	70	92	58	59	41	73%
EBITDA	218	177	167	141	124	76%
Statistički dodatak						
Troškovi istraživanja i razvoja	1.6	1.7	1.6	1.3	0.7	129%
Troškovi kamata	33	27	25	22	17	87%
Troškovi zarada	174	158	138	129	126	38%
Prosečan broj zaposlenih	180,986	175,241	164,150	162,369	166,015	9%

Izvor: podaci APR, obrade autora

U posmatranoj grupaciji 2008. godine bilo je zaposleno 166.015 radnika, a u 2012. godini 180.986, što predstavlja rast od 9% koji u odnosu na pad zaposlenosti u

privredi predstavlja dobar rezultat. Ukupni troškovi zarada porasli su za 38% i imaju velika odstupanja od preduzeća do preduzeća. Tako, na primer, kod Železare Smederevo koja značajno učestvuje u ukupnim troškovima zarada cele analizirane grupacije, nije došlo do značajnijeg smanjenja troškova za plate, iako su i izvoz i poslovni rezultat drastično pogoršani, a gubitke pokrivaju poreski obveznici.

Neto izvoznici su imali visok rast kreditne zaduženosti u posmatranom petogodišnjem periodu. Po osnovu troškova kamata u 2012. godini platili su 33 milijarde dinara, ili 87% više nego u 2008. godini. Iako su im poslovni prihodi porasli za 66%, ovako visok iznos kamata uticao je da se profit "istopi". Da profitni potencijal ipak postoji, pokazuje to što je EBITDA u 2012. godini u odnosu na 2008. porastao za 76%.

Na promenu strukture i finansijske pozicije neto izvoznika značajno je uticala pojava jednog broja kompanija koje su ušle na tržište nakon 2008. godine, a koje su uglavnom orientisane na izvoz. Većina njih i ne računa previše na siromašno tržište u Srbiji, već im je motiv dolaska bio izvoz, pre svega na regionalna i evropska tržišta, ali i tržište Rusije. Tako je u 2012. godini bilo 40 preduzeća koja nisu bila prisutna u izvozu 2008. godine. Ona su ostvarila izvoz od 808 miliona evra i uvoz 128 miliona evra, čime su značajno doprinele rastu neto izvoza i uticale na popravljanje strukture izvoza u željenom pravcu, ka izvozu proizvoda više dodatne vrednosti. Najznačajnije kompanije u ovoj grupaciji su Fijat automobili, Leone, Yura Korporacija, Grundfos, Crop & Partners, Gorenje Home i druge. Među novim neto izvoznicima ima i domaćih kompanija kao što je na primer Ćirić i sin, Sakule, najveći neto izvoznik među preduzećima koja su klasifikovana u sektor poljoprivrede, sa neto izvozom od 13 miliona evra, zatim Vinarija Čoka Plus i druge. Među njima se nalaze i neka preduzeća za koje se može prepostaviti da su nastala da bi se preko njih realizovao izvoz, budući da su matična preduzeća često u blokadi, pa se za njih može reći da su samo formalno neto izvoznici.

ZAKLJUČAK

Za poboljšanje spoljnotrgovinskog bilansa, odnosno smanjenje visokog deficit-a posebno je značajno jačanje preduzeća -neto izvoznika. Dosadašnji model ekonomskog razvoja favorizovao je uvoz robe široke potrošnje i privredni rast bazirao se najviše na rastu zaduženosti i uvoza. Stoga bi u fokusu ekonomске politike trebalo da se nalaze neto izvoznici u mnogo većoj meri nego što je to bilo do sada. Prvi korak je da se njihovo poslovanje učini vidljivim, a potom da se ekonomski politika u većoj meri okreće stvaranju povoljnijih uslova za njihov razvoj.

Neto izvoznici mogu značajno da doprinesu promeni privredne strukture i smanjenju trgovinskog deficit-a, odnosno kreiranju nove ekonomije u Srbiji, orijentisane ka proizvodnji i izvozu. Istraživanje je pokazalo da postoji potencijal za jačanje neto izvoznika, jer je u periodu ekonomski krize ostvaren rast kako broja neto izvoznika,

tako i vrednosti robnog izvoza. Pri donošenju zaključaka, ipak treba imati u vidu da je analizirana grupacija neto izvoznika nehomogena, da je čine preduzeća veoma različitih poslovnih performansi, pa je njihovo posmatranje kao homogene grupacije podložno ograničenjima i zahteva dublju analizu pojedinačnih preduzeća da bi se povećao stepen pouzdanosti iznetih opštih konstatacija. Ipak na bazi ove analize mogu se izvesti određeni zaključci.

U 2008. godini bilo je 704 srednjih i velikih preduzeća koja su bila neto izvoznici. U 2012. godini taj broj je porastao na 923 preduzeća, dok je neto izvoz ovih preduzeća porastao sa 2,4 milijarde evra na 3,8 milijardi evra, ili za visokih 59%. Ovako visok rast u periodu ekonomske krize svakako se može oceniti kao pozitivno iznenađenje. Mada se radi o niskoj startnoj osnovi, za Srbiju je rast od 1,4 milijarde evra u periodu ekonomske krize, izuzetno značajan. U situaciji kada je otežan plasman na domaće tržište, kada nema rasta bruto domaćeg proizvoda i prisutan je pad kupovne moći stanovništva, kada je otežana i neizvesna naplata potraživanja, mogućnost izvoza nametnula se kao nužnost gde god da su za to postojali uslovi.

Preduzeća iz prerađivačkog sektora ubedljivo dominiraju među neto izvoznicima. Među njima su najviše zastupljeni prerađivači bazirani na poljoprivrednim sirovinama, ali su napredak ostvarile i druge prerađivačke delatnosti. U ovom sektoru došlo je do nekoliko krupnih promena u vrhu liste neto izvoznika, što je takođe doprinelo da se ojača neto izvoz i poboljša njegova struktura.

Mada je došlo do rasta broja neto izvoznika i ukupne vrednosti neto izvoza koji su oni ostvarili, kao i do izvesnog ukupnjavanja izvoza, poboljšanje poslovnih performansi nije u istoj meri pratilo ovaj prodor. Na relativno nisku profitabilnost neto izvoznika uticalo je više faktora, a pre svega visoki troškovi kamata i pad kupovne moći na domaćem tržištu, zbog čega su svi koji su mogli krenuli u izvoz, čak i po cenu da ne ostvaruju profit, već samo da pokriju troškove i održe kontinuitet poslovanja.

Na promenu strukture i finansijske pozicije neto izvoznika značajno je uticala pojava jednog broja stranih kompanija, koje su ušle na tržište nakon 2008. godine, a koje su uglavnom orientisane na izvoz. Većina njih ne računa previše na siromašno tržište u Srbiji, već im je motiv dolaska bio izvoz, pre svega na regionalna i evropska tržišta, ali i tržište Rusije. Ipak, broj novih neto izvoznika nedovoljan je, izvoz je usitnjen, a profitabilnost preduzeća je niska, pa bi u narednom periodu trebalo stvarati uslove za rast izvoza i poboljšanje položaja neto izvoznika.

LITERATURA

1. Balassa, B. (1979). "The changing pattern of comparative advantage in manufactured goods", *Review of Economics and Statistics*, vol. 68, pp. 315-319.
2. Grupa autora. (2010). "Postrkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2012-2020", *Ekonomski institut-MAT, Ekonomski fakultet-FREN*, str.47-347.

3. Haddad, M. and Shepherd, B. (2011). "Managing Openness, trade and outward-oriented growth after the crisis", *The World bank*, Washington DC, pp.1-317.
4. Jevtić, S., Stanković, V., Gulan, B. (2010). "Izvozne performanse poljoprivrede Srbije u periodu od 2000. godine do danas", *Poslovna politika*, vol. 39, iss. 3-4, str. 8-13.
5. Kovačević, R. (2006). "Possibility and limitations of export as a factor of balance of payments of Serbia", *Međunarodni problem*, vol. 58, iss. 4, pp. 492-512, Privredna komora Srbije.
6. Kovačević, M. i Vasić, J. (2004). "Spoljnotrgovinski režim Republike Srbije i zona slobodne trgovine", *Ekonomski anali*, br. 163, str.141-148.
7. Islam, R. and Zanini, G. (2008). "World trade indicators – Benchmarking Policy and Performance", *The World bank*, Washington DC, pp.1-101.
8. McDonald, J. (2005). "Domestic regulation, international standards, and technical barriers to trade", *World Trade Review*, vol. 4, no. 2, pp. 249-274.
9. Milovanović, G., Radisavljević, G., Bjeletić, S. (2013). "Competitiveness enhancement and export increase in Serbian economy", *Facta universitatis – series: Economics and Organization*, vol. 10, iss. 4, pp. 447-456.
10. Petrović, P. (2005). "Strukturne karakteristike robne razmene Srbije i Evropske unije", *Ekonomski anali*, vol. 50, iss. 166, str. 109-128.
11. Shafaeddin, M.S. (2005). "Trade policy at the crossroads: The recent experience of developing countries", Palgrave MacMillan, London.
12. Trendovi (2012). *Kvartalni monitor*, br.31, oktobar-decembar, str.7-10.
13. Vlada Republike Srbije, Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine.
14. Vlada Republike Srbije, Fiskalna strategija za 2013. sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu. Baze podataka
15. APR, podaci o preduzećima iz finansijskih bilansa, period 2008-2013.
16. Uprava carine, podaci o ostvarenom izvozu i uvozu po preduzećima i sektorima, period 2008-2013.

STANJE I RAZVOJ KONKURENTNOSTI FINANSIJSKOG SISTEMA

STATE AND DEVELOPMENT OF A FINANCIAL SYSTEM COMPETITIVENESS

mr Aleksandar Kovačević

Rezime

Ovaj rad predstavlja uvod u objektivnu izanalizu konkurentnosti finansijskog sistema Republike Srbije. Sadržani elementi predstavljaju početak sveobuhvatnije analize stanja finansijskog tržišta i njegove konkurentnosti, kako domaće tako i međunarodne. Uporedna analiza zemalja u regionu sa primerima dobre prakse, kao i početna statistička analiza ukazuje u kom smeru bi trebalo dalje razvijati ovu studiju, kako bi imali pravu kompletну sliku i predložen konkretnu startegiju i plan razvoja konkurentnosti finansijskog sistema Srbije.

KLJUČNE REČI: konkurentnost, finansijski sistem, Srbija

Abstract

In this paper we have tried to analyze objectively competitiveness of the financial system of the Republic of Serbia. The elements described are the beginning of a more comprehensive analysis of the financial market and its competitiveness, both domestic and international. Comparative analysis of countries in the region with best practices, as well as the initial statistical analysis indicates in which direction should I continue to develop this study, in order to have an complete overview with a proposed strategy and development plan for the competitiveness of the financial system of Serbia.

KEY WORDS: Competitiveness, Financial system, Serbia

KONCEPT KONKURENTNOSTI FINANSIJSKIH INSTITUCIJA

Uvod

Finansijski sektor ima svoje posebnosti. Banke, koje vrše funkciju posrednika, ne samo sredstava već i informacija, ključne su za razvoj realne ekonomije. Konkretnije, ove finansijske institucije vrše korekciju asimetrije informacija između investitora

i korisnika kredita usmeravajući štednju u investicije. Povezivanje banaka kroz međubankarsko tržište platnih sistema jedan je od najbitnijih faktora za funkcionisanje finansijskih tržišta.

Konkurenčnost je reč koja se često koristi u ekonomskim krugovima, ali bitno je razmotriti brojne faktore koji mogu uticati na kvalitativni aspekt konkurenčnosti u okviru finansijskog sektora.

Konkurenčnosti u finansijskom sistemu ima dva nivoa: nacionalni i korporativni. Oba su povezana i ne mogu se posmatrati zasebno, a bez direktnog ili indirektnog uticaja. Finansijski sektor je postao polje gde inovacije i komparativne prednosti određuju razvoj, rast i budućnost institucije.

U bliskoj prošlosti prisustvovali smo rapidnom razvoju finansijskih instrumenata ponuđenih na razvijenim finansijskim tržištima. Svaka inovacija je dovela do određene komparativne prednosti nad konkurenčijom, ali očigedno je da je dovela i do velikih problema na svetskom nivou. Investicioni bankari su se neprekidno takmičili u sastavljanju sintetičkih finansijskih instrumenata koji su bili teški ili nemogući za valuaciju. Institucije na finansijskom tržištu moraju da se bave nedovoljno razvijenim područjima u finansijskom sistemu. Proširivanje ponude instrumenata ne bi trebalo da bude jedan od glavnih ciljeva konkurenčnosti, što je verovatno bio u trci za profitom.

Konkurenčnost finansijskog sistema u razvijenim, nerazvijenim i tržištima u razvoju, trebalo bi da je različita. Zemlje u razvoju imaju fokus na kvantitativnoj konkurenčnosti dok razvijene zemlje svoj fokus usmeravaju ka kvalitativnoj konkurenčnosti.

Odnos između konkurenčije i konkurenčnosti

Veliki je broj elemenata koji mogu biti zakonski implementirani radi povećanja konkurenčnosti finansijskog sistema, ipak konkurenčnost između učesnika je ključna. Ako bi se fokusirali na konkurenčnost pojedinačne finansijske institucije, postoji nekoliko elemenata koji predstavljaju konkurenčnost (*Yokoi-Arai, M. i Yoshino N. 2006, s. 3*):

Veličina – upoređujemo sa drugim učesnicima na tržištu. U savremenoj ekonomiji, ekonomija obima ima važnu ulogu, a često i presudnu.

1. tržišno učeće;
2. dostupnost potencijalnim klijentima (broj ekspozitura, iznos kapitala i depozita).

Efikasnost – ispituje efikasnost kompanije/institucije kroz različite finansijske koeficijente. Uključeni su i standardni koeficijenti procene na koji je način aktiva upotrebljena u operativnim aktivnostima.

1. stopa prinosa na aktivu (ROA) i stopa prinosa na sopstveni kapital (ROE);
2. finansijski menadžment.

Informacione tehnologije – u svakom segmentu moderne ekonomije IT je neizbežan deo stvaranja ili sadržavanja komparativne prednosti.

1. istraživanje i razvoj;
2. finansijska tehnologija;
3. akumulacija informacija i baze podataka.

Upravljanje resursima – finansijske institucije ne ulažu mnogo u zemlju, sopstvene nekretnine itd. kao što to rade kompanije u realnoj ekonomiji, ali ulažu mnogo u zaposlene. Imati u okviru finansijske institucije stručnjake sa iskustvom, znanjem i informacijama, krucijalan je elemenat konkurenčnosti finansijskog sistema.

1. ljudski resursi,
2. korporativno upravljanje.

Konkurenčija i stabilnost

Kada pominjemo konkurenčiju prva, najčešća pomisao, jeste bolja efikasnost i stabilnost. U periodu pre osamdesetih, velika konkurenčnost je mahom u literaturi opisivana kao mogući uzrok pogoršanja stabilnosti. Istoriski se pokazalo da učesnici preuzimaju prevelike rizike, kada je prisutna jaka konkurenčija u finansijskom sistemu.

U skorije vreme, određene analize su pokazale da je trejd-of između konkurenčije i stabilnosti izbalansiran. Panika na tržitu se javlja nezavisno od konkurenčije na tržištu (*Phillips, B. i Heriard-Dubreuil, P., 2009, s.37*). Analiza ovog polja je složena, te zahteva da se uzmu u obzir mnogi elementi na većini razvijenih finansijskih sistema i tržišta u razvoju. Dokazano je da u slučajevima kada preduzetnici biraju investicione projekte, a samim tim i rizik, veća konkurenčija na tržištu zajmova smanjuje podsticaje preduzetnika da preuzme rizik, čime banke dobijaju bezbednija portfolija kredita (*Phillips, B. i Heriard-Dubreuil, P., 2009, s.26*)

Osnovne prepostavke za dobro funkcionisanje i razvoj tržišta kapitala su:

- politika koja podržava i pospešuje razvoj tržišta kapitala u zemljama u tranziciji
- zakonska regulativa kojom se uređuje poslovanje na tržištu kapitala
- potreba investitora za ulaganjem i potreba privrednih subjekata za prikupljanjem kapitala
- institucije koje omogućavaju funkcionisanje tržišta kapitala

PREGLED I KONKURENTNOS FINANSIJSKOG SISTEMA SRBIJE

U Srbiji su sledeće institucije bitne za razvoj, opstanak i širenje ili produbljivanje finansijskog sistema:

1. Narodna banka Srbije

2. Agencija za osiguranje depozita
3. Komisija za hartije od vrednosti
4. Beogradska berza
5. Centralni registar, depo i kliring hartija od vrednosti

Takođe, postoje i određene agencije i udruženja koja čine finansijski sistem Republike Srbije koje neće biti predmet analize ovog rada, zbog svog promenljivog statusa i uticaja, u zavisnosti od plana i sprovođenja ekonomske politike Vlade Republike Srbije. Predmet ovog dela rada biće Komisija za hartije od vrednosti, Centralni registar, depo i kliring hartija od vrednosti kao i Beogradska berza.

Ministarstvo finansija je pre nekoliko godina iniciralo iscrpnu analizu s ciljem ocene stanja postojećih i potrebnih resursa, kadrovske sposobljenosti i tehnološke opremljenosti finansijskih institucija koje aktivno učestvuju na domaćem finansijskom tržištu. Prateći uputstva Ministarstva, analizu je sprovedeo jedanaest institucija, među kojima su i Komisija za hartije od vrednosti, Agencija za osiguranje depozita, Beogradska berza, Centralni registar hartija od vrednosti, Akcijski fond, Nacionalna korporacija za osiguranje stambenih kredita, Kreditni biro (UBS), Fond za razvoj, Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova (SMECA), Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije i Privredna komora Srbije.

Na ovaj način dobijena je slika trenutnog stanja u svakoj od pomenutih institucija, mogućnost kreiranja i primene strategije budućeg razvoja finansijskog sistema, a samim tim i bolje konkurentnosti u Republici Srbiji. U radu će biti objašnjeno na koji način republički nadležni organi mogu da utiču i poboljšaju razvoj finansijskog tržišta, a pre svega, poslovni ambijent i institucije – što je ključni elemenat u razvoju konkurentnosti. Pre ulaska u strukturne reforme, praksa razvijenih zemalja pokazala je da je neophodno ispitati da li finansijske institucije imaju operativne kapacitete za sprovođenje reformi na tržištu kapitala.

Iako su sva regulatorna tela odgovorna Narodnoj skupštini Republike Srbije, za njihovo funkcionisanje jako je važno da poseduju određen nivo nezavisnosti, kako bi preuzeila praktične aspekte regulacije tržišta. Prema pokazateljima ranije sprovedenih istraživanja, osnova dobre regulatorne uprave mora biti postavljena na elementima nezavisnosti, odgovornosti, transparentnosti i integriteta.

Institucionalna nezavisnost predstavlja status agencije kao institucije odvojene od izvršne i zakonodavne grane vlasti i ima nekoliko komponenti. Regulatorna nezavisnost omogućava joj odgovarajuću autonomiju u postavljanju prudencionih odredbi i regulaciji sektora koji je nadgledan; supervizorska da nesmetano izvršava pojedine nadležnosti, kao što su licenciranje, kontrola, monitoring i sankcionisanje; dok budžetska nezavisnost daje slobodu i mogućnost regulatornoj instituciji da se odupre političkim pritiscima i da efikasnije reaguje na tržištu.

INSTITITUCIJE

Tabela 1 – Uporedni pregled finansijskih institucija tržišta kapitala u zemljama Srednje i Istočne Evrope

Zemlja	Regulator tržišta	Berza	Centralni registar hartija od vrednosti	Kliring kuće
Srbija	Komisija za hartije od vrednosti	Beogradska berza	Centralni registar, depo i kliring hartija od vrednosti	Centralni registar, depo i kliring hartija od vrednosti
Hrvatska	HANFA Hrvatska agencija za nadzor finansijskih usluga	Zagrebačka berza	SKDD Središnje Klirinško Depozitarno Društvo d.d	SKDD Središnje Klirinško Depozitarno Društvo d.d
Slovenija	ATVP Agencija za trg vrednosnih papirjev	Ljubljanska berza	KDD Centralna klirinško depotna družba	KDD Centralna klirinško depotna družba
Poljska	KPWIG The Polish Securities and Exchange Commission	GPW The Warsaw Stock Exchange	KDPW SA (The National Depository for Securities)	KDPW SA (The National Depository for Securities)
Mađarska	PSZÁF Hungarian Financial Supervisory Authority	Budapest Stock Exchange and Budapest Commodity Exchange	KELER KSZF (Central Clearing house and Depository)	KELER KSZF (Central Clearing house and Depository)

Uporedni pregled zemalja srednje i istočne Evrope ukazuje na sličnosti između osnovnih institucija finansijskih tržišta ovih zemalja. Većina ovih zemalja ima sličnu zakonsku regulativu kao i način funkcionisanja pomenutih institucija. Takođe je važno naglasiti da u svim navedenim zemljama centralni registri predstavljaju istovremeno i klirinške kuće, što je tendencija i u ostalim zemljama regiona.

KOMISIJA ZA HARTIJE OD VREDNOSTI

Komisija za hartije od vrednosti Republike Srbije (Komisija za HoV) na domaćem tržištu kapitala danas ima prvenstveno regulatornu ulogu, sa posebnim akcentom na neposrednom nadzoru nad svim učesnicima na tržištu. Nadležna je za odobravanje izdavanja HoV, obelodanjivanje podataka o izdavaocima HoV, davanje dozvola i kontrolu ovlašćenih učesnika na tržištu kapitala.

U ovom trenutku, položaj Komisije za HoV ne zadovoljava principe Međunarodne organizacije komisija za HoV (IOSCO). Da bi bila u skladu sa ovom organizacijom, Komisija za HoV treba da bude organizovana kao samostalna i nezavisna institucija,

odnosno treba da ima operativnu, finansijsku, personalnu i svaku drugu nezavisnost u radu. Njene članove biraju isključivo parlamenti država kojima su ujedno odgovarni za svoj rad.

Komisija nije dobro kapitalizovana institucija sa operativnom i svakako budžetskom nezavisnoću, što je preduslov institucionalne, regulatorne i supervizorske nezavisnosti.

Komisija je odgovorna Narodnoj skupštini RS. U njenoj nadležnosti je izdavanje legalno obavezujućih propisa, definisanje podzakonskih akata i drugih vrsta propisa koji omogućavaju da Zakon bude operativan, ali nema mogućnost da nezavisno tumači Zakon o tržištu kapitala. Ukoliko postoje nedoumice ili nešto nije obuhvaćeno Zakonom, Komisija je u obavezi da konsultuje Ministarstvo finansija, koje ima poslednju reč odluke. Stoga, da bi se postigla zadovoljavajuća nezavisnost neophodna za razvoj konkurenčnosti, sledeća izmena – dopuna Zakona treba da definiše i ovaj segment.

Komisija upućuje prijavu javnom tužiocu protiv učesnika na tržištu koji je prekršio Zakon. Problem je u tome što ne postoji specijalizovani sud, tako da su procedure duge, neefikasne i skupe. Jedno od mogućih rešenja je formiranje Administracionog suda koji bi se bavio isključivo prekršajima na finansijskom tržištu.

Komisija je od svog osnivanja, 1990. godine, u potpunosti samostalno finansirala svoje poslovanje, iako joj Zakon dozvoljava korišćenje sredstava iz budžeta. Istovremeno je uplaćivala u budžet višak ostvarenih prihoda nad rashodima. Problem je nastajao jer se na taj način sprečava slobodno rukovođenje ostvarenim profitom, tj. budžetom, koji je jedna od komponenti institucionalne nezavisnosti. Supervizorske agencije koje imaju veću budžetsku nezavisnost spremnije su da se odupru uticaju politike, da brže odgovore na nove potrebe u sferi supervizije i, naravno, da stvore zadovoljavajuće i kompetentne radne uslove, kako bi privukale i, zadržale profesionalni kadar.

Uplaćivanje u budžet viška prihoda nad rashodima dovodi do veoma nepovoljne strukture troškova Komisije prema učesnicima na tržištu. Tarife Komisije za hartije od vrednosti RS su među najvišim u regionu. Teoretski, Komisija svake godine svoje poslovanje počinje od nule, s tim što zadržava određena sredstva da bi mogla da se finansira tokom prvog kvartala.

CENTRALNI REGISTAR HARTIJA OD VREDNOSTI

Centralni registar (CR) hartija od vrednosti se može definisati kao institucija koja vodi jedinstvenu evidenciju o izdatim hartijama od vrednosti, po osnovu trgovanja sa HoV, čime zadovoljava međunarodne standarde i omogućava domaćim i stranim investitorima i članovima centralizovano vođenje računa klijenata, uz ekonomičan kliring i saldiranje.

Važan segment osnovne funkcije Centralnog registra je upravljanje rizikom, zbog čega je formiran garantni fond članova i marginski račun članova. Garantni fond

čine sredstva članova Centralnog registra. Po pozitivnoj zakonskoj regulativi, Centralni registar otvara i vodi račune garantnih fondova članova CR, dok Narodna banka Srbije (NBS) otvara i vodi novčani račun CR na kojem se vode sredstva garantnog fonda. Među ukupno 62 člana registra jesu i najveći tržišni učesnici – Republika Srbija i Narodna Banka Srbije.

Centralni registar je deo članstva više međunarodnih organizacija koje se bave HoV, a od kojih neke obavezuju svoje članice da redovno dostavljaju podatke o svom poslovanju i usklađenosti sa međunarodnim principima. Kako bi u potpunosti odgovorio potrebama finansijskog tržišta, Centralni registar je izradio sopstveni informatički sistem po važećim međunarodnim standardima (*IOSCO Recommendations*). Infrastruktura i tehnologija koja se koristi su savremene i sofisticirane, ali zahtevaju stalno praćenje trendova u oblasti zaštite podataka članova i korisnika. Sistem izvršavanja i kliringa su relativno dobro razvijeni, ali i dalje postoje arhaični običaji, koji su uglavnom rezultat Vladinih odredaba koje kompromituju efikasnost sistema. Pomenuto potvrđuje primer da je naloge obavezno i napismeno potvrditi dokumentacijom pre samog izvršenja na berzi, kao i obaveza da novac ili finansijski instrument budu depozovani na račune pre izvršenja na berzi, što smanjuje mogućnost berze da ponudi diversifikovane strategije trgovanja.

Centralni registar u svom poslovanju primenjuje najznačajnije međunarodne standarde u svom poslovanju, među kojima su i: G10 preporuke, G30 preporuke, IOSCO-CPSS preporuke za sisteme saldiranja HoV, CESR-ECB standardi za kliring i saldiranje HoV u Evropskoj Uniji, Direktiva EU 98/26 o finalnosti saldiranja u sistemima plaćanja i saldiranja hartija od vrednosti, Direktivu EU 2002/47 o finansijskim kolateralnim sporazumima, kao i Plan za harmonizaciju EU u vezi zakonske infrastrukture za kliring i saldiranje.

Centralni registar je značajna institucija na tržištu kapitala u našoj zemlji u kojem su registrovani svi izdavoci, svi izdati finansijski instrumenti i njihovi zakoniti imaoци i u kojem se vrši kliring i saldiranje transakcija zaključenih sa finansijskim instrumentima na regulisanom tržištu/MTP i na OTC tržištu.

Kako bi poboljšala svoju konkurenčnost, tj. omogućila dodatne prihode i kontinuirani razvoj usluga Centralnog registra, pored osnovnih funkcija (*core services*), Centralni registar kao i sve međunarodne institucije istog tipa, pruža i dodatne (*non-core services*) usluge, koje se ogledaju u vršenju korporativnih radnji svojim članovima (objavljivanje i sprovođenje ponude za preuzimanje, objavljivanje poziva za održavanje skupštine akcionara, objavljivanje poziva za davanje zastupničkih izjava sa punomoćjem za potrebe održavanja skupštine akcionara, isplata dividende za akcionare, isplata kupona, anuiteta odnosno glavnice finansijskih instrumenata, izdavanje knjige akcionara itd.), sprovođenje prinudne kupovine i prodaje finansijskih instrumenata, upis založnog prava na finansijskim instrumentima itd.

BEOGRADSKA BERZA

Beogradska berza obavlja delatnosti organizovanja trgovine HoV i drugim finansijskim instrumentima na berzanskom i vanberzanskom tržištu, organizuje javne ponude hartija od vrednosti i povezivanje njihove ponude i tražnje i pruža informacije o ponudi, tražnji i tržišnoj ceni HoV.

Beogradska berza je zatvoreno akcionarsko društvo sa značajnim udelom države, od 42%; 10% je direktno vlasništvo, a 32% indirektno – kroz akcionarske udele banaka u stečaju. Brokersko – dilerska društva, zajedno sa autorizovanim privatnim bankama, učestvuju sa 52%, a ostalih 6% vlasništva drže osiguravajuća društva i korporacije.

Beogradska berza poseduje sopstveni sistem za trgovanje (BELEX), na čijem se razvoju, odnosno redizajnu i unapređenju konstantno radi kako sa stanovišta poboljšanja njegovih performansi tako i implementacijom standarda za elektronsku komunikaciju između učesnika na tržištu kapitala (FIX protokol). Celinu elektronskog sistema BELEX čine i servisi za informisanje u realnom vremenu (BELEX.info i data feed), kao i web site.

Berza publikuje rezultate disciplinskih nalaza na svom veb-sajtu, tako da postoji određena doza transparentnosti u sprečavanju tržišnih manipulacija. Uspostavljen je disciplinski komitet, delom sastavljen od eksterno zaposlenih stručnjaka sa iskustvom u finansijama i pravu.

Informacioni sistem Beogradske berze funkcioniše na kompleksnoj infrastrukturni koja je tokom 2007. godine znatno proširena. Realizacijom Projekta redizajna sistema za trgovanje na Beogradskoj berzi u 2007. godini urađena je: detaljna specifikacija i razvoj svih modula, testiranje svih modula u test okruženju, integracija i testiranje celog sistema u test okruženju, obuka internih korisnika i izrada dokumentacije i inicijalno punjenje baza podataka Listinga, Trgovanja i Nadzora. Aktivnosti sprovođenja Projekta kontrolisane su i verifikovane od strane tima za kontrolu kvaliteta Luksemburške berze.

Beogradska Berze poštuje i primenjuje standarde koji važe u Evropskoj uniji, opšte međunarodne standarde, koristi operativna iskustva evropskih berzi koja doprinose nesmetanom obavljanju berzanskih poslova, a sve u skladu sa zakonskim i podzakonskim propisima, što podrazumeva i zaštitu poverljivih informacija i podataka.

Da bi doprinela konkretnosti finansijskog sistema Srbije i širini finansijskog tržišta, što je jedan od imperativa rada Berze, ona mora da radi na stimulisanju novih ili nedovoljno razvijenih finansijskih instrumenata, kao npr. korporativnih obveznica. Do sada je bilo izdavanja korporativnih obveznica koje nisu imale značajan efekat na tržište. S obzirom na to da je Srbija pretežno bankarsko orijentisano tržište, neophodno je da uslovi emisije korporativnih obveznica budu konkurentni tom delu finansijskog sistema. Jedan od razloga koji odbijaju kompanije od ovakvog vida finansiranja, sva-

kako su i troškovi koje Berza, kao institucija sa sekundarnim nivom odobrenja, nameće potencijalnim izdavaocima. Da bi se taj problem rešio potrebna je jednostavna i jasna procedura kojom Komisija za hartije od vrednosti odobrava novu emisiju, posle čega bi instrument bio automatski listiran na Beogradskoj berzi. Svi dodatni troškovi od strane Berze trebalo bi da budu apsorbovani kroz registracione troškove Komisije.

Jedan od glavnih problema nedovoljno razvijene konkurenčnosti jeste i veoma slaba likvidnost. Dodatna prepreka je što penzionim fondovima nije dozvoljeno da drže značajnije procente nelistiranih dužničkih hartija od vrednosti, a ukoliko poseduju nelistirane obveznice, moraju ih držati u svom posedu najmanje godinu dana, što neminovno smanjuje likvidnost i transparentnost tržišta.

Beogradska berza publikuje dnevne izveštaje o transakcijama obveznica, izvršenim na Berzi. Međutim, dodatni problem je što nema nikakvih izveštaja o trgovaju nelistiranim obveznicama, pa se pojavljuje potreba za centralizovanim sistemom izveštavanja, koji bi pokrio sve transakcije, nezavisno od toga gde su izvršene.

Osim što bi pravoremeno izveštavanje koje bi se odvijalo kroz jedan centralizovan sistem značajno povećalo poverenje i zaštitu investitora, smanjilo bi i administrativne troškove. Takva jedna centralna institucija može biti i Beogradska berza ili pak Centralni registar. Međutim, internacionalna praksa je da se takvo izveštavanje odvija kroz specijalizovanu trejdersku asocijaciju, kakvu mi trenutno nemamo. Zato je potrebno da se inicira osnivanje jednog takvog udruženja kako bi bili konkurenčniji u regionu.

Iskustva sa internacionalnih tržišta pokazuju da se trgovanje dužničkim hartijama od vrednosti na tržištima u razvoju značajno povećava ukoliko je trgovanje otvorenije, kroz što više kanala (vanberzansko tržište, berzansko tržište, elektronski sistemi poput Bloomberg i Reuters i dr.). Trgovanje svedeno na jedan ili dva kanala, značajno smanjuje likvidnost, dok je trgovanje preko više kanala značajno povećava jer se troškovi transakcija smanjuju zbog konkurenčije. Ovo drugo svakako odgovara internacionalnim i domaćim investitorima koji trguju u velikim lotovima, a sa malim maržama, što pokazuje da su transakcioni troškovi jako značajni. Trgovina velikim lotovima, a sa malim cenovnim razlikama uobičajen je način trgovine obveznicama.

FINANSIJSKO TRŽIŠTE REPUBLIKE SRBIJE

Devizno tržište

Devizno tržište se sastoji od međubankarskog tržišta i operacija Narodne banke Srbije na deviznom tržištu. U skladu sa Odlukom o uslovima i načinu rada deviznog tržišta, na deviznom tržištu obavlja se spot, terminska i svop kupovina i prodaja deviza, kao i kupovina i prodaja deviza s datumom izvršenja kraćim od spot valute (Narodna banka Srbije, *Finansijska tržišta*).

Spot kupovina i prodaja deviza, u smislu ove odluke, jeste kupovina i prodaja deviza za dinare s datumom izvršenja dva radna dana od dana zaključenja kupoprodajnog ugovora, odnosno dana trgovanja (spot valuta) (Narodna banka Srbije, *Finansijska tržišta*).

Terminska kupovina i prodaja deviza, u smislu ove odluke, jeste kupovina i prodaja deviza za dinare s datumom izvršenja na određeni dan posle spot valute (Narodna banka Srbije, *Finansijska tržišta*).

Svop kupovina i prodaja deviza, u smislu ove odluke, jeste istovremeno ugovaranje kupovine deviza za dinare i prodaje deviza za dinare s različitim datumima izvršenja (Narodna banka Srbije, *Finansijska tržišta*).

Na našem tržištu je i dalje nerazvijeno devizno tržište u smislu terminske kupovine i svop kupovine deviza. Uslovi koje banke nude u većini slučajeva su neisplativi za kompanije. Troškovi, kao i ponuđeni uslovi veoma su nekonkurenčni i ogledaju se u dinamici promene deviznog kursa. Ako je volatilnost veća, troškovi i uslovi postaju nekonkurenčniji u odnosu na prethodne, pa se kompanije često odlučuju na rizik i čekanje kursa na dan potrebe plaćanja ka inostranstvu. Dok u periodima manje volatilnosti troškovi i uslovi postaju povoljniji, ali ne dovoljno da se značajan broj kompanija odluči za ovaj vid poslovanja. Kao i na međunarodnoj finansijskoj sceni, terminski ugovori su specijalno pravljeni potrebama prvobitnog ugovorača, tako da o sekundarnom tržištu još uvek ne možemo ni da razmišljamo, jer je srpsko tržište malo. Poboljšanje cenovne konkurenčnosti ove usluge bi definitivno doprinelo široj primeni terminskih ugovora, a samim tim se otvara mogućnost razvoja sekundarnog OTC tržišta.

Novčano tržište

Narodna banka Srbije u okviru tržišta novca na dnevnom nivou prati likvidnost bankarskog sektora, što je ključni preduslov stabilnog finansijskog sektora. Takođe, operacije NBS na otvorenom tržištu kao i aukcije kratkoročnih kredita za likvidnost su delovi tržišta novca Republike Srbije.

Samo tokom prva dva meseca 2014. godine, NBS je u REPO transakcijama plasirala ukupno RSD 843,72 milijardi po prosečnoj kamatnoj stopi od 7,44% (Narodna banka Srbije, *Operacije na otvorenom tržištu*).

Državne hartije od vrednosti

Državne hartije od vrednosti, ili trezorski zapisi su finansijski instrumenti koji predstavljaju zaduživanje države. Nominalna vrednost ovih finansijskih instrumenata je u većini slučajeva iskazana u domaćoj valuti. O primarnoj emisiji trezorskih zapisa odlučuje Vlada ili ministar nadležan za poslove finansija, a sve u skladu sa Zakonom. Uslovi i način primarne prodaje ovih hartija su uređeni Uredbom o opštim uslovima za emisiju i prodaju kratkoročnih državnih hartija od vrednosti na primarnom tržištu.

Na aukcijama primarnog tržišta zapisi se prodaju po diskontu. Državne zapise mogu kupiti sva domaća pravna i fizička lica preko ovlašćenih učesnika. Aukcija državnih zapisa vrši se po jedinstvenoj ili po višestrukoj diskontnoj stopi. Nalozi kojima se inicira kupovina zapisa na aukcijama mogu biti konkurentni (sadrže podatke o količini i ceni) ili nekonkurentni (sadrže podatke samo o količini bez navođenja cene).

Kako bi potencijalni investitori na vreme planirali novčane tokove, ali i kako bi republički budžet mogao biti ispravno planiran, Uprava za trezor Ministarstva finansija je dužna da utvrdi kalendar aukcija za datu budžetsku godinu.

Trezor je dužan da putem javnog poziva informiše ovlašćene učesnike najkasnije tri radna dana pre svake aukcije o (*Uprava za trezor, Uredba o opštim uslovima za emisiju i prodaju kratkoročnih državnih hartija od vrednosti na primarnom tržištu*):

- metodi aukcije;
- obimu emisije (broju komada državnih hartija koje će biti emitovane);
- datumu emisije;
- vrsti hartija od vrednosti;
- pojedinačnoj nominalnoj vrednosti;
- datumu dospeća državnih hartija;
- minimalnom iznosu na koji ponuda može da glasi;
- maksimalnoj količini državnih hartija koju jedno pravno ili fizičko lice može da kupi;

Iznos diskontovane cene državnih HoV po jedinici izračunava se na godišnjem nivou i to po sledećoj formuli (1) (M&V Investments, *O trezorskim zapisima*):

$$\text{diskontovana cena} = \frac{\text{nominalna vrednost}}{1 + \left(\text{diskontna stopa} \times \frac{\text{broj dana}}{360} \right)} \quad (1)$$

Trezorski zapisi glase na dinare, prodaju se uz diskont sa rokovima dospeća do dve godine (3, 6, 12, 18, 24 meseca, 53w), pri čemu Trezor na dan dospeća zapisa isplaćuje nominalnu vrednost naznačenu na tim zapisima.

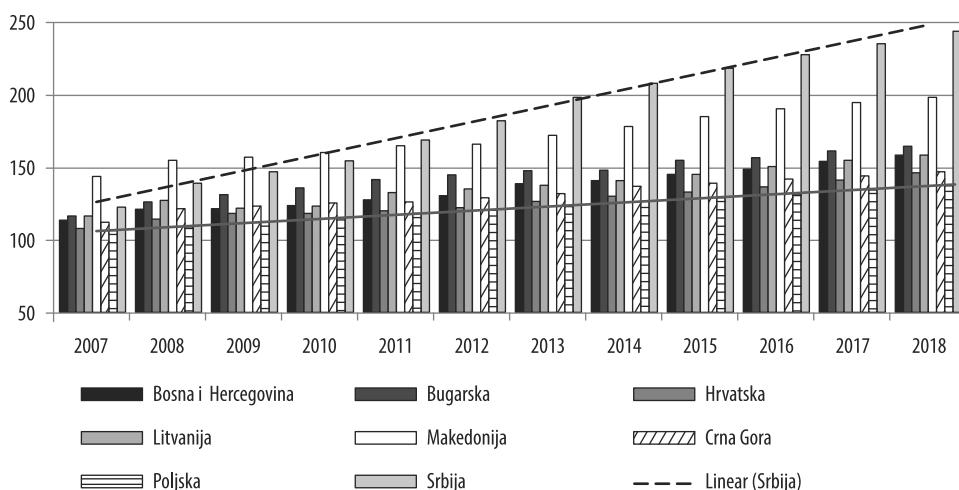
Sekundarno trgovanje trezorski zapisima postoji u praksi, ali se slabo koristi, nije dovoljno razvijeno, nema malih ili individualnih investitora. Sve to utiče da je sekundarno tržište državnih HoV jako plitko i nelikvidno, a samim tim i nekonkurenčno sa zemljama Evropske unije.

FINANSIJSKI STATUS SRBIJE I ZEMALJA U OKRUŽENJU

U ovom delu rada analizira se finansijski sistem u okruženju, najznačajniji konkurenti, kao i primeri dobre prakse, koji su za Srbiju van okvira mogućeg poređenja na istom nivou. Nekoliko parametara je upoređeno sa pokazateljima u Srbiji i empi-

rijski je ustanovljena veza, između osnovnih makroekonomskih pokazatelja, štednje i investicija sa razvijenošću finansijskog sistema i njegove konkurentnosti. Kao pokazatelji konkurenčnosti pretpostavljeni su BDP, procenzualna promena BDP-a, procena BDP-a, investicija i štednja do 2018. godine.

Nažalost, Srbija još uvek nije uključena u SPI (*Social Progress Index*), koji predstavlja odličnu novinu u analizi produkutivnosti zemlje, i meri isključivo rezultat, a ne input. Analiziranjem procene makroekonomskih pokazatelja stiče se uvid u srednjo-ročnu produktivnost, tj. dugoročnu produktivnost, jer procene za zemlje u razvoju, duže od 5 godina prilično su neprecizne.



Grafikon 1 – Bruto domaći proizvod 2007-2018 (indeks)

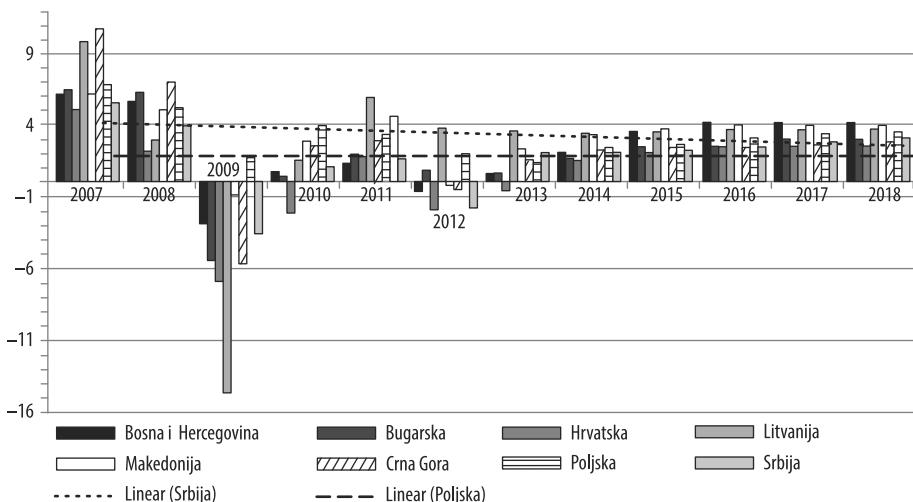
Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, oktobar 2013.

Na ovom grafikonu možemo uočiti izdvojene dve linije trenda, gde je strmija pokazatelj za Srbiju, a ispod nje se nalazi trend linija za Poljsku, uzeta kao primer dobre prakse konkurenčnosti zemlje koja je prošla slične faze kao i Srbija, ali se nalazi dosta ispred nas u svim pokazateljima razvijenosti tržišta, produktivnosti i samim tim, konkurenčnosti.

Očigledno je očekivanje Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) da će BDP Srbije svake godine rasti. Očikivano je da Srbija ima veći rast od Poljske, jer je ona spada u razvijene zemlje.

Na grafikonu broj 2 uočava se da trend procentualne pormene BDP-a u Poljskoj opada iz godine u godinu. Po dostizanju određenog nivoa BDP-a i razvijenosti zemlje, ovaj pokazatelj se konsoliduje, tako da je procentualna promena svake godine manja, jer će se BDP zadržavati na sličnom nivou.

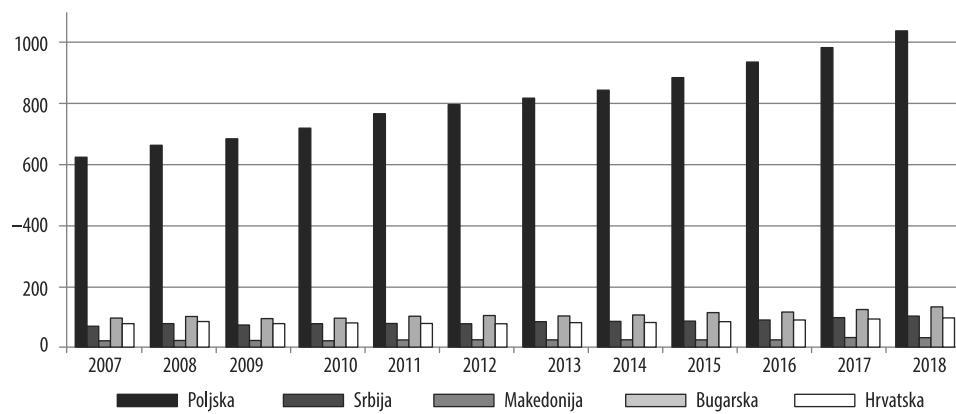
STANJE I RAZVOJ KONKURENTNOSTI FINANSIJSKOG SISTEMA



Grafikon 2 – Bruto domaći proizvod 2007-2018 (procentualna promena)

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, oktobar 2013.

Srbija ima nešto drugačiji trend, gde se vidi blagi rast promene u procentima BDP-a svake godine do 2018.



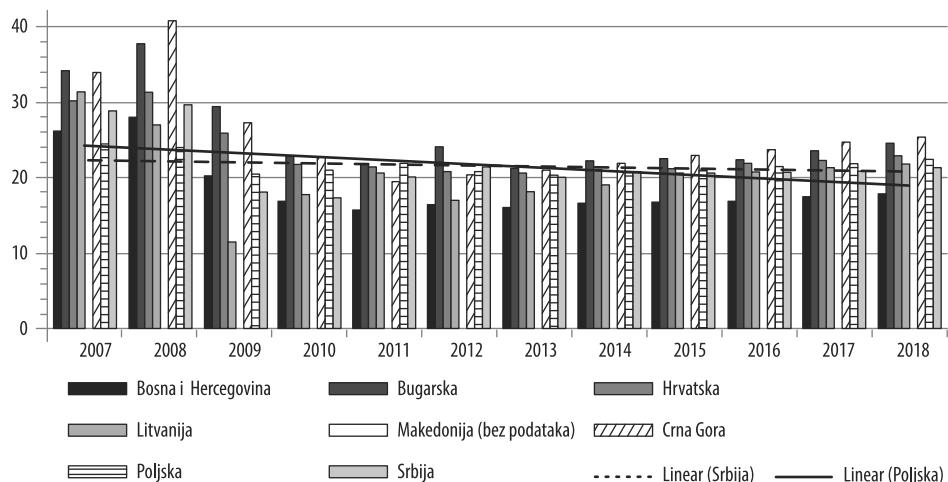
Grafikon 3 – Investicije u internacionalnom dolaru 2007-2018 (milijardi)

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, oktobar 2013.

Investicije u internacionlanom dolaru označavaju vrednost kupljenih, investiranih, dobara jedne zemlje koje bi mogli da kupimo u SAD-u za SAD dolare.

Srbija ima niske investicije u internacionalnom dolaru u poređenju sa našim primerom dobre prakse, Poljske. Rezultat u regionu nije najbolji, pa se tako nalazimo iza Bugarske i Hrvatske.

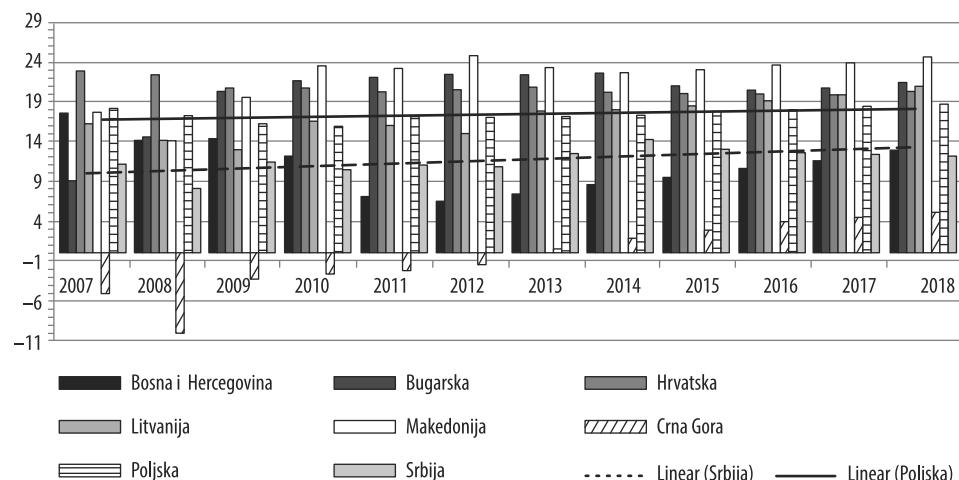
IME IGRE JE KONKURENTNOST – PUTEVI OBNOVE SRPSKOG RAZVOJA



Grafikon 4 – Investicije kao procenat BDP-a 2007-2018

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, oktobar 2013.

Na prethodnoj slici vidi se da su u Poljskoj investicije kao procenat BDP-a skoro konstantne tokom prethodnih i nastupajućih godina. Međutim kod Srbije se vidi pad, što se može dovesti u vezu da su investicije procenjene na sličnom nivou, dok BDP beleži i beleži rast.



Grafikon 5 – Investicije kao procenat BDP-a 2007-2018

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, oktobar 2013.

Analizirajući prethodna dva grafikona, uočavamo da Poljska ima skoro vodoravnu trend liniju, dok Srbija ima blagi rast. Ovde dolazi do blage nelogičnosti kod pokazatelja za Srbiju, jer bi štednja trebala da bude jednaka investcijama. Grafikon 3 nam je pokazao pad investcija kao procenat BDP-a, dok ovde imamo rast štednje kao procenat BDP-a.

KORELACIJA

Korelaciju pokazatelja jedne zemlje dobijamo pomoću kovarijanse, a da bi uvideli odnos i kretanje dva ili više pokazatelja. U prethodnim analizama Poljska je uzeta kao slučaj dobre prakse konkurenčnosti, pa je i ovog puta korelacija između određenih koeficijenata računata za Poljsku i Srbiju.

Kovarijansa kao deo korelacije računa se pomoću sledeće formule (2) (*Zvi Bodie, Alex Kane, Alan Marcus*):

$$\text{COV}(x,y) = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n - 1} \quad (2)$$

gde je,

x = nezavisna varijabla,

y = zavisna varijabla

n = broj uzoraka

\bar{x} = srednja vrednost varijable x

\bar{y} = srednja vrednost varijable y

Korelacija, kao osnovni pokazatelj, računa se pomoću sledeće formule (3) (*Zvi Bodie, Alex Kane, Alan Marcus*):

$$r_{(x,y)} = \frac{\text{cov}(xy)}{s_x s_y} \quad (3)$$

U prikazanim primerima i sa pokazateljima koje je publikovao MMF, Poljska i Srbija imaju sledeći nivo korelacije između:

1. procenutualne promene bruto domaćeg proizvoda,
2. investicija kao procenat bruto domaćeg proizvoda,
3. štednje kao procenat bruto domaćeg prozvoda.

Kada se porede poslednje dve tabele jeste da Srbija ima izrazito negativnu korelaciju između štedenje i investcija. Ukoliko štednja nije usmerena u investcije, zbog nedostaka projekata, ili sigurnih (za banke) investicija, dugoročna i dobra produktivnost nije moguća. Bez produktivnosti, kao jedne od glavnih determinanata konkurenčnosti, nema ni razvoja pozitivne konkurenčnosti.

Tabela 2 – Korelacija za Poljsku

	BDP % promena	Inv. % BDP	Štednja % BDP
BDP % promena	1		
Inv. % BDP	0.936194305	1	
Štednja % BDP	0.280218008	0.445259926	1

Tabela 3 – Korelacija za Srbiju

	BDP % promena	Inv. % BDP	Štednja % BDP
BDP % promena	1		
Inv. % BDP	0.645388424	1	
Štednja % BDP	-0.004979298	-0.49266814	1

ZAKLJUČAK

Iz dobijenih podataka, lako je zaključiti da Srbija mora da radi još mnogo na razvoju konkurentnosti u finansijskom sektoru, čiji su delovi nesrazmerno razvijeni, npr. bankarski sektor, koji je više razvijen od drugih zbog već velikog broja banaka prisutnih na tržištu, delimičnim i u nekim slučajevima primoranim ukrupnjavanjem, kao i najava dolazaka banaka iz zemalja odakle dolaze veliki investitori ili veliki pojedinačni projekti. Bankarski sektor nudi veliki broj proizvoda svojim korisnicima. Napredniji instrumenti nisu dobro razvijeni, ne nude se aktivno potencijalnim klijentima i nisu dovoljno dobro shvaćeni i prihvaćeni. Međutim, kao i u ostalim oblastima na tržištima u razvoju, postoji siva zona generalnog planiranja, gde je jako teško napraviti plan i sprovesti ga u delo. U praksi se često dešavalо da se okolnosti iznenada i neočekivano promene, pa samim tim i plan koji smo hteli da sprovedemo nije više aplikativan. Primer za to je moguća kupovina deviza terminskim ugovorom, ali zbog hronične nelikvidnosti i doliva sredstava iz zemlje, većina kompanija se nosi sa problemom likvidnosti. Sredstva postoje, ali samo na papiru u obliku potraživanja, za koja se ne zna kada i da li će se naplatiti. Sa terminskim ugovorom nastaje obaveza na dan da kupimo (ovaj slučaj se ne odnosi na prodajnu stranu) određen iznos deviza. Ukoliko ne postoji dobra naplata obaveza, planiranje novčanih tokova postaje nemoguće, ili samo delimično izvedeno.

Tokom 2004. godine počeo je blagi, a u kasnijim godinama ekspazivni rast trgovanjem HoV, sve do početka 2008. godine, kada se svetska finansijsko-ekonomska kriza prelila i na naše tržište. To je bilo i očekivano, jer su u tom trenutku stranici čini-

li veliku većinu u trgovaju akcijama i obveznicama na Beogradskoj berzi. Međutim, pad likvidnosti i pad obima trgovanja mogao je biti očekivan čim zainteresovano lice ili kompanija postane većinski vlastnik firme. Čak i danas imamo market mejkere na Beogradskoj berzi koji teško mogu da trguju akcijom zbog koje bi trebalo da stvaraju konstantnu likvidnost.

Prikaz institucija finansijskog sistema Srbije ukazuje da postoji još uvek dosta prostora za napredak konkurentnosti. Međutim, u međunarodnim okvirima teško možemo biti interesantni velikim investitorima koji bi dugoročno kod nas investirali i reinvestirali svoj kapital. Kao rešenje se logično nameće ukrupnjavanje finansijskog sistema i pripadajućih institucija celog jadranskog regiona. Centralizacijom, zajedničkim nastupom i proširivanjem ponude započeli bi efikasniju i efektivniju produktivnost, koja bi za cilj imala značajno povećanje konkurentnosti u međunarodnim okvirovima kako Srbije tako i ostalih mogućih partnera u projektu ovog tipa.

LITERATURA

1. *Finansijska tržišta, devizno poslovanje, 2014.*, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/33/33_1/mdt/index.html, (pristupljeno 20. maja 2014.)
2. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, oktobar 2013.
3. Ministarstvo finansija, Uprava za rezervu, Službeni glasnik RS, br. 6/2009, 8/2009, 32/2010, 78/2011, *Uredba o opštim uslovima za emisiju i prodaju kratkoročnih državnih hartija od vrednosti na primarnom tržištu*, dostupno na: <http://www.trezor.gov.rs/uredba-o-opstimi-uslovima-za-emisiju-i-prodaju-kratkorocnih-drzavnih-hartija-od-vrednosti-na-primarnom-trzistu-cirr.html>, (pristupljeno 16. maja 2014.)
4. *Operacije Narodne banke Srbije na otvorenom tržištu*, dostupno na: http://www.nbs.rs/internet/cirilica/33/33_5/oot/index.html, (pristupljeno 19. maja 2014.)
5. *O rezorskim zapisima*, dostupno na: http://www.mvi.rs/index.php?_a=edukacija, (pristupljeno 19. maja 2014.)
6. Phillips, B. i Heriard-Dubreuil, P. (2009), Competition and Financial Markets, OECD.
7. Yokoi-Arai, M. i Yoshino N. (2006), *Concept of Competitiveness in the Financial Sector*, s.3, Londonski Univerzitet.
8. Zvi Bodie, Alex Kane, Alan Marcus (2009), *Osnovi investicija*, Data Status.

RAZVOJ KULTURE KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI

DEVELOPMENT OF CULTURE AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS

Aleksandra Majdarević, master komunikologije

Rezime

Kultura jedne zemlje, odnosno kreativne delatnosti koje funkcionišu u okviru nje, poseduju značajne ekonomske potencijale. Nekada je smatrano da kultura donosi islučivo duhovno zadovoljstvo i bogatstvo, ali je vremenom postalo jasno, naročito od nastanka tehnološki zasnovane umetničke prakse, da može da obezbedi i finansijsku dobit. Sektor kulture mogao bi da bude ravnopravan partner u ekonomskom razvoju jedne zemlje. Srbija nedovoljno ulaze u kulturu, uprkos velikom potencijalu koji postoji. Bogato kulturno nasleđe, pokazatelj je da je ova oblast oduvek negovana na ovim prostorima i da bi trebalo intenzivnije raditi na njenom razvoju. Rad se bavi analizom trenutnog stanja u kulturi, prepoznavanjem prepreka koje postoje u njenom razvoju i promenama koje bi mogle da dovedu do rasta ovog sektora, do značajnijeg uključivanja na globalno tržište i unapređenja konkurentnosti.

Ključne reči: kultura, kulturni potencijal, konkurentnost, Srbija

Abstract

The culture of a country, or the creative industries that operate within it, have a significant economic potential. It used to be thought that culture brings exclusively spiritual pleasure and wealth, but it eventually became clear, especially since the creation of technology-based art practice, that it can provide a financial gain. The cultural sector could be an equal partner in the economic development of a country. Serbia does not invest significant means in culture, despite the great potential that exists. The rich cultural heritage, is an indication that Serbia as a country has always fostered in these areas and should work more intensively on its development. The paper analyzes the current state of culture, recognizing the barriers that exist in its development and changes that could lead to the growth of this sector, as well as to the significant involvement in global markets and improvement of competitiveness.

Keywords: culture, cultural potential, competitiveness, Serbia

“Kultura jednog naroda, nacije, je ogledalo u kome se najbolje odražava njena svest, verovanja i tradicija. Ukratko, ona je ključ pomoću koga se mogu otvoriti vrata svesti jednog naroda i njegovih institucija.”

Konoje Fuminaro

UVOD

Sigmund Frojd je svojevremeno definisao kulturu kao sveukupnost i zbir materijalnih i duhovnih tvorevina ljudi koje se vremenom prenose na nove generacije. Po njegovom mišljenju, ona je celokupni zbir postignuća i ustanova, po kojima se naš život razlikuje od života naših životinjskih predaka i koji služi dvema svrhama – da zaštiti čoveka od prirode i da uredi odnose među ljudima. Kultura u celini predstavlja istovremeno vezu između različitih generacija čovečanstva. Stoga su u kulturi najčešće povezani elementi tradicije i inovacije.

Tek u periodu posle Drugog svetskog rata posvećuje se značajnija pažnja kulturnoj politici. Pišu se monografije i studije o regionalnom kulturnom razvoju, a UNESCO počinje sa organizovanjem međunarodnih skupova eksperata koji se bave kulturnom politikom. Godine 1967. organizuje se Međunarodna konferencija o kulturnoj politici, koja je održana u Monaku, pod pokroviteljstvom organizacije UNESCO. Tom prilikom, usvojen je dokument u kom se kaže da ekonomski i kulturni razvoj treba da idu uporedo. Ekonomski napredak se generalno odražava i ispoljava i u oblasti kulture, a kulturna aktivnost podstiče ekonomski život. Pritom se naglašava potreba uzajamnog povezivanja nauke i kulture i otvaranje kulture prema uticaju nauke i tehnologije.

Ovaj rad za predmet ima kulturu Srbije, predstavljanje pokazatelja njenog trenutnog stanja, postojećih problema, kao i potencijala za razvoj ove oblasti.

Cilj rada je da se, kao rezultat analize svih faktora koji utiču na stanje u ovoj oblasti, prikažu mogućnosti kojima bi se moglo delovati na poboljšanje stanja u kulturi, na njen razvoj, a samim tim na opšti društveno-ekonomski prosperitet.

OPIS METODOLOGIJE

U radu su korišćeni sekundarni podaci, postojeći rezultati ranije sprovedenih istraživanja.

Dobrim delom, empirijski deo rada, oslanja se na nalaze dva velika istraživanja:

1. *Ljudski resursi u kulturi Srbije*, autorskog tima koji čine Biljana Jokić, Branislav Mijatović i Slobodan Mrđa, Zavoda za proučavanje kulturnog razvijta
2. *Kulturne prakse građana Srbije*, autora Predraga Cvetičanina i Marijane Milan-kov, Zavoda za proučavanje kulturnog razvijta

U oba slučaja korišćen je metod standardizovanog intervjuja i anketa kao instrument za prikupljanje podataka. Standardizovani intervju je „metod istraživanja stavova, osećanja, obaveštenosti i ponašanja ljudi u kome ispitičač postavlja ispitniku unapred pripremljena pitanja, najčešće sa ponuđenim odgovorima, između kojih ispitnik bira onaj koji je najbliži njegovom gledanju na predmet istraživanja.“ (Branković 2009, s.113)

Uzorak kod istraživanja *Ljudski resursi u kulturi Srbije*, prema navodima autora, sačinjavali su zaposleni u institucijama kulture (arhivi 9,7%, biblioteke 34,5%, muzeji 22,8%, polivalentni centri za kulturu 8,1%, pozorišta 21,9% i zavodi za zaštitu spomenika 3,0%), iz Beograda, Novog Sada, Subotice, Sombora, Kragujevca, Niša, Užica, Bora i Majdanpeka. Anketirano je 1946 građana, zaposlenih u 109 institucija kulture.

Kulturne prakse građana Srbije, „istraživanje kulturne recepcije ili kulturne potrošnje“, sprovedeno sa ciljem da se „na osnovu proučavanja karakteristika i aktivnosti publike u Srbiji, stvari iskustvena osnova za formulisanje mera kulturne politike.“ Predmet istraživanja bila su „aktivna kulturna participacija ispitnika, njihovi ukusi i njihova znanja o kulturi.“ Kulturne potrebe definisane su kao „motivacija ispitnika za učešće u kulturnim aktivnostima“, dok su kulturne navike „ponašanje u oblasti kulturne potrošnje (recepције уметности) i kulturne proizvodnje (produkcји уметности).“ (Cvetičanin, Milankov, 2011, s.4). Uzorkom je obuhvaćeno 1600 ispitnika sa teritorije Beograda, Vojvodine i Centralne Srbije.

Pojmovno određenje: „*Kultura*“ potiče od latinskog korena *cultus*, u smislu gajenja, obrade polja i *colere*, što znači negovanje, obrađivanje, očuvanje. Termin kultura je vremenom evoluirao i metaforično se preneo od „kulture zemlje“, na „kulturu duha“, od obrade polja na „obrađivanje, kultivisanje duha“ (Petrović, 2000). Kulturu u osnovi čine dve uzajamno povezane oblasti – materijalna (sve materijalne tvorevine i dobra, oruđa itd.) i duhovna kultura (proizvodi ljudskog duha, nauka, umetnost, jezik, običaji itd.).

Kulturna politika „podrazumeva sumu svesnih i promišljenih postupaka, akcija ili odsustva akcija u zajednici čiji je cilj da se zadovolje izvesne kulturne potrebe preko maksimalnog korišćenja svih fizičkih i ljudskih potencijala kojima u određenom trenutku raspolaže data zajednica.“ (Međunarodna konferencija o kulturnoj politici pod pokroviteljstvom organizacije UNESCO, Monako 1967. godine)

Kulturni potencijal označava sve kulturne resurse Srbije, materijalne i nematerijalne, koji su zapostavljeni ili nedovoljno (is)korišćeni, a koji bi, u svom punom kapacitetu, značajno doprineli razvoju ove oblasti.

Kulturne industrije, prema UNESCO „postoji opšte slaganje oko toga da se termin „kulturne industrije“ odnosi na one industrije koje stvaraju, proizvode i komercijalizuju nematerijalne sadržaje kulturne prirode. Ti sadržaji, u vidu proizvoda ili usluga, obično su zaštićeni pravima intelektualne svojine. U zavisnosti od konteksta, ekonom-

skog ili tehnološkog, kulturne industrije nazivamo i „kreativnim industrijama“, „industrijama budućnosti“ ili „industrijama sadržaja“ (kod Jovičić, Mikić, 2006, s.5).

Konkurentnost je dugoročna produktivnost upotrebe svih raspoloživih resursa (Porter, 2008).

TRENUTNO STANJE KULTURE U SRBIJI

Finansiranje u kulturi

Budžet za kulturu i informisanje za 2014. godinu, uvećan je za blizu 8 milijardi dinara. Razlog tome je ukidanje TV pretplate i ova dodatna sredstva namenjena su skoro u potpunosti finansiranju RTS-a i RTV-a, javnih medijskih servisa. Kulturi Srbije ostaje 0,62% budžeta. Predvidjena su kapitalna ulaganja u određene institucije u periodu od tri godine (2014-2017). Prvobitni plan je bio da se sredstva usmere na Narodni muzej i Muzej savremene umetnosti u Beogradu, ali su ta sredstva smanjena i preraspoređena na još neke ustanove kulture, kojima je neophodna adaptacija, rekonstrukcija, sanacija ili dogradnja – Narodnu biblioteku Srbije, Arhiv Srbije, Jugoslovensku kinoteku, Muzej nauke i tehnike, Istoriski, Etnografski i Muzej istorije Jugoslavije, Galerija i Biblioteka Matice srpske u Novom Sadu, Muzej naivne i marginalne umetnosti i Centralni institut za konzervaciju (SEEcult.org). Podatak o izdvajanju za kulturu je pokazatelj odnosa prema ovom sektoru i stanja u kom se on nalazi. Ukoliko se napravi poređenje sa budžetom zemalja u okruženju, dolazi se do zaključka da Crna Gora, Makedonija i Hrvatska izdvajaju oko četiri puta više (prve dve po 2,5%, treća preko 2%).

Godine 2013, u Skupštini Srbije održano je javno slušanje na temu „Modeli finansiranja kulture u zemljama EU“. Tom prilikom govorio je i koordinator za fondove EU u Kancelariji za Evropske integracije Srbije, Ognjen Mirić. Govoreći o evropskim finansijskim instrumentima, istakao je da EU finansira samo neprofitne i razvojne projekte, a ne tekuća održavanja u kulturi. Problemi koje EU prepoznaje u našem kulturnom sistemu je pre svega nedovoljno znanja, kako bi moglo da se konkuriše za sredstva za projekte, ili po njegovim rečima, „treba podići kapacitet institucija, jer projektno finansiranje podrazumeva znanje“. Kancelariji se često upućuju zahtevi za pružanje sredstava, koji dokazuju da nema liste prioriteta, niti jasnih kriterijuma za identifikaciju projekata (EurActiv.rs).

Uprkos prepoznavanju loših sistemskih rešenja, EU novčano pomaže razvoj kulture u Srbiji. Prema podacima delegacije Evropske unije u Republici Srbiji, od 2001. godine, Evropska Unija je Srbiji uputila novčanu pomoć u iznosu od ukupno 2,6 milijarde evra za razvoj i unapređenje obrazovanja, istraživanja i inovacija. Tokom poslednjih godina, Srbija je, takođe, uključena u neke od programa i projekata Evropske unije, kao što su *Inovation Serbia Projekt (2011-2013)*, *Technology transfer*– novi projekat koji počinje tokom 2014. godine i za koji je, prema podacima Martina Kerna iz delegacije

EU u Srbiji, iznetim na Konferenciji kreativnih industrija Srbije, osiguran budžet od 5 miliona evra. Srbija je, takođe, odlukom Evropske komisije, deo programa *Kreativna Evropa*, koji zamenjuje dosadašnje programe "Kultura 2007-2013" i "Media" i u koji je uključeno još devet zemalja koje nisu članice Evropske unije. Program se odnosi na pomoć kulturnom i kreativnom sektoru, a budžet koji je za to izdvojen, iznosi 1,46 milijarde evra. Budžet je namenjen „promociji umetnika, profesionalaca u kulturi, kao i organizacijama koje se bave izvođačkim i vizuelnim umetnostima, kinematografijom, muzikom, kulturnim nasleđem, kao i razvojem industrije video-igara.“ Ovim projektom su obuhvaćena četiri konkursa: evropski kooperacioni projekti, evropske platforme, evropske mreže i projekti književnih prevoda. Kao ciljevi projekta određeni su: promovisanje kulturnih različitosti i interkulturnog dijaloga, promovisanje kulturnih različitosti kao katalizatora kreativnosti i inovacija i promovisanje kulturnih različitosti kao međunarodne politike.

Neki od manjih projekata u kulturi Srbije, koje je finansirala EU, su rekonstrukcija Golubačke tvrđave, "dragulja Dunava", projekat Centra za kulturnu akciju "OKO NАS", projekat rekonstrukcije Vranjskog pozorišta "Bora Stanković" itd.

Ljudski resursi u kulturi

Zavod za proučavanje kulturnog razvijanja, sproveo je 2008. godine istraživanje pod nazivom „Ljudski resursi u kulturi Srbije – trenutno stanje i perspektive razvoja“.

Istraživanjem je obuhvaćeno duplo više žena, zbog činjenice da je upravo taj odnos polova zastavljen među zaposlenima u kulturi. Ukupno dve trećine ispitanika ocenilo je negativno stanje u ovom sektoru u trenutku ispitivanja, a samo 1% njih izuzetno pozitivno.

Kao najznačajnije faktore koji utiču na kulturu, zaposleni u ovoj oblasti, po negativnom uticaju, većinom izdvajaju: materijalnu osnovu sektora kulture, političku situaciju i kulturnu politiku. Kako sami autori istraživanja primećuju, navedeni faktori su upravo oni koji pokazuju odnos sistema prema sektoru kulture (Jokić, Mijatović, Mrđa, 2008). Uz ova tri, veoma često je navedena i promena sistema vrednosti. S druge strane, kao faktori pozitivnog uticaja, izdvojeni su tehnološke promene, strana stručna iskustva i donacije. Kao najodgovorniji za poboljšanje situacije u kulturi pojavljuju se, pre svega Ministarstvo kulture, ali i direktori ustanova, mediji i lokalna samouprava. Najmanja odgovornost je na stranim stručnjacima i političkim partijama.

Prema podacima Grupe za kreativnu ekonomiju, iznetim na Konferenciji kreativnih industrija Srbije, u aprilu 2014. godine, zaposleni u kulturi čine 7% od ukupnog broja zaposlenih u Srbiji. U periodu od 2007. do 2009. godine zabeležen je rast od 1,7% zaposlenih u kulturi.

Ukupni godišnji promet na polju kreativnog sektora Srbije (umetnost kao ekonomска категорија) чини 16,8% od ukupnog godišnjeg prometa Srbije.

Kulturne potrebe građana Srbije

Abraham Maslov u svojoj čuvenoj teoriji motivacije, posmatra i proučava, prema njegovim rečima, zdravu jedinku (Nikodijević, 2006). Prema njegovoj teoriji, u piramidi je jasno utvrđen položaj određenih potreba. Osnovna prepostavka je da se tek zadovoljenjem potrebe na dnu prelazi na više rangirane i tako se kreće ka vrhu. Prema Maslovu „organizmom vladaju i njegovo ponašanje organizuju samo nezadovoljene potrebe.“ Prva četiri nivoa nazivaju se i *potrebe nedostatka*, jer se radi o fizičkim potrebama, dok je sam vrh piramide namenjen *potrebama rasta*, gde pripadaju i kulturne potrebe. Estetske potrebe, takođe, pripadaju samom vrhu lestvice, u okviru samovrednovanja, ili samopotvrđivanja. Prema Nikodijeviću, „prva motiviše čoveka na aktivnosti sopstvenog ostvarenja u smislu da bude ono što može da bude, a druga pokreće impulse za lepotom, simetrijom, jednostavnosću, dovršenošću i redom (Nikodijević, 2006, s.83).“

Teorija motivacije pomaže nam da razumemo zašto je kultura ta koja prva strada u uslovima opštег lošeg stanja u državi, naročito u sistemima u kojima postoji socijalno nezadovoljstvo građana. Pojedinac čija je budućnost neizvesna, koji živi u uslovima borbe za egzistenciju, ne doseže vrh ove piramide.



Slika 1 – Piramida Maslovijeve hijerarhije potreba

Rezultati istraživanja „*Kulturne prakse građana Srbije*“, autora Predraga Cvetičanina i Marijane Milankov, pokazuju da su „kulturne prakse građana jasno društveno strukturisane.“ Socio-demografski faktori poput obrazovanja, zanimanja, godina starijosti i ekonomskog statusa ispitanika, izuzetno utiču na kreiranje kulturnih navika građana Srbije. Sa porastom mesta na društvenoj lestvici, raste i potreba za korišćenjem

kulturnih sadržaja. Otprilike trećina građana, mlađih, bolje obrazovanih i imućnijih, redovno odlazi u bioskop, na pozorišne predstave, u muzeje. Toj trećini pripadaju i oni koji se umetnošću bave.

Kulturna ponuda neuporedivo je veća i kvalitetnija u Beogradu, nego u ostalim delovima Srbije, uprkos tome što postoji sličnost u kulturnoj praksi svih građana. Niska platežna moć dovodi do toga da se za kulturu iz kućnog budžeta izdvaja minimum novca i to je razlog zbog kog dobar deo kulturnih stvaraoca ne zarađuje od svoje umetnosti, čak ni onoliko koliko im je potrebno da se dalje razvijaju i stvaraju nova dela. "Oskudna znanja građana Srbije o umetnosti" jedan su od najvećih problema. Ponovo je uočljiva manjkavost sistema obrazovanja.

PREPREKE NA PUTU RAZVOJA KULTURE U SRBIJI

Nesporno je da je znanje najvažniji resurs jedne zemlje. U Srbiji su neophodna veća ulaganja u smeru podizanja nivoa znanja i stručnosti u oblasti kulture, jer upravo to čini bazu ovog sektora. Ranije je naveden stav Kancelarije za Evropske integracije Srbije, da je nedostatak znanja kočnica odobravanju sredstava za realizaciju projekata u ovoj oblasti. Rezultati prethodno pomenutog istraživanja o ljudskim resursima u kulturi pokazuju da zaposleni u ovom sektoru smatraju da nema dovoljno ulaganja u edukaciju i usavršavanje kadra. 52,1% ispitanih imalo je priliku da prisustvuje naučnim i stručnim skupovima, konferencijama i seminarima, međutim skoro trećina smatra da nema dovoljno onih koji bi bili od značaja za posao koji obavljaju, iako najveći broj ispitanika smatra ovakav vid edukacije korisnim (87,6%). Većina sebe svrstava u grupu koja je marginalizovana (čak 76,5% njih). Takođe smatraju da je njihov materijalni položaj loš (77,3%). Zadovoljni su samim poslom (68,3%), ali kao problem izdvajaju nedostatak mera za povećanje motivacije zaposlenih unutar institucija. Skoro polovina ne vidi da postoji mogućnost da napreduju u karijeri u okviru ustanove u kojoj rade (44,5%). Više od pola ispitanih smatra nerazvijenom saradnjom između sektora kulture i drugih neprofitnih sektora u društvu (NVO, prosveta, obrazovanje...), iako ovu vrstu saradnje smatraju izuzetno značajnom (77,3%).

Podizanje svesti o kulturi kao razvojnog faktoru jednog društva trebalo bi da bude postavljeno kao glavni zadatak. Prvi put sa terminom "kulturne industrije", svet upoznaju autori Teodor Adorno i Maks Horkajmer, kroz svoju knjigu „Dijalektika prosvjetiteljstva“. Navedeni autori, pripadnici Frankfurtske škole, ali i ostali njeni pripadnici (Habermas, Rajh, From), izuzetno negativno su gledali na ideju kapitalizma, po kojoj se produkti kulture tretiraju kao bilo koji drugi proizvod. Ideja kapitalističkog društva, između ostalih, propagira i postojanje tržišta koje obezbeđuje protok proizvoda kulture. Pripadnici Frankfurtske škole oštro su kritikovali ovakav pristup, ističući da je kultura pre svega umetnost i da tu nema prostora za ideje kao što je ova, prethodno navedena.

Smatrali su da je bespredmetno govoriti o ceni i prometu kada je u pitanju umetničko stvaralaštvo (Horkhajmer, Adorno, 1974.). Jasno je da je ova škola zastupala negativan stav prema spaju industrije i kulture. Bez obzira na kritiku ovog termina, upravo ona je imala „veliki značaj i doprinos u popularizaciji termina „kulturnih industrija“ i buđenju zainteresovanosti među teoretičarima i istraživačima, naročito u Evropi.“ (Vukadinović, Gavrić) Sa razvojem kapitalističkog društva, sve se više razvija i ideja o kulturnim industrijama. Krajem XX veka, ovaj termin gubi tako negativnu konotaciju, jer se menjaju i pogledi na umetnost. Industrijalizacija u umetnosti, jačanje tehničke reprodukcije, kao posledice veće potrebe konzumenata za produktima umetnosti, ili veće potrebe samih umetnika za zaradom, doveli su do promene samog termina. Umesto dotadašnjeg termina „kulturne industrije“, sve češće se u upotrebi javlja termin „kreativne industrije“. Sa ovom jezičkom promenom, svesno ili nesvesno, prošireno je i polje delovanja kulture. Javljuju se novi pogledi na kulturu „njeni proizvodi vrednuju se posredstvom tržišta, a cilj proizvodnje je zarada.“ (Šešić, Stojković, 2007)

U prepoznavanju tržišta kulture, razumevanju pravila po kojima ono funkcioniše i pronalaženju svog mesta na njemu, nalazi se šansa kulturnog sektora Srbije. Uprkos specifičnostima koje ga razlikuju od ostalih, tržište kulture postoji i neophodno je da se postane njegovim učesnikom. Morala bi da postoji konstantna težnja podizanju kvaliteta produkata kreativnih procesa, što bi dovelo do većeg interesovanja i boljeg plasmana proizvoda u ovoj oblasti.

U ovu oblast se ne ulaže dovoljno. Takođe, nizak je nivo istraživanja i upravo zbog toga trebalo bi jačati klasterska udruživanja, gde bi protok ideja, razmena iskustava, podsticanje inovacija, svakako doprineli podizanju čitavog sektora.

POTENCIJALI KULTURE SRBIJE

Kreativni klasteri u kulturi kao mogućnost razvoja kreativnog sektora

„Klasteri su geografske koncentracije međusobno povezanih kompanija, specijalizovanih dobavljača, davalaca usluga, firmi koje se bave srodnim delatnostima i relevantnih institucija (kao što su univerziteti, agencije za standardizaciju i strukovna udruženja), koji u određenim oblastima međusobno konkurišu, ali i sarađuju. Klasteri, kao koncentracija „kritične mase“, izuzetnog konkurenetskog uspeha u određenoj delatnosti, predstavljaju značajnu karakteristiku svake državne, regionalne i gradske privrede, posebno u ekonomski razvijenim zemljama“ (Porter, 2008).

Godine 2010, Upravni odbor Privredne komore Srbije doneo je odluku o obrazovanju Saveta za klastere Privredne komore Srbije, stručno-konsultantskog organa. On od tada funkcioniše sa idejom da doprinese razvoju postojećih i osnivanju novih udruživanja. Poslovni i radni zadaci Saveta su „predstavljanje i zastupanje interesa kla-

stera, pružanje stručne pomoći klasterima, podrška u procesu jačanja konkurentnosti i pozicioniranja na domaćem i inostranom tržištu, podsticanje inovacija, pristup kapitalu i fondovima, saradnja i učešće u projektima i programima i razvoj klasterski orijentisanih programa i projekata.“

Prema izveštaju Saveta iz 2012. godine, u Srbiji je do tada registrovano 58 klastera. Najveći broj ih je u Nišu, 14 i Beogradu, 13. Nešto manji broj nalazi se u Novom Sadu – pet, Kragujevcu i Subotici po četiri, u Somboru i Apatinu po dva i po jedan u Aranđelovcu, Hajdukovu, Kanjiži, Kikindi, Knjaževcu, Kraljevu, Loznici, Novom Pazaru, Rumi, Temerinu, Vognju, Vranju, Vrnjačkoj Banji i Žagubici.

Prema proceni Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja, naročito se izdvilo šest klastera, od čega dva pripadaju oblasti kreativnih industrija. Oni su na vodećoj poziciji, pre svega, zbog uspešnog poslovanja, ali i zbog stalnog napredovanja. Prepoznaće se potencijal za razvoj, kao i njihov veliki doprinos razvoju čitave lokalne zajednice. Srbija još uvek ne prepoznaće u punoj meri značaj udruživanja i povezivanje unutar sektora. Prema pomenutom izveštaju, dva klastera iz oblasti kreativne industrije, koji će u budućnosti verovatno postati još značajniji faktori srpske ekonomije, jesu Niški klanster naprednih tehnologija (Ni-Cat) i ICT Network koji čine članice iz Beograda i Vojvodine.

Prema podacima Nacionalne agencije za razvoj konkurentnosti i promociju izvoza (SECEP), Evropska unija je finansirala Projekat za razvoj konkurentnosti i promociju izvoza. Jedan od ciljeva projekta je unapređenje konkurentnosti srpskih malih i srednjih preduzeća (MSP), putem razvoja klastera, razvoja dobavljača i razvoja izvozne sposobnosti MSP u Srbiji. Nažalost, trenutni broj klastera u oblasti kreativnog sektora, pokazuje činjenicu da oni koji se kulturom bave, kao i oni koji njome upravljaju, nisu svesni značaja udruživanja, međusobne saradnje i podrške.

Beogradski dizajnerski distrikt (Belgrade Design District), dobar je primer uspešnog udruživanja i obnavljanja prostora koji je neko vreme bio van funkcije.

Čumićev sokače, prvi beogradski zanatsko-trgovinski centar, nalazi se u samom centru grada. Nekada najposećeniji centar, tokom godina potisnut je u drugi plan, sa pojavom savremenijih tržnih centara. Na ideju o oživljavanju ovog lepog prostora u samom centru grada, došli su sami dizajneri. Postojala je potreba da Beograd, kao svaka metropola, dobije dizajnersku četvrt. To se dogodilo 1. novembra 2010. godine. U okviru BDD-a, danas uspešno posluje veliki broj modnih dizajnera, kao i dizajnera enterijera. U okviru samog centra otvoreno je i nekoliko umetničkih ateljea. Ako bi se vremenom ova ideja razvila u pravi klanster, on bi, verovatno, pripadao jednoobraznom tipu koji povezuje organizacije koje pripadaju istom sektoru.

Sličan primer jačanja kreativnog sektora na nivou regiona i lokalnih zajednica jeste agencija iz Velike Britanije, odakle i potiče ideja o klasterima. Britanska agencija *Hidden Art of Hackney* ima saradnju sa dizajnerima, a razvojem kreativnih industrija

u oblasti Pedington, bavi se *Peddington Development Trust* (Ćurčin, 2009). Posao ovih agencija je pružanje informacione i finansijske podrške, pomoć oko poslovnih prostora, konsultantska pomoć, obuka kadrova i sve ostalo sa ciljem razvoja sektora za koji su zaduženi.

Slične primere, koji potvrđuju značaj i uspeh ovakvih ideja i njihov veliki uticaj na razvoj preduzetništva država u kojoj posluju, nalazimo i u Rusiji. Samo u glavnom gradu, Moskvi, nalazi se pet eminentnih klastera iz oblasti kreativnih industrija. Uglavnom pokrenuti u prostoru napuštenih fabrika i garaža, danas odlično posluju, služeći kao dobar primer drugima – *ArtPlay, Strelka, Arma, FabRika i Winzavod* (Ćurčin, 2009) . U okviru njih uspešno rade dizajnerski ateljei, arhitektonski biroi, galerije, PR i marketing še agencije itd. Brojni su primeri uspešne prakse poslovanja u okviru klastera i u ostalim zemljama sveta. Neophodno je da se u Srbiji razvije svest o značaju ove ideje, da se oni koji posluju u ovoj oblasti, ili imaju u planu da to rade, motivišu, edukuju i dobiju neophodne informacije o stvaranju klastera. Dragocen je protok informacija unutar "zajednice", pre svega – prenošenje znanja i iskustava stečenih kroz poslovanje.

Festivali kulture

Festivali kulture jedan su od najvećih potencijala kulturnog sektora Srbije. Njihov značaj je višestruk, jer oni donose kako materijalnu, tako i nematerijalnu korist zemlji u kojoj se organizuju. Jasno je da se govori, pre svega, o internacionalnim festivalima, na kojima nastupaju i izvođači iz inostranstva, često svetski poznati umetnici. Oni sa sobom donose deo svoje kulture, a isto tako deo kulture domaćina odnose sa sobom u svet. Jedan od najboljih vidova promocije jedne zemlje su pozitivna iskustva koja iz nje nose oni koji su je bar na kratko posetili.

Publiku međunarodnih festivala čine i gosti iz inostranstva, koji dolaze namenski, ali pored toga koriste i usputne sadržaje. Za vreme svog boravka oni potroše određenu količinu novca, počevši od novca za kartu ili ulaznicu, preko smještaja, do svakodnevnih potreba.

Najznačajniji i najpoznatiji festivali kulture Srbije su EXIT, Kustendorf, BITEF, BELEF, BEMUS, FEST, Filmski festival Palić, Muzički festival NIŠVILLE, Beogradski festival igre (Belgrade Dance Festival).

Snimanje stranih filmova u Srbiji

Srpska filmska asocijacija (SFA), Filmin Serbia , osnovana je 2008. godine u Beogradu. Objedinila je dvadesetak najboljih producentskih kuća u Srbiji, sa idejom da se uspostavi saradnja sa stranim produkcijama i omogući da se u Srbiji prave svetski poznati filmovi, televizijski projekti, reklame. Povezanost svih producenta u okviru jedne

organizacije, doprinosi podizanju poslovanja u okviru filmske industrije na evropski nivo. Niska cena snimanja filmova i dobri uslovi za rad, privlače stvaraoce iz čitavog sveta. U periodu od 2010-2014. godine, snimljeno je oko trinaest filmova i sedamnaest reklama. Trend snimanja filmova u zemljama Istočne Evrope, započet je najpre u Češkoj, ali se ubrzo preselio u Mađarsku, koja je uvela povraćaj novca filmskoj ekipi, 25% od ukupnog iznosa koji je od nje zaradila. Srbija nema takve poreske olakšice i niža cena snimanja, oko 15%, nije uvek dovoljna da privuče reditelja ili producenta filma.

U Češkoj je 2003. od snimanja stranih filmova državni budžet bio uvećan za 270 miliona dolara. Snimanje filmova podrazumeva korišćenje i plaćanje određenih lokacija, smeštaj ekipe, hranu, često angažovanje domaćih glumaca, filmskih radnika itd. Postoji proračun da se na svaki utrošeni dolar za proizvodnju filma, potroši još 2,5 na ostale troškove (Ćirić, 2010). Stotine, pa i hiljade pojedinaca, domaćeg stanovništva, angažovano je tokom snimanja jednog projekta.

Prema rečima Ane Ilić, izvršne direktorce SFA "tokom jednog dana snimanja dugometražnog stranog filma u Srbiji, državi ostane oko 100.000 dolara, prosečna TV reklama može utrošiti i više od toga, a najmanja produkcija znači prliv od 50.000 dolara nedeljno. Čak i malo zahtevan dugometražni film zapošljava oko 50 ljudi za samo snimanje, i blizu 500 oko snimanja." Ukupna zarada od stranih produkcija je 2010. iznosila preko 23 miliona dolara, što je drastičan skok u odnosu na tri miliona u 2007. godini. Kao prednost u odnosu na ostale, Ana Ilić, izdvaja činjenicu da "samo u Beogradu mogu da snime film u antičkom ambijentu, turskom, habzburškom, u ambijentu sovjetskog komunizma, u modernom, ako im trebaju velike reke, imamo ih dve, blizu su i ravnice i planine i more, što im sve znatno pojednostavljuje posao. Naši ljudi znaju engleski, obučeni su i stručni, mi imamo scenografe i kostimografe iskusne u radu sa stranim produkcijama, a u našim studijima mogu da završe i produkciju i postprodukciju" (Ćirić, 2010).

Filmska produkcija dovela je u Srbiju mnoge zvezde svetske filmske industrije: *Luc Besson, Ralph Fiennes, Christopher Walken, Gerard Butler, John Cusack*.

ZAKLJUČAK

Bilo je perioda kada je kultura imala veći značaj u društveno-ekonomskom razvoju Srbije. Trenutna slika pokazuje da su neophodna ulaganja u njen razvoj, kako materijalna, tako i nematerijalna. Umirujuća okolnost je njen evidentni potencijal i mogućnost da ipak u solidnoj meri učestvuje u ekonomskom razvoju zemlje. Konkurenčnost se razvija tamo gde postoji najveća snaga. Zbog toga bi finansijska sredstva trebalo kanalizati na pravi način, usmeriti ih tamo gde će ona omogućiti stvaranje najveće dobiti. Kako bi uopšte došlo do toga, neophodno je uneti određene promene u ovaj sektor. Pre svega, kao što je ranije pomenuto, prioritet bi trebalo da bude

unapređenje ljudskih resursa. Podaci izneti u radu, ukazali su nam na želju i potrebu zaposlenih za dodatnom edukacijom, koja omogućava da se u potpunosti ostvare u poslu kojim se bave. U vreme ubrzanog tehnološkog razvoja, neprihvatljivo je da se zaposleni oslanjaju isključivo na lične kapacitete. Modernizacijom sredstava i uslova za rad, stvara se ambient u kome će svaki pojedinac moći da se razvija, napreduje i u krajnjem ishodu da veći doprinos unapređenju sektora. Uz određene reforme ustanova kulture, poreske olakšice i sve prethodno navedeno, Srbija bi mogla da napravi veliki iskorak u oblasti kreativnih industrija, pre svega u oblasti filma, gde je već ostvaren izuzetan uspeh. Takođe, klastersko udruživanje je nephodno, zbog cirkulisanja iskustava, znanja, razmene ideja, jer jačanje u svakom smislu omogućava lakše pripajanje globalnom lancu poslovanja. Stvaranje kvaliteta, ali i kvantiteta, obezbeđuje bolju poziciju na lokalnom, regionalnom, a kao krajni cilj i na globalnom tržištu kulture.

LITERATURA

1. Branković, S. (2009). „Metodi iskustvenog istraživanja društvenih pojava“, Megatrend univerzitet, Beograd
2. Cvetičanin, P., Milankov, M. (2011). „Kulturne prakse građana Srbije“, Zavod za proučavanje kulturnog razvijanja, Beograd
3. Ćirić, S. „Film i biznis: Snimati u Srbiji“, Vreme, 25. novembar 2010. <http://www.vreme.co.rs/cms/view.php?id=963531&print=yes>
4. Ćurčin, A. (2009). „Art klasteri: Modeli razvoja kreativnih industrija u Rusiji“, tematski zbornik Kreativne industrije i ekonomija znanja, Akademika, Beograd
5. Dragićević Šešić M., Stojković B. (2007). „Kultura: menadžment, animacija, marketing“, Beograd
6. Delegacija Evropske unije u Republici Srbiji, Projektne aktivnosti, http://www.europa.rs/en/projects/projektne_aktivnosti.html
7. EurActiv.rs, „Različiti modeli finansiranja kulture u uslovima krize“, <http://www.euractiv.rs/srbija-i-eu/5661-različiti-modeli-finansiranja-kulture-u-uslovima-krize->
8. FilminSerbia, Srpska filmska asocijacija, Snimljeno u Srbiji, <http://www.filminserbia.com/Film-In-Serbia/1109/Snimljeno-u-Srbiji.shtml>
9. Horkajmer M., Adorno T. (1974). „Dijalektika prosvjetiteljstva“, Veselin Masleša, Sarajevo
10. Jokić, B., Mijatović, B., Mrđa S. (2008). „Ljudski resursi u kulturi Srbije“, Zavod za proučavanje kulturnog razvijanja, Beograd
11. Jovičić, S., Mikić, H. (2006) „Kreativne industrije u Srbiji“, British Council, Beograd
12. Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Projekat za razvoj konkurentnosti i promociju izvoza, <http://narr.gov.rs/index.php/Projekti/Zavrsheni-projekti/Projekat-za-razvoj-konkurentnosti-i-promociju-izvoza-SECEP>

13. Nikodijević, D. (2006). "Uvod u menadžment kulture", Megatrend univerzitet, Beograd
14. Petrović, S. (2000). "Kulturologija", Lela, Beograd, 2000.
15. Porter, M.E. (2008). „O konkurenčiji”, FEFA, Beograd
16. Privredna komora Srbije, Odluka o obrazovanju Saveta za klastere, http://www.pks.rs/SADRZAJ/Files/Odbor%20za%20MSPD/01_odluka_o_osnivanju_saveta_za_klastere.pdf
17. SEECult, Portal za kulturu Jugoistočne Evrope, "Nominalno i realno", <http://www.see-cult.org/vest/nominalno-i-realno>
18. VIKKI, Kreativna i kolaborativna ekonomija i kultura, Kreativna Srbija, „Klasteri iz oblasti kreativnih industrija među najperspektivnijim u Srbiji”, <http://www.kreativnaekonomija.academica.rs/2012/01/19/Klasteri-iz-oblasti-kreativnih-industrija-medju-najperspektivnijim-u-Srbiji>
19. Vukadinović, M., Gavrić, G. (2010). "Kreativni radnici– zvezde medijske kulture", Kultura, Zavod za proučavanje kulturnog razvijitka, Beograd, 128, str.187-198

LJUDSKI RESURSI KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI SRBIJE

HUMAN RESOURCES AS A FACTOR OF SERBIA COMPETITIVENESS

doc. dr Branka Drašković i doc. dr Sandra Nešić

Rezime

U svetu konkurentnosti i potrage za izvorima konkurenčne prednosti, razvoj i upravljanje ljudskim resursima sve više postaje predmet pažnje. Svrha ovog rada je da istraži opšte aspekte ljudskog kapitala kao faktora konkurenčnosti jedne nacije. Rad polazi od analize međunarodne konkurenčnosti Srbije razmatrajući aspekt ljudskog kapitala, kako makroekonomski dokazi ukazuju na pozitivnu vezu ljudskog kapitala i ekonomskog rasta. U drugom delu rada analiziraju se kompetencije potrebne za konkurenčnost na savremenom tržištu, sa posebnim osvrtom na Srbiju. Kako se model razvoja preduzeća zasnovan na kompetencijama bazira na određivanju onih znanja i veština koji neposredno doprinose realizaciji organizacionih ciljeva preduzeća, u trećem delu rada se razmatraju adekvatne prakse upravljanja ljudskim resursima kao faktora stvaranja konkurenčne prednosti. Za Srbiju je od izuzetne važnosti da u izazovnom ekonomskom okruženju njena preduzeća ulože mnogo napora ka negovanju i razvoju radne snage.

Ključne reči: ljudski resursi, konkurenčnost, upravljanje ljudskim resursima, kompetencije, Srbija

Abstract

In light of the competition and the search for the source of competitive advantage, the management of human resources is increasingly becoming the focus of attention. The purpose of this paper is to explore the general aspects of human capital as a factor of nation's competitiveness. The paper starts with an analysis of the international competitiveness of Serbia considering the aspect of human capital as macroeconomic evidence suggests a positive relation of human capital and economic growth. In the second part paper analyzes the competencies needed to compete in today's competitive markets, with special emphasis on Serbia. As the model of enterprise development based on competencies is based on the determination of the knowledge and skills that directly contribute to the achievement of organizational goals, the third part of the paper discusses the proper practice of human resource management as a factor in creating competitive advantage. In the challenging economic environment for Serbia it is of great importance that its companies invest a lot of effort towards nurturing and developing human capital.

Keywords: human resources, competitiveness, human resource management, competencies, Serbia

UVOD

U kontekstu sve otvorenije svetske privrede pitanje konkurentnosti postaje centralno kako za razvijene zemlje, tako i za zemlje u razvoju. Za prosperitet jedne privrede od presudne važnosti je kreirati uslove u kojima će preduzeća i zaposleni moći da unaprede sopstvenu produktivnost. U svetu konkurentnosti i potrage za izvorima konkurenčke prednosti, razvoj i upravljanje ljudskim resursima sve više postaje predmet pažnje, posebno u zemljama u razvoju.

Sistemski pristup razvoju ljudskih resursa na nacionalnom nivou od izuzetne je važnosti, imajući u vidu sve izraženije demografske promene i predviđanja u pogledu nedostajuće radne snage u nekim zemljama i s druge strane, viškova radne snage u drugim. Obrazovanje i ulaganje u razvoj veština su više nego ikada kritične tačke konkurentnosti jedne nacije.

Razvoj i efektivna upotreba ljudskih veština i znanja doprinose bogatstvu jedne nacije i neophodni su za društveni i ekonomski progres. Dvadeset i prvi vek je otvorio novo poglavje ljudske istorije gde budućnost pripada onim društvima koja imaju sposobnost organizovanja za učenje i primenu stečenog znanja (*Marshal i Tucker, 1992*) i gde razvoj radne snage kroz obrazovanje i obuke postaje „ključno u borbi za konkurenčku superiornost“ (*Ashton i Geen, 1996, str. 1*).

Svrha ovog rada je da istraži opšte aspekte ljudskog kapitala kao faktora konkurentnosti jedne nacije, usredsređujući se na stanje u Srbiji. U prvom delu rada polazi se od analize međunarodne konkurentnosti Srbije razmatrajući aspekt ljudskog kapitala prema izveštajima Svetskog ekonomskog foruma, kako makroekonomski dokazi ukazuju na pozitivnu vezu ljudskog kapitala i ekonomskog rasta. Fokus je na analizi direktnih indikatora ljudskog kapitala, tačnije indikatora stuba Visokog obrazovanja i obuke, kao i indirektnih indikatora ljudskog kapitala koje uglavnom pronalazimo kod dvanaestog stuba indeksa globalne konkurentnosti – inovativnosti, koji su direktna funkcija ljudskog kapitala ili sposobnosti njegovog privlačenja ili pak predstavljaju ishod veze obrazovanja, inovacija i istraživanja. U drugom delu rada analiziraju se kompetencije potrebne za konkurentnost na savremenom tržištu, sa posebnim osvrtom na kompetencije potrebne za poslove u Srbiji. Razvoj i efektivna upotreba ljudskih veština i znanja doprinose bogatstvu jedne nacije i neophodni su za društveni i ekonomski progres. Model razvoja preduzeća zasnovan na kompetencijama bazira se na određivanju onih znanja i veština koji neposredno doprinose realizaciji organizacionih ciljeva preduzeća. Na osnovu ovakvog modela kompetencija moguće je definisati potrebne programe obuke i sistem merenja razvoja kadrova i opštih ciljeva preduzeća. Tako u trećem delu rada razmatraju se adekvatne prakse upravljanja ljudskim resursima kao faktora stvaranja konkurenčke prednosti putem ljudi. Upravljanje ljudskim resursima obezbeđuje prisustvo kompetentnih radnika koji omogućavaju preduzeću da gradi svoju konkurentnost. Rad posebnu pažnju po-

svećuje pitanju upravljanja kadrovima takozvane milenijumske generacije. U izuzetno izazovnom ekonomskom okruženju organizacije moraju da ulože mnogo napora ka negovanju i razvoju mlade radne snage, pripadnika ove generacije, jer će jedino na ovaj način uspeti da obezbede nedostajuće talente koji pokreću inovacije, organizacionu efektivnost i konkurentnost.

MEĐUNARODNA KONKURENTNOST SRBIJE – ASPEKT LJUDSKOG KAPITALA

Poslednjih nekoliko godina došlo je do nastanka značajnog broja istraživanja koja su razmatrala vezu upotrebe i razvoja ljudskih resursa i veština na organizacionom nivou i ekonomskih performansi organizacija i privrede, šire. Polazeći od usvojenog shvatanja da su ljudi glavni izvor konkurentske prednosti jedne organizacije, sledi da kvalitet ljudskih resursa određuje organizacione performanse. Istraživanja koja su se bavila ovim odnosom imala su različite perspektive posmatranja, naglašavajući ulogu upravljanja ljudskim resursima, uloge menadžera, a posebno rukovodećeg kadra. Jedna od važnih tema svakako jeste veza liderstva i organizacionih performansi, sa fokusom na liderske uloge izvršnih rukovodilaca. Njihova znanja i veštine su važan momenat u upravljanju sve kompleksnijim organizacionim procesima.

Makroekonomski dokazi ukazuju na pozitivnu vezu ljudskog kapitala i ekonomskog rasta (*Krueger i Lindhal, 2003; Wilson i Briscoe, 2004*). Uticaj ulaganja u obrazovanje i dalje usavršavanje značajnije je merljiv na nivou kompanije ili industrijskog sektora (*Wilson i Briscoe, 2004*). U kontekstu ocene konkurentnosti jedne zemlje prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma i važnosti ljudskog kapitala za konkurentnost, važno je definisati indikatore ljudskog kapitala. Prema izveštaju *Cedefop-a* ljudski kapital je široko definisan tako da uključuje znanja, veštine, kompetencije i slične attribute (*Westphalen, 2001*). *Sabadie i Johansen (2010)* indikatore ljudskog kapitala dele na one koje su direktno vezani za obrazovanje i obuke i one koji su indirektno vezani. Direktne indikatore ljudskog kapitala pronalazimo kao indikatore petog stuba indeksa globalne konkurentnosti „Visoko obrazovanje i obuka“. Indirektno vezani indikatori su vezani za stok ljudskog kapitala ili čak ishode, kao što je slučaj sa domenom aktivnosti istraživanja i razvoja. Ukratko, indikatori koji su indirektno povezani sa ljudskim kapitalom direktna su funkcija ljudskog kapitala ili sposobnosti njegovog privlačenja ili pak predstavljaju ishod veze obrazovanja, inovacija i istraživanja.

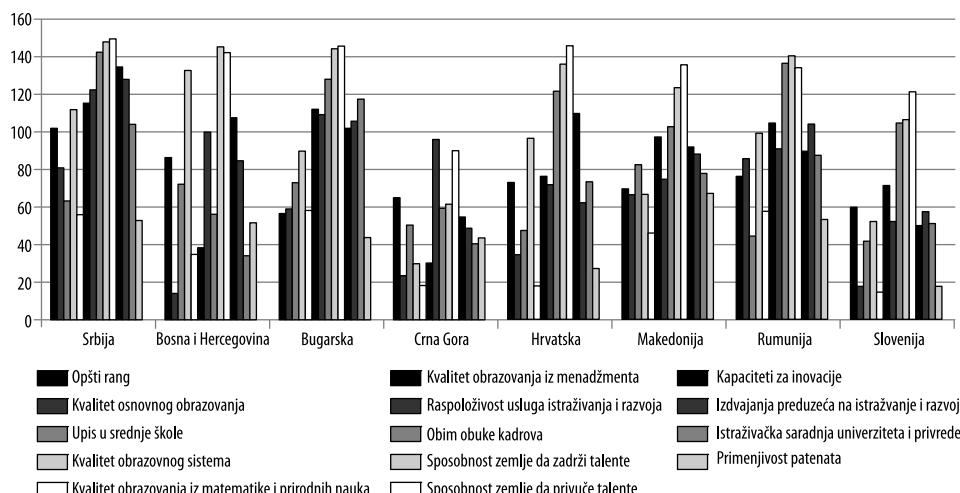
U narednoj tabeli nalazi se prikaz indikatora ljudskog kapitala, prema pomenu-toj klasifikaciji, a prema izveštajima Svetskog ekonomskog foruma za Srbiju u periodu 2008-2013. godine, posmatrajući promene pozicija indikatora za posmatrani period.

*Tabela 1– Indikatori ljudskog kapitala prema izveštajima
Svetskog ekonomskog foruma*

Indikatori direktno povezani sa obrazovanjem i obukama				Indikatori indirektno vezani za ljudski kapital			
Indikator	Pozicija 2013/2014	Pozicija 2008/2009	Promena pozicije 2008/2013	Indikator	Pozicija 2013/2014	Pozicija 2008/2009	Promena pozicije 2008/2013
Kvalitet osnovnog obrazovanja	81	48	-33	Odliv mozgova	146	131	-15
Upis u osnovne škole	82	34	-48	Kapaciteti za inovacije	133	92	-41
Upis u srednje škole	62	64	2	Izdvajanja preduzeća za istraživanje i razvoj	127	97	-30
Upis u ustanove visokog obrazovanja	50	56	6	Istraživačka saradnja univerziteta i privrede	104	62	-42
Kvalitet obrazovnog sistema	111	49	-62	Primenjivost patenata	53	49	-4
Kvalitet obrazovanja iz matematike i prirodnih nauka	55	31	-24				
Kvalitet obrazovanja iz menadžmenta	114	87	-27				
Internet pristup u školama	84	79	-5				
Raspoloživost usluga istraživanja i razvoja	121	74	-47				
Obim obuke kadrova	140	121	-19				

Indeks globalne konkurenstnosti prema najnovijem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2013/2014. godinu Srbiju stavlja na 101. mesto u svetu od posmatranih 148 zemalja. Ovo predstavlja pad sa 95. mesta u odnosu na prethodni izveštaj. Nesporno je da nije došlo do potrebnih reformi koje za cilj imaju unapređenje poslovnog okruženja i drugih faktora konkurenstnosti.

Posebno su alarmirajuće pozicije indikatora stubova „Visokog obrazovanja i obuke“ i „Inovativnosti“ što za posledicu ima negativnu promenu u odnosu na druge zemlje, ali i posmatrano na nivou Srbije od početka krize. Gotovo svi indikatori ova dva stuba konkurenstnosti beleže negativne promene pozicija u odnosu na period od početka svetske ekonomske krize, izuzev indikatora upisa u srednje škole i upisa u ustanove visokog obrazovanja, ali ovaj napredak nije značajan u dovoljnoj meri.



Slika 1 – Uporedni prikaz odabranih indikatora ljudskog kapitala za Srbiju i zemlje okruženja prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma 2013-2014.

Ukoliko napravimo uporednu analizu odabranih indikatora ljudskog kapitala za Srbiju i posmatrane zemlje iz okruženja (Bosnu i Hercegovinu, Bugarsku, Crnu Goru, Hrvatsku, Makedoniju, Rumuniju i Sloveniju) prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2013. godinu sagledavaju se poražavajuće pozicije naše zemlje. Prema opštem rangu zemlje Srbija zauzima najlošije 101. mesto. Dodatno, isti je ishod i za većinu posmatranih indikatora, poput kvaliteta obrazovanja iz menadžmenta, raspoloživosti usluga istraživanja i razvoja, obima obuke kadrova, sposobnosti zemlje da zadrži talente, sposobnosti zemlje da privuče talente, kapaciteta za inovacije, izdvajanja preduzeća za istraživanje i razvoj i istraživačke saradnje univerziteta i privrede. Kod pokazatelja upisa u srednje škole, kvaliteta obrazovnog sistema i kvaliteta obrazovanja iz matematike i prirodnih nauka u poređenju sa posmatranim zemljama, Srbija takođe beleži lošije rezultate, ali ne i najlošije, što svakako ukazuje na ogromne probleme veze obrazovanja i istraživanja i inovacija. Najznačajniji problemi zapravo nastaju na relaciji obrazovanja i primene stečenog znanja i veština kod rešavanja problema privrede i društva i veze svih aktera inovacione politike jedne zemlje. Uvećanje inovativnosti i konkurentnosti moguće je postići jedino putem razumevanja kompleksnog seta odnosa svih aktera nacionalnog inovacionog okvira. U ekonomiji znanja privreda je mesto proizvodnje proizvoda ili usluga, uloga države da obezbedi stabilno okruženje, priliv investicija i podsticaje za iste, dok je uloga univerziteta da obezbede priliv obrazovanih stručnjaka, te znanja za inovacioni proces (European Commission, 2012., str. 5).

Analizirajući težinu indikatora ljudskog kapitala kod globalnog indeksu konkurentnosti, *Sabadie i Johansen* (2010) ukazuju da se sa ekonomskim razvojem jedne privrede uvećava težina indikatora ljudskog kapitala u rezultatu ukupne nacionalne konkurentnosti (sa 16,3% kod faktorski vođenih ekonomija na 24,2% kod inovacijama vođenim ekonomijama). Značajno je primetiti da u inovacijama vođenoj fazi razvoja privrede raste značaj indirektnih indikatora ljudskog kapitala, dok se značaj direktnih indikatora smanjuje, posebno indikatora primarnog obrazovanja. Ovo bi trebalo da bude od posebnog značaja u razmatranjima unapređenja konkurentnosti Srbije, jer upravo u domenu indirektnih indikatora ljudskog kapitala Srbija beleži najslabije pozicije u odnosu na posmatrane zemlje.

Tabela 2 – Uporedni prikaz odabranih indirektnih indikatora ljudskog kapitala za Srbiju i zemlje okruženja prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma 2013/2014 godine

Indirektni indikatori ljudskog kapitala	Srbija	Bosna i Hercegovina	Bugarska	Crna Gora	Hrvatska	Makedonija	Rumunija	Slovenija
Opšti rang	101	87	57	67	75	73	76	62
Sposobnost zemlje da zadrži talente	146	143	142	65	134	123	138	107
Sposobnost zemlje da privuče talente	147	140	144	92	143	134	132	120
Kapaciteti za inovacije	133	108	103	59	110	94	90	54
Izdvajanja preduzeća na istraživanje i razvoj	127	86	107	54	65	91	104	62
Istraživačka saradnja univerziteta i privrede	104	37	117	46	76	81	88	56
Primenjivost patenata	53	54	47	49	33	72	55	23

KOMPETENCIJE POTREBNE ZA KONKURENTNOST NA SAVREMENOM TRŽIŠTU

Tehnološka revolucija koja je otpočela poslednjih decenija 20. veka uticala je na gotovo sve aspekte rada i života u 21. veku. Brži i efikasniji transport i razvoj novih komunikacionih usluga učinio je jednostavnijim kretanje ljudi, roba, usluga i kapitala. Nova sredstva komunikacije i tipovi usluga učinili su da ljudi promene način interakcije sa svojim bližim i opštim okruženjem. Ove društvene i ekonomski promene uslovile su promenu tražnje za veštinama pojedinaca. I dok proizvodni i zadaci koji zahtevaju

niske veštine postaju sve automatizovani, potreba za informaciono-procesnim i ostalim interpesonalnim i visoko kognitivnim veštinama raste (OECD, 2013).

Od kvaliteta obrazovnog sistema jedne zemlje zavisi obućenost radne snage i njena sposobnost usvajanja novih znanja i veština. Evidentno postaje da obrazovni sistemi ne uspevaju da prate nove zahteve tržišta rada. Širom sveta postoji nedostatak kadrova sa odgovarajućim znanjima i veštinama, posebno u Severnoj Americi i Aziji. S druge strane, svetska ekonomska kriza uslovila je trend rasta stopa nezaposlenosti.

U uslovima kada je jasno da postojeći obrazovni sistemi ne uspevaju da proizvedu kadrove sa veštinama koje su potrebne organizacijama danas, a da ne govorimo o organizacijama budućnosti, mnoge organizacije nastoje da učine dodatne napore ka obezbeđenju potrebnih kadrova. Ulaganje u obrazovanje mladih ljudi kroz programe saradnje sa školama samo su jedan od načina prevazilaženja jaza između tražnje na strani preduzeća i ponude na tržištu rada.

Prema istraživanju konsultantske kuće *McKinsey & Company* (2012) o stanju ljudskog kapitala, na pitanje o najvažnijim prioritetima ljudskog kapitala u naredne dve do tri godine upućenom menadžerima i višim rukovodicima, 65% ispitanika odgovorilo je da je to razvoj liderstva i upravljanje nasleđivanjem, zatim slede prioriteti preuzimanja talenata i njihovog zadržavanja, kao i strateškog planiranja radne snage. Za kompanije važno je više nego ikada da definišu potrebne, načine sticanja i razvoja istih. Neophodno je identifikovati, steći i razvijati zaposlene sa najboljim veštinama. Odeljenja ljudskih resursa pored ovih zadataka podjednako intenzivno moraju da rade na negovanju budućih lidera sa novim kompetencijama koje su neophodne za postizanje globalne konkurentnosti.

Prvi korak ka rešavanju problema nedostajućih veština i znanja tiče se definisanja onih veština i znanja koji su potrebni za postizanje poslovnih ciljeva. Pod kompetencijama se podrazumevaju znanje, veštine, stavovi, motivi, sposobnosti, strpljenje, fleksibilnost, samopouzdanje i ponašanja koja pomažu pojedincu kako bi uspešno realizovao poslovnu ulogu. To su sposobnosti pojedinca da posao obavi na odgovarajući način, što pored stručnih znanja i veština podrazumeva i lične osobine, sposobnosti i stavove (Trbović i dr, 2013, str. 212). Model razvoja preduzeća zasnovan na kompetencijama bazira se na određivanju onih znanja i veština koji neposredno doprinose realizaciji organizacionih ciljeva preduzeća. Na osnovu ovakvog modela kompetencija moguće je definisati potrebne programe obuke i sistem merenja razvoja kadrova i opštih ciljeva preduzeća.

Na nivou Evropske unije široko je prihvaćeno stanovište da je za postizanje viših stopa ekonomskog rasta i konkurenčnosti u odnosu na razvijene industrijske nacije, od suštinske važnosti unapređenje veština radne snage. Ovakve preporuke su podržane značajnim brojem istraživanja koja su dokazala pozitivnu vezu veština i ekonom-

skih performansi. Mnogi od mehanizama putem kojih možemo očekivati da veštine vrše uticaj na ekonomske performanse povezane su sa nastajanjem novih tehnologija, transferom znanja i inovacionim procesima (Cedefop, 2014, str. 16). Više studija sprovedenih na nivou Evropske unije potvrdile su dokaze iz Sjedinjenih Američkih Država o postojanju pozitivne veze između obrazovanja ili veština radne snage i usvajanja novih tehnologija. Ustanovljeno je da zaposleni sa visokim veštinama daju veći doprinos odabiru, instalaciji, fukcionisanju i održavanju informaciono-komunikacionih tehnologija i njihovom prilagođavanju specifičnim potrebama preduzeća u odnosu na zaposlene sa nižim veštinama (*Gust i Marquez, 2004*).

Prilagođavanje potrebama savremenog tržišta rada zahteva sistematično praćenje i analizu planiranja potreba za određenim zanimanjima i veštinama, kao i gledanje unapred da bi se odgovorilo na zahteve ekonomije. Na nivou Evropske unije vrše se projekcije zapošljavanja na osnovu kojih se definišu potrebe za određenim veštinama i zanimanjima. Za rezultate tih analiza trebalo bi da budu podjednako zainteresovani i poslodavci i oni koji se bave kreiranjem i sprovođenjem relevantnih politika. Stoga, jedna od najvažnijih karakteristika radne snage jeste njena kvalifikaciona odnosno obrazovna struktura.

Prema istraživanju Evropskog centra za razvoj stručnog obrazovanja – CEDEFOP predviđa se da će u Evropi do 2020. godine postojati potreba za srednjim i visoko kvalifikovanim kadrovima. Istraživanja i projekcije (Cedefop, 2009, str. 62) koji su sprovedeni na nivou Evropske unije ukazuju na sledeću strukturu kadrova (u ukupnoj strukturi zaposlenih) do 2020. godine, (tabela 3).

Tabela 3 – Struktura zaposlenih u Evropskoj uniji u 2010. godini i predviđanja za 2020. godinu

	Niskoobrazovani	Srednjeobrazovani	Visokoobrazovani
2010.	22,9 %	49,5 %	27,7 %
2020.	19,0 %	49,9 %	31,1 %

Uočljiv je pad tražnje za nekvalifikovanim i niskokvalifikovanim radnicima, što nalaže potrebu promene obrazovnog sistema u pravcu poboljšanja kvalifikacione strukture zaposlenih i to tako što će se do 2020. godine u velikoj meri smanjiti broj nisko kvalifikovanih radnika, uz istovremeno značajno uvećanje visoko obrazovanih radnika. Predviđa se da će do 2020. godine od ukupnog broja poslova 40% zahtevati niži nivo kvalifikacija, 50% srednji nivo kvalifikacija, a svega 10% usko stručno kvalifikovanih lica (Cedefop, 2009). Sa ciljem lakšeg zapošljavanja, opstanka na radnom mestu ili napredovanja, prisutan je trend kombinacije veština koje se mogu primeniti na različitim radnim mestima sa specifičnim veštinama potrebnim za određeno radno mesto.

ZNANJA I VEŠTINE ZA POSLOVE U SRBIJI

Srbija u tranziciji ima preduzeća sa prevaziđenom tehnologijom, urušenu pri-vredu, nedovršen proces privatizacije i što je najzačajnije za ovu analizu, "zastarela znanja" zaposlenih. Da bi povećala svoju konkurentsku sposobnost, preduzeća bi tre-balio da se restrukturiraju kako bi mogla da se suoče sa zahtevima savremenog poslo-vanja i kako bi postala produktivnija i konkurentnija. To znači da je potrebno posvetiti veću pažnju razvoju ljudskog kapitala što je važno kako za organizacioni tako i za po-jedinačni razvoj, jer se njime povećava produktivnost rada, motivacija kod zaposlenih, itd. (Trbović i dr., 2013, str. 208).

Obrazovna struktura stanovništva u Srbiji je nepovoljna. Uprkos konstantnom unapređenju u poslednjih nekoliko decenija, prosečni obrazovni nivo stanovništva Srbije još uvek je nizak i nalazi se ispod nivoa zemalja članica Evropske unije, kao i određenog broja zemalja u regionu. Svaki treći građanin Srbije ima tek osnovnu školu. Jedna trećina mlađih u dobu od 18 do 24 godine prekine započeto školovanje (ETF, 2010. str.6). Na nivou Evropske unije jedna trećina stanovnika starosti od 31 do 34 godine ima visoko obrazovanje, dok u Srbiji svaki peti stanovnik starosti od 31 do 34 godine ima završen fakultet.

Okolnosti koje nastaju u okruženju Srbije, posebno u Evropskoj uniji, jasno uka-zuju da je zemlji potreban veoma promišljen, organizovan i kvalitetan razvoj sistema obrazovanja jer je to jedan od ključnih uslova za razvoj Srbije ka društvu zasnovanom na znanju, sposobnom da obezbedi dobru zaposlenost stanovništva. Ove okolnosti upozoravaju da bi, u suprotnom, Srbija ostala na evropskoj periferiji, slabo konkurentna, malo privlačna za investiranje u sektore koji stvaraju veću novu vrednost, izložena daljoj emigraciji talentovanih i kreativnih i sa utihulim kapacitetima za razvoj demokratskog i pravičnog društva (Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine, str.6).

U Nacionalnoj strategiji zapošljavanja Republike Srbije za period do 2020. go-dine ne predviđa se buduća obrazovna struktura ponude radne snage u Srbiji, ali se predviđa struktura zaposlenih prema agregiranim sektorima delatnosti. Prema projek-cijama datim za 2020. godinu, predviđa se da će u Srbiji poljoprivreda ukupno zapo-šljavati 21,6%, industrija 26,4%, a usluge 52,1%.

Tehnološkim napretkom i usložnjavanjem zadataka koje je potrebno obavljati na određenom poslu, značaj posebnih znanja i veština evoluirao je. Pored osnovnih stručnih znanja koja su potrebna za određena zanimanja i poslove, sve više se traže i prenosiva znanja i veštine, ali i posedovanje širih kompetencija i ličnih karakteristika.

Anketa poslodavaca Nacionale službe za zapošljavanje (2011), po prvi put, omo-gućava sistematično prikupljanje podataka o potrebama tržišta rada za pojedinačnim veštinama. Podaci koji su prikupljeni na osnovu Ankete poslodavaca, ukazuju na to da su licima koja trenutno rade u anketiranim preduzećima, kao i budućim zaposlenici-ma, najpotrebnija prenosiva posebna znanja i veštine (48,3%). U ovu grupu veština se

ubrajaju poznavanje stranih jezika, informaciono-komunikacionih tehnologija, posedovanje različitih vrsta dozvola, posedovanje posebnih znanja iz oblasti bezbednosti i zaštite na radu, zatim zaštite životne sredine i ekologije, kao i veštine preduzimanja preduzetničkih inicijativa. Druga grupa veština po značaju su šire kompetencije i lične karakteristike (43,3%). Veštine kojima će se poslodavci najčešće upravljati pri biranju budućih zaposlenika će sigurno biti spremnost na timski rad, numeričke sposobnosti i uopšte pokazivanje svih oblika inteligencije, orientisanost ka svim vidovima profesionalnog usavršavanja, bezbedno ponašanje na radnom mestu, inicijativnost i preduzimljivost, te se ove veštine mogu smatrati najpoželjnijim. Stručna znanja i veštine su potisnute razvojem sofisticiranih prenosivih znanja i veština i širok kompetencija i ličnih karakteristika. Od ukupnog broja identifikovanih veština, udeo ovih veština je iznosio 8,4% za lica koja su se zaposlila u 2010. godini (Vasić i dr., 2011, str. 55).

Generalno, iako se pod uticajem krize može očekivati manja ponuda poslova na tržištu, potreba za složenijim znanjima i veštinama koje je moguće primeniti u različitim oblastima ostaje. Kriza je pokazala da privredni trebaju ključne kompetencije (veštine i znanja) koje mogu biti upotrebljene u okviru različitih zanimanja (Privredna komora Srbije, 2012, str. 20). Istraživanje potreba poslodavaca iznova pokazuje da su poslodavcima potrebni kadrovi koji poseduju veštine pisane i usmene komunikacije na stranom jeziku, upotreba kompjuterskih programa iz oblasti studija i sposobnost za daljim učenjem i usavršavanjem (TNS Medium Gallup, 2009; Infostud, 2013).

NEDOSTAJUĆI KADROVI – STRATEGIJE PREVAZILAŽENJA I IZAZOVI

U uslovima svetske ekonomske krize koja je dovela do povećanja nezaposlenosti i smanjenih nivoa ulaganja preduzeća opšti je utisak da se u usled povećane neizvesnosti, nedostatka potrebnih finansijskih sredstava i ostalih problema koje je kriza donela rukovodici fokusiraju na uspešno rešavanje kratkoročnih finansijskih pritisaka. U tom kontekstu odluke rukovodilaca su motivisane kratkoročnim ciljevima u pogledu smanjenja troškova poslovanja. Realno je očekivati da će doći do smanjenog ulaganja preduzeća u usavršavanje kadrova.

S druge strane, alarmantan je problem nedostajućih kadrova sa potrebnim znanjima i veštinama. Globalno posmatrano 35% poslodavaca ima poteškoće u popunjavanju određenih radnim mesta što je posledica nedostatka odgovarajućih kadrova. Kao najznačajnije razloge za to poslodavci navode nedostajuće tehničke kompetencije radne snage (34% ispitanika), nedostatak prijavljenih kandidata za određenu poziciju (32%), ako i nedostatak iskustva kandidata (24%) (Manpower, 2013).

Ovo za posledicu ima da svaki peti poslodavac ima poteškoće u ispunjavanju organizacionih obaveza prema klijentima, kao i da usled nemogućnosti pronalaženja kadrova sa odgovarajućim znanjima i veštinama dolazi do pada produktivnosti i umanjene konkurentnosti preduzeća (Manpower, 2013).

Generalno, preduzeća u Srbiji su i pre krize imala poteškoće u pronalaženju kadrova sa odgovarajućim znanjima i veštinama. Rezultati istraživanja (TNS Medium Gallup, 2009, str. 29) ukazuju da 55% poslodavaca ima ozbiljnih problema u pronalaženju adekvatnih kadrova, a da se manje od 20% poslodavaca izjasnilo da nema problema u zadovoljavanju kadrovskih potreba.

Na globalnom nivou, kao dominantnu strategiju usmerenu na prevazilaženje nedostajućih kadrova, u domenu ljudskih praksi, preduzeća navode pružanje dodatnih obuka i razvoj postojećih kadrova (Manpower, 2013, str. 11). U Srbiji preduzeća takođe prepoznaju potrebu kontinuiranog ulaganja u razvoj zaposlenih kroz dodatno obrazovanje i obuku. Čak 51% preduzeća u godišnjem finansijskom planu predviđa posebna sredstva za dodatno obrazovanje i obuku zaposlenih (PKS, 2012, str. 5). Postoji pitanje koliko se planirana sredstva koriste u pomenute svrhe i koliko se aktivno prate i analiziraju potrebe za obukama, kao i da li se prati poboljšanje radnog učinka zaposlenih po završetku dodatnog usavršavanja, to jeste da li postoji racionalnost pri korišćenju sredstava za obuke. Čini se da su prethodna pitanja na kvalitetniji način formalizovana kod velikih poslovnih sistema, pre nego kod malih i srednjih preduzeća.

Takođe, postavlja se pitanje praćenja poboljšanja radnog učinka zaposlenih po završetku dodatnog obrazovanja ili obuke. Prethodno istraživanje pronalazi da većina, 82% ispitanika, pronalazi pozitivne efekte dodatnog obrazovanja i obuka na radni učinak zaposlenih, ali nije jasno da li to znači praktičnu proveru novostečenih veština i da li su one potrebne za baš određeno radno mesto.

S druge strane, zaposlene je potrebno motivisati na dalje profesionalno usavršavanje i usvajanje novih veština i znanja tokom celog života. Jedino na ovaj način možemo uticati na dugoročno smanjenje nezaposlenosti. Kontinuirano obrazovanje jedan je od snažnijih faktora koji doprinosi izlasku iz krize.

Bez obzira na krizu, preduzeća moraju da ulažu u stručno usavršavanje zaposlenih. Podižući kompetencije zaposlenih za obavljanje poslovnih zadataka, preduzeća mogu raditi na realizaciji postavljenih ciljeva i na unapređenju svoje konkurentске pozicije. Usklađivanje veština zaposlenih sa radnim mestom nužno je za kvalitetno upravljanje ljudskim resursima na nivou preduzeća.

UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA – UNAPREĐENJE KONKURENTNOSTI PUTEM LJUDI

Jedan od najznačnijih izvora konkurentске prednosti preduzeća su upravo ljudski resursi, odnosno njihova znanja i sposobnosti, te način na koji se oni koriste. Globalni poslovni trendovi oblikovani demografskim promenama, postojećom krizom talenata i visokom stopom tehnološkog razvoja imaju snažan uticaj na organizacione modele i nameću potrebu promene zahteva za upravljanjem ljudskim resursima.

Tradicionalni izvori konkurentnosti poput proizvodnih kapaciteta, finansijskih resursa, sirovina, kanala distribucije itd., smatraju se potrebnim ali ne i dovoljnim za organizacioni uspeh. Ljudski resursi, njihova znanja, veštine i kompetencije, kao i njihova sinergija, postali su novi izvor bogatstva i ključni faktor konkurenčke prednosti. Kako živimo u svetu u kom znanje, pre nego fizički kapital, postaje sve važnije, potrebni su nam kompetentni i ambiciozni ljudi koji mogu postići velike stvari – uvećati produktivnost, praviti nove proizvode i usluge – i to brže (O'Reilly i Pfeffer, 2000, str. 1). U svetu u kom je intelektualni kapital od izuzetne važnosti za ekonomski uspeh, upravljanje ljudskim resursima, koje se bavi regrutovanjem, razvojem i zadržavanjem najboljih ljudi, mora da pokaže sposobnost privlačenja i zadržavanja talenata i da to pretvori u konkurenčku prednost.

Strateško planiranje ljudskim resursima povećava verovatnoću dugoročnog rasta profita za 35%, prema istraživanju sprovedenom na 500 malih i srednjih preduzeća (Studija poslovne škole Warwick, 2011). Takođe, povećava fleksibilnost organizacije i njene sposobnosti da upravlja promenama u nepredviđenim okolnostima.

Vezom upravljanja ljudskim resursima i stvaranjem konkurenčke prednosti putem ljudi bavila su se brojna akademska istraživanja. Opšti zaključak se svodi na to da je potrebno da zaposleni budu sa odgovarajućim znanjima i motivisani, kako bi ostvarili svoj potencijal i ponašali se kao izvor konkurenčke prednosti. Preduzeća moraju kontinuirano ulagati u znanja, veštine zaposlenih, njihovu motivaciju i ponašanje, kao i održavati odgovarajuću strukturu i broj zaposlenih. Na organizacionom nivou ljudski resursi se ponašaju kao diferencirajuća komponenta kada se njima dobro upravlja i kada možemo govoriti o postojanju prakse upravljanja ljudskim resursima sa visokim performansama.

Upravljanje ljudskim resursima ne vrši uticaj samo na ponašanje zaposlenih, već je ključan faktor razvoja ljudskih resursa kao izvora konkurenčke prednosti. Upravljanje ljudskim resursima obezbeđuje prisustvo kompetentnih radnika koji omogućavaju preduzeću da gradi svoju konkurenčnost, motivaciju zaposlenih, njihov razvoj itd. Sledi da je kod preduzeća koja žele uspešno da upravljaju ljudskim kapitalom i ostvaruju konkurenčnost putem ljudi polazna osnova u aktivnostima odeljenja ljudskih resursa. Stoga je potrebno da preduzeća ulažu u sve faze upravljanja ljudskim resursima, ali i da stalno teže unapređenju praksi ljudskih resursa.

IZAZOVI UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA U USLOVIMA KRIZE

Jedan od najoučljivijih problema u upravljanju ljudskim resursima na organizacionom nivou i izražen globalni trend ljudskog kapitala je pitanje krize kadrova sa potrebnim znanjima i veštinama. Istraživanje konsultantske kuće *Pricewaterhouse Coopers* (2012) ukazuje da 78% generalnih direktora planira promene kod strategije

upravljanja talentima kao odgovor na promjenjeno globalno poslovno okruženje, a svega 30% generalnih direktora kaže da su uvereni da će pronaći potrebne talente u bližoj budućnosti, 31% ispitanika smatra da su organičenja u pogledu nedostajućih talenata već omela inovacije u organizaciji.

Ono što dodatno produbljuje problem je činjenica da kao posledicu krize imamo sve značajniji procenat preduzeća na globalnom nivou koja se okreću iskusnim kadrovima, smanjujući potrebe regrutovanja mlade radne snage. Ova strategija je kratkoročno imala efekte, ali je dodatno produbila problem potrebnih talenata.

Kao važan problem u upravljanju ljudskim resursima na organizacionom nivou nameće se problem uticaja krize na angažovanost zaposlenih. Zaposleni koji su sa početkom svetske ekonomske krize bili pogodjeni smanjivanjima radne snage postali su razočarani i isključeni. Ovim je posebno pogodjena generacija mlađih ljudi koji ne vide dovoljno šansi za pronalaženje radnih mesta i razvoj planiranog karijernog puta, dodatno blokairani od strane starijih koji više ne mogu da priušte planirani odlazak u penziju. Dodatno, zaposleni koji nisu uključeni u potpunosti u aktivnosti koje obavljaju nisu u dovoljnoj meri produktivni i posvećeni kupcima, što za posledicu ima viši koeficijent obrta zaposlenih i uvećane troškovima zapošljavanja i obuke za poslodavce. Otuda velika popularnost menadžment alata pod nazivom Ispitivanja angažovanosti zaposlenih (*Employee Engagement Surveys*), koji se prema poslednjem istraživanju konsultantske kuće *Bain & Company* (2013) nalazi na vodećoj poziciji, kao podjednako korišćen i važan alat, kao i strateško planiranje i upravljanje odnosa sa kupcima.

POSEBNI IZAZOVI – UPRAVLJANJE KADROVIMA MILENIJUMSKE GENERACIJE

Kao poseban izazov u upravljanju ljudskih resursa nameće se pitanje upravljanja pripadnicima takozvane milenijumske generacije (generacija Y). Generacija Y je generacija tehnološki pismenih, digitalno sofisticiranih dvadesetogodišnjaka do tridesetogodišnjaka koji počinju da dominiraju radnim okruženjem. Pripadnici ove generacije rođeni su između 1981-1992. godine, a predviđanja su da će preko 80 miliona pripadnika ove generacije do 2025. godine činiti 75% radne snage (*BPW Foundation, 2011*). Pripadnici ove generacije poseduju izrazit set karakteristika, perspektive i očekivanja od ljudi koji njima upravljaju.

Ovo je nova generacija zaposlenih koja je od rođenja snažno izložena uticaju savremenih informaciono-komunikacionih tehnologija i aktivno ih koriste. Pripadnici ove generacije dolaze na radno mesto kao visokoobrazovani, sa radnim iskustvom koje su stekli kroz volonterske aktivnosti i stručne prakse. Sebe ne smatraju noviljama na radnom mestu u organizaciji, a kako su orientisani da na probleme gledaju kao na izazove na koje će uvek imati predlog rešenja, menadžeri ih često doživljavaju kao pretnju.

Da bismo na kvalitetniji način razumeli na koji način upravljati pripadnicima ove generacije potrebno je da razmotrimo njihove prioritete na radnom mestu. Prva tri prioriteta tiču su izazovnosti/zanimljivosti posla koji obavljaju, visokih zarada i napredovanja u karijeri (*Institute of Leadership & Management, 2011*). Ono što pripadnici ove generacije posebno vrednuju kod radnog mesta jeste slobodna i autonomija za obavljanje posla. Menadžeri, s druge strane, preferiraju balansiran pristup slobode i kontrole na radnom mestu i često nemaju sluha za potrebu nezavisnosti nove generacije.

Pripadnici milenijumske generacije za nadređene žele osobe koje će više biti u ulozi trenera nego menadžera u tradicionalnom smislu te reči. Prema istraživanju sprovedenom u Ujedinjenom Kraljevstvu 2011. godine, koje se bavilo stavovima i očekivanjima pripadnika milenijumske generacije, 75% menadžera smatra da ispunjava ulogu mentora/trenera, dok se svega 26% mladih slaže sa ovom tvrdnjom.

Kako bi se prevazišao jaz između očekivanja dve strane i kako bi se unapredile performanse mladih ljudi potrebno je napraviti određene preporuke za menadžere naših preduzeća u kojima se sve više počinju razmatrati specifičnosti upravljanja pripadnicima ove generacije. Kako bi se na najbolji način iskoristile prednosti i energija i smanjila stopa obrta mladih ljudi u organizacijama, potrebno je da postoji jasna komunikacija očekivanja, ambicija i ciljeva obe strane. Osnaživanje i autonomija u radu mladih ljudi važan je korak ka suštinskom modelu upravljanja usmerenom na osobu, a ne na zadatak. U funkciji prethodnog je postavka menadžera kao mentora, koji ima ulogu da motiviše i angažuje zaposlene, pre nego da je usmeren na mikro upravljanje zaposlenima.

ZAKLJUČAK

Kako makroekonomski dokazi ukazuju na pozitivnu vezu ljudskog kapitala i ekonoskog rasta, sistemski pristup razvoju ljudskih resursa na nacionalnom nivou od izuzetne je važnosti imajući u vidu sve izraženije demografske promene i predviđanja u pogledu nedostajuće radne snage i s druge strane, visokih stopa nezaposlenosti, globalno posmatrano. Sa ciljem analize konkurenosti Srbije sa aspekta indikatora ljudskog kapitala, usvojena je podela indikatora na one koji su direktno vezani za ljudski kapital – indikatori visokog obrazovanja i obuke i indirektne indikatore koji su su vezani za stok ljudskog kapitala ili čak ishode, kao što je slučaj sa domenom aktivnosti istraživanja i razvoja. Indeks globalne konkurenčnosti prema najnovijem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2013/2014. godinu Srbiju stavlja na 101. mesto u svetu od posmatranih 148 zemalja. Ovo predstavlja pad sa 95. mesta u odnosu na prethodni izveštaj. Nesporno je da nije došlo do potrebnih reformi koje za cilj imaju unapređenje poslovног okruženja i drugih faktora konkurenčnosti. Posebno su alarmirajuće pozici-

je indikatora stubova „Visokog obrazovanja i obuke“ i „Inovativnosti“ što za posledicu ima negativnu promenu u odnosu na druge zemlje, ali i posmatrano na nivou Srbije od početka krize. Gotovo svi indikatori ova dva stuba konkurentnosti beleže negativne promene pozicija u odnosu na period od početka svetske ekonomske krize. U odnosu na analizirane zemlje okruženja Srbija beleži posebno loše pozicije indirektnih indikatora ljudskog kapitala, najlošije u posmatranom uzorku. Značajno je primetiti da u inovacijama vođenoj fazi razvoja privrede raste značaj indirektnih indikatora ljudskog kapitala, dok se značaj direktnih indikatora smanjuje, posebno indikatora primarnog obrazovanja. Ovo bi trebalo biti posebnog značaja u razmatranjima unapređenja konkurentnosti Srbije, jer upravo u domenu indirektnih indikatora ljudskog kapitala Srbija beleži najslabije pozicije u odnosu na posmatrane zemlje.

Kao jedan od najznačnijih izvora konkurentske prednosti preduzeća navode se upravo ljudski resursi, odnosno njihova znanja i sposobnosti, te način na koji se oni koriste. Koliko se društvo u proteklom periodu uglavnom oslanjalo na eksploataciju prirodnih resursa i fizičkog rada ljudskih resursa, decenije pred nama će pokazati da će se ono temeljiti isključivo na eksploataciji intelektualnih sposobnosti zaposlenih. U razvijenim ekonomijama poslovi, za čije je obavljanje potrebno manje veština, biće automatizovani ili dislocirani tamo gde se mogu obavljati uz niže troškove kroz angažovanje jeftine radne snage (*Froy, 2009, str. 24.*). Na nivou Evropske unije široko je prihvaćeno stanovište da je za postizanje viših stopa ekonomskega rasta i konkurentnosti, u odnosu na razvijene industrijske nacije, od suštinske važnosti unapređenje veština radne snage. Unapređenje veština zaposlenih kroz pružanje dodatnih obuka i razvoj postojećih kadrova dominantna je strategija usmerena na prevazilaženje značajnog problema srpske privrede, a to su nedostajući kadrovi sa odgovarajućim znanjima i veštinama. Kao prvi korak ka rešavanju problema nedostajućih veština i znanja ističemo potrebu definisanja onih veština i znanja koji su potrebni za postizanje poslovnih ciljeva, dakle kompetencija. To su sposobnosti pojedinca da posao obavi na odgovarajući način, što pored stručnih znanja i veština podrazumeva i lične osobine, sposobnosti i stavove. Model razvoja preduzeća zasnovan na kompetencijama bazira se na određivanju onih znanja i veština koji neposredno doprinose realizaciji organizacionih ciljeva preduzeća. Na osnovu ovakvog modela kompetencija moguće je definisati potrebne programe obuke i sistem merenja razvoja kadrova i opštih ciljeva preduzeća.

Upravljanje ljudskim resursima na organizacionom nivou obezbeđuje prisustvo kompetentnih radnika koji omogućavaju preduzeću da gradi svoju konkurenost, motivaciju zaposlenih, njihov razvoj itd. Sledi da se, kod preduzeća koja žele da uspešno upravljaju ljudskim kapitalom i ostvaruju konkurenost putem ljudi, polazna osnova nalazi u aktivnostima odeljenja ljudskih resursa. Stoga je potrebno da preduzeća ulažu u sve faze upravljanja ljudskim resursima, ali i da stalno teže unapređenju praksi ljudskih resursa. Ovo je važno iz razloga što omogućava upravljanje velikim izazovima sa kojima se preduzeća suočavaju – pitanja krize kadrova sa potreb-

nim znanjima i veštinama, uticaja krize na uključenost zaposlenih i pitanja upravljanja kadrovima takozvane milenijumske generacije. U izuzetno izazovnom ekonomskom okruženju organizacije moraju da ulože mnogo napora ka negovanju i razvoju mlađe radne snage, jer će jedino na ovaj način uspeti da obezbede nedostajuće talente koji pokreću inovacije, organizacionu efektivnost i konkurentnost.

LITERATURA

1. Ashton, D., & Green, F. (1996). *Education, training and the global economy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar
2. BPW Foundation. (2011). Gen Y women in the workplace: focus group summary report.
3. European Centre for the Development of Vocational Training (Cedefop). (2014). Macroeconomic benefits of vocational education and training, Luxemburg.
4. European Centre for the Development of Vocational Training (Cedefop). (2009). Future skill supply in Europe – Medium – term forecast up to 2020. Luxemburg.
5. European Commission. (2012). Open Innovation 2012.
6. Froy, F., Giguere, S. & Hofer, A. (2009). *Local Strategies for Developing Workforce Skills in Designing Local Skills Strategies*, OECD.
7. Gust, C.; Marquez, J. (2004). International comparisons of productivity growth: the role of information technology and regulatory practices. *Labour economics*, Vol. 11, No 1, pp. 33-58.
8. Infostud. (2013). "Potrebe poslodavaca – poželjne veštine i znanja budućih zaposlenih". TEMPUS projekat CAREERS.
9. Institute of Leadership & Management, Ashridge Business School (2011) Great expectations: Managing Generation Y.
10. Krueger, A., Lindahl, M. (2001). "Education for growth: why and for whom?" *Journal of Economic Literature* XXXIX, pp. 1101-36.
11. Manpower. (2013). „2013 Talent Shortage Survey: Research results“, Manpower Group, USA.
12. Marshal, R., & Tucker, M. (1992). *Thinking for a living*. New York, NY: Basic Books.
13. O'Reilly, C.A., Pfeffer, J. (2000). *Hidden Value: How Great Companies Achieve Extraordinary Results with Ordinary People*, Boston: Harvard Business School Press.
14. OECD. (2013). OECD Skills Outlook 2013: First Results from the Survey of Adult Skills, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204256-en>
15. Pricewaterhouse Coopers (2012) „Key trends in human capital 2012: A global perspective“.
16. Privredna komora Srbije (2012) „Analiza rezultata istraživanja o potrebama privrede za znanjima i veštinama“. Beograd. Privredna komora Srbije.

17. Rigby, D., Bilodeau, B. (2013). Management Tools & Trends 2013, Bain & Company.
18. Sabadie, J.A., Johansen, J. (2010). „How Do National Economic Competitiveness Indices View Human Capital?”, *European Journal of Education*, Vol. 45, No. 2, Human and Social Capital Development for Innovation and Change str. 236-258
19. TNS Medium Gallup. (2009). Istraživanje lokalnih poslodavaca u odnosu na znanja, vештине i sposobnosti zaposlenih.
20. Trbović, A., Lalić, D, Drašković, B. (2013.). „Pravci promene kadrovske politike preduzeća kao vid jačanja konkurentnosti u kontekstu svetske ekonomske krize”, *Teme*, G. XXXVII, br. 1, str. 203-221.
21. Vasić, V., Tancioni, M., Ognjenović, K. (2011) . *Analiza tržišta rada i prognoziranje potreba tržišta rada u Republici Srbiji*, Beograd : Tehnička pomoć za unapređenje kapaciteta Nacionalne službe za zapošljavanje Srbije za upravljanje podacima, pravljenje prognoza, monitoring i evaluaciju.
22. Westphalen, S. (2001). Reporting on human capital: objectives and trends. In: Descy, P.; Tessaring, M. (eds) *Training in Europe*. Second report on vocational training research in Europe 2000: background Report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities Vol. II, Part 4, p. 249-278.
23. Wilson, R.A., Broscoe, G. (2004). The impact of human capital on economic growth: a review, in Descy, P, Tessaring, M. *Impact of education and training*, Third report on vocational training research in Europe: background report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
24. World Economic Forum, Global Competitiveness Reports, izdanja od 2008/2009 do 2013/2014.

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

THE RISK ASSESSMENT MODEL FOR CREDITTING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

doc. dr Snežana Konjikušić i prof. dr Lidija Barjaktarović

Rezime

Složenost i rasprostranjenost problematike donošenja finansijskih odluka doveli su do razvoja velikog broja različitih metoda za podršku finansijskom odlučivanju. U bitne finansijske odluke svakako spada i odluka o kreditiranju određenog preduzeća.. Za rešavanje problema ovakve vrste često se koriste razni modeli koji se baziraju na sistemima za podršku odlučivanju. Podrška finansijskom odlučivanju je danas veoma interesantna oblast za istraživanje, kako u teoretskom, tako i u praktičnom smislu. U savremenom bankarstvu veoma važno i nezaobilazno mesto zauzima finansijsko odlučivanje zasnovano na finansijskoj analizi. Pomenuti sistemi za podršku finansijskom odlučivanju zasnivaju se na različitim matematičkim metodama i aktivno se primenjuju u svakodnevnoj bankarskoj praksi. U ovom radu biće predstavljen model namenjen ocenjivanju malih i srednjih preduzeća u procesu kreditiranja, koji je zasnovan kako na finansijskim pokazateljima tako i na nefinansijskim pokazateljima koji utiču na položaj preduzeća.

Ključne reči: sistemi za podršku odlučivanju, ocenjivanje, donošenje odluke o kreditiranju.

Abstract

Both the complexity and the widespread need of making financial decisions induced the development of various methods to support the process. A common example is making a decision whether to credit a certain company or not.. To solve these types of problems, various models, based on decision-support systems, are often used. The support for financial decision making is at the present moment very interesting area for research and development, both in theory and in the practice. In modern banking, the financial decision making, based on financial analysis, is of an xceptional importance. The mentioned support systems for financial decision making are based on various mathematical models and are widely applied in banking on daily basis. In this paper, a model aimed at validation of small to middle companies is presented, which is based on both financial and non-financial indicators to describe the state of a company.

Keywords: decision making support systems, grading, financial decision making

UVOD

Predmet analize ovog rada predstavlja problem donošenja odluke o kreditiranju određenog preduzeća. Preduzeću koje podnosi zahtev za kreditiranje baci, ovim modelom će biti dodeljena određena ocena. Na osnovu tako dobijene ocene, donosilac odluke, odnosno banka, doneće odluku o odobravanju odnosno, neodobravanju traženog kredita.

Model je namenjen ocenjivanju malih i srednjih preduzeća sa limitiranim godišnjim prometom. Limit određuje sama banka, odnosno menadžment banke, u zavisnosti od unapred definisanog načina segmentacije klijenata, što omogućuje sprovođenje određenog procesa odobravanja kredita, procene rizika i uopšte procedura koje su specifične za svaki definisani segment. Uzimaće se u obzir samo preduzeća koja vode dvojno knjigovodstvo tj. firme koje paušalno plaćaju porez nisu obuhvaćene ovim modelom. Preduzeće koje podnosi zahtev za odobravanje kredita, podnosi baci svoje godišnje finansijske izveštaje i ostale podatke koji su neophodni za određivanje ocene.

Što se tiče vrste kredita u čijem procesu odobravanja se primenjuje ovaj model, radi se o standardizovanim kreditima kao što su investicioni krediti i krediti za finansiranje obrtnih sredstava. Krediti koji nisu standardni, odnosno koji su specifični i jedinstveni po svojim karakteristikama, nameni, načinu otplate, sredstvima obezbeđenja i slično, zahtevaju posebnu analizu i proces njihovog odobravanja se ne može unificirati.

Cilj ovog modela jeste standardizacija procesa kreditiranja i maksimalno skraćenje vremena obrade kreditnog zahteva. Ovakvim automatskim načinom ocenjivanja, proces odobravanja kredita postaje jednostavniji, brži i jeftiniji što predstavlja benefit ne samo za banku već i za klijente banke. Primenom ovog modela moguće je, takođe, dodatno razviti kanale distribucije kredita. Ciljevi automatskog ocenjivanja su takođe i smanjenje broja slučajeva u kojima klijent nije u mogućnosti da redovno otplaćuje svoj kredit, zatim objektivizacija i automatizacija odlučivanja. Ovakav model se ne koristi za veće kredite i specijalne kreditne aranžmane. Takođe, specijalne grupe klijenata se isključuju iz standardnog procesa ocenjivanja. Model se koristi u slučaju kada su ispunjeni sledeći uslovi:

- Veliki broj klijenata koji podnose zahtev za određenu vrstu kredita,
- Standardni proizvodi tj. standardni krediti,
- Mali iznosi koji se odobravaju po jednom kreditnom zahtevu,
- Dostupnost i dovoljnost standardizovanih informacija na osnovu kojih se izračunava ocena.

Ono što banka treba da definiše prilikom formiranja modela jeste ciljna grupa klijenata i vrste kredita na koje će se primenjivati model kao i kanale distribucije preko

kojih će se plasirati takvi krediti. Ciljna grupa klijenata na koje će se primenjivati model predstavljen u ovom radu su mala i srednja preduzeća sa limitiranim godišnjim prometom. Mogu se uzeti u obzir kako postojeći tako i novi klijenti banke.

Vrste proizvoda tj. vrste kredita na koje će se primenjivati model su standardizovani krediti koji se odobravaju malim i srednjim preduzećima a to su investicioni krediti i krediti za finansiranje obrtnih sredstava. U slučaju da se radi o modelu koji se primenjuje na klijente koji su fizička lica mogu se obuhvatiti krediti standardni za tu grupaciju klijenta kao što su sledeći proizvodi:

- Gotovinski kredit,
- Potrošački kredit,
- Kredit za automobil,
- Depozitni kredit sa 100% depozita,
- Stambeni kredit sa hipotekom,
- Kreditne kartice itd.

Kanali distribucije preko kojih će banka plasirati ovakve kredite mogu biti ekspoziture banke, prodavnice čija se prodaja robe kreditira, mobilni kreditni prodavci, itd. Banka, takođe, svojim procedurama definiše i proces naplate spornih kredita, u kom slučaju će određeni kredit smatrati spornim kao i očekivani procenat spornih kredita u odnosu na broj ukupno odobrenih kredita.

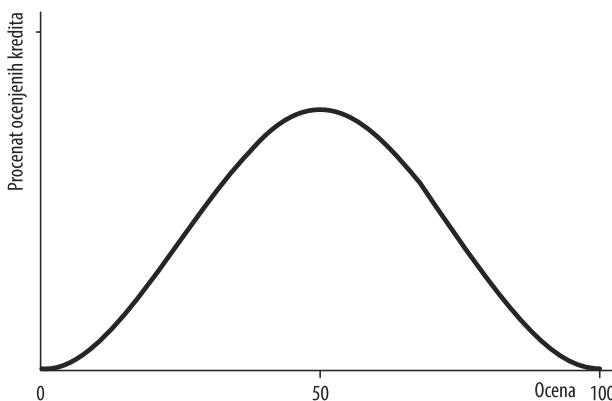
Model generiše ocenu određenog kreditnog zahteva pomoću pravila odlučivanja. Sa ciljem boljeg sagledavanja verodostojnosti dobijene ocene vrši se analiza na što većem broju ocenjenih kredita. Na taj način se mogu dobiti povratne informacije o kvalitetu izračunatih ocena. Od koristi mogu biti sledeće analize:

- Distribucija ocena predstavlja podatke o tome koji procenat kredita (tj. kreditnih zahteva), od ukupnog broja ocenjenih, je ocenjen određenom ocenom. Uobičajena situacija u praksi je sledeća: najveći broj kredita dobija prosečne ocene; mali broj kredita dobija ekstremno niske ili ekstremno visoke ocene. Dakle, uobičajeni oblik empirijske funkcije distribucije ocena može se prikazati slikom 1.
- Odnos između procenta broja spornih kredita i ocene klijenta predstavlja podatke o tome koliko ima spornih kredita u zavisnosti od dobijene ocene. Praksa pokazuje da ako je ocena izračunata na osnovu pravilno formulisanog modela, tada je odnos između broja spornih kredita i izračunate ocene obrnutu proporcionalan. Dakle, uobičajeni oblik ovog odnosa može se prikazati slikom 2.

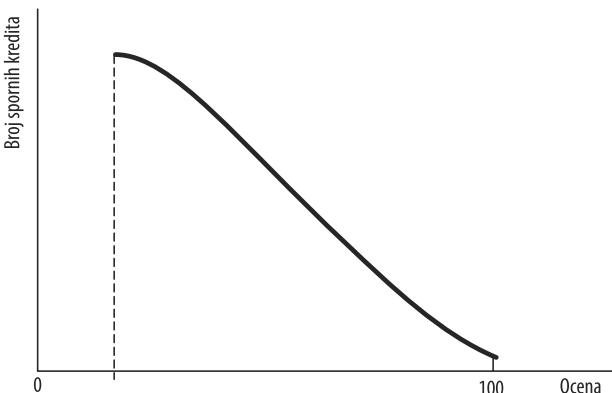
Postoji više definicija pojma 'sporan kredit'. Kredit je sporan ako banka smatra da dužnik najverovatnije neće platiti svoje kreditne obaveze prema banci u potpuno-

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

sti, bez reakcije banke, kao što je aktiviranje sredstava obezbeđenja po kreditu, ako ih banka poseduje.



Slika 1 – Distribucija ocena



Slika 2 – Odnos broja spornih kredita i ocene klijenta

Napomena: Navedeni podaci su dobijeni na osnovu iskustva u praksi.

Postoje dve osnovne vrste modela ocenjivanja klijenata. Jedna grupa modela se bazira na istorijskim podacima o klijentu, a druga se bazira na određenim podacima koji karakterišu trenutnu sliku datog klijenta. Ocenjivanje preduzeća predstavlja, drugim rečima, procenu rizika kreditiranja datog klijenta. Radi se zapravo o izračunavanju verovatnoće određenog ishoda ugovora sa klijentom. Ako su dostupni istorijski podaci o klijentu, tačnije rečeno o kreditnom ponašanju klijenta, tada se oni mogu iskoristiti u procesu ocenjivanja datog preduzeća. U tom slučaju se primenjuju statistički modeli

bazirani na istorijskim podacima. Međutim, ako takvi podaci nisu dostupni tada se ocenjivanje vrši na osnovu važećih klijentskih karakteristika.

Model ocenjivanja preduzeća koji se bazira na istorijskim podacima naziva se još i empirijski model. U slučaju ovakvog modela ocenjivanja, osnovu predstavljaju podaci o kreditima koji postoje u bazi podataka banke. Posebno su važni podaci o registrovanim spornim kreditima. Ovakav model je relativno skup i potebno je više vremena da se razvije ali su i rezultati koji se na osnovu njega dobijaju veoma pouzdani. U slučaju empirijskog modela, na osnovu prikupljenih istorijskih podataka, izračunavaju se određeni parametri. Radi se o ključnim, bazičnim parametrima čije izračunavanje zahtevaju i Bazel II standardi [Basel Committee, 2004]. Radi se o sledećim parametrima:

- Verovatnoća da klijent bude u situaciji nemogućnosti izmirivanja kreditnih obaveza u toku jedne godine. Označava se sa PD (Probability of Default). PD je esencijalni parametar u empirijskim modelima ocenjivanja klijenta.
- Neotplaćeni iznos kredita koji banka treba da očekuje u slučaju situacije kada klijent nije u mogućnosti izmirivanja svojih kreditnih obaveza. Označava se sa EAD (Exposure At Default).
- Očekivani deo neotplaćenog kredita koji će biti izgubljen posle realizacije sredstava obezbeđenja. Označava se sa LGD (Loss Given Default).
- Proizvod ova tri parametra predstavlja očekivani gubitak za banku i označava se sa EL (Expected Loss).

Model ocenjivanja preduzeća koji se ne bazira na istorijskim podacima naziva se još i generički model. Ovakav model se može brzo razviti i relativno malo košta. U ovom radu biće predstavljen jedan takav model.

OPŠTA METODOLOGIJA DONOŠENJA FINANSIJSKE ODLUKE

Dva osnovna koraka u metodi donošenja finansijske odluke su:

- Ocenjivanje klijenta
- Donošenje odluke

Glavni koraci u procesu ocenjivanja klijenta i donošenja odluke o kreditiranju su sledeći:

- Najpre se vrši finansijska analiza datog preduzeća
- Zatim se uzimaju određeni pokazatelji dobijeni finansijskom analizom
- Takvi finansijski pokazatelji zajedno sa ostalim nefinansijskim podacima se koriste kao ulazni elementi u procesu ocenjivanja
- Na kraju se donosi finalna odluka o odobrenju datog kredita

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Za proces odlučivanja je neophodno obezbediti sve relevantne podatke o klijentu. Svi relevantni podaci za datog klijenta se grupišu u nekoliko grupa. Radi se o sledećim grupama podataka:

- Finansijski podaci
- Nefinansijski podaci o preduzeću
- Podaci o vlasniku preduzeća
- Kvalitativni podaci

Svaka od navedenih grupa podataka sadrži informacije koje verodostojno prikazuju karakteristike posmatranog preduzeća. U nastavku je data lista svih neophodnih podataka po grupama.

Finansijski podaci:

- Rigorozni racio likvidnosti
- Racio dugoročnih izvora finansiranja
- Stopa učešća likvidne imovine u ukupnoj aktivi
- Stopa učešća sopstvenog kapitala u ukupnoj pasivi (ratio samostalnosti)
- Koeficijent obrta ukupnih obrtnih sredstava
- Stopa neto prinosa na ukupna poslovna sredstva
- Racio pokrivenost ukupnih obaveza
- Ukupan prihod.

Nefinansijski podaci o preduzeću:

- Datum osnivanja tj. starost preduzeća
- Broj zaposlenih
- Datum (tj. vremenski period) od kada je preduzeće klijent banke
- Tip industrije
- Oblik vlasništva
- Broj vlasnika.

Podaci o vlasniku preduzeća

- Datum rođenja tj. godine vlasnika
- Obrazovanje
- Bračni status
- Datum zapošljavanja tj. godine radnog staža
- Procenat vlasništva.

Kvalitativni podaci

- Procena konkurentnosti
- Zavisnost od kupca

- Zavisnost od dobavljača
- Veličina tržišta
- Kvalitet knjigovodstva
- Kontinuitet poslovanja.

Kao rezultat procesa odlučivanja dobija se izračunata ocena klijenta i donošenje konačne odluke o kreditiranju. Osnovni koraci u korišćenju ovog modela su prikupljanje neophodnih podataka, izračunavanje ocene klijenta i donošenje konačne odluke o odobravanju ili neodobravanju traženog kredita.

Na osnovu navedenih podataka formiraće se parcijalne ocene za svaku od četiri grupe. Dakle, konačna ocena klijenta biće formirana na osnovu sledećih parcijalnih ocena:

1. Finansijska ocena preduzeća
2. Nefinansijska ocena preduzeća
3. Ocena vlasnika preduzeća
4. Kvalitativna ocena preduzeća

Svakoj od navedenih parcijalnih ocena dodeljuje se odgovarajući težinski faktor. Parcijalne ocene biće pomnožene sa težinskim faktorom svake grupe i međusobno sabrane. Na taj način se dobija konačna ocena klijenta.

Važno je napomenuti da banka definiše sve neophodne parametre koji su potrebni za sprovođenje xprocesa izračunavanja ocene kao i procesa odlučivanja. Parametri koji se pojavljuju u modelu su težinski faktori, kako grupa pokazatelja tako i pojedinačnih pokazatelja, kao i ostali parametri o kojima će biti reči u nastavku formulisanja modela. Sve ove parametre određuje nadležno odeljenje banke (odeljenje kreditnog rizika) u saradnji sa menadžmentom banke, a u skladu sa unapred definisanim kreditnom politikom banke. Ovo je važno imati u vidu s obzirom na to da težinski faktori i ostali parametri umnogome utiču na konačnu ocenu preduzeća, pa time i na samu konačnu finansijsku odluku.

Postupak formiranja svake parcijalne ocene sastoji se u `preslikavanju` vrednosti svakog od pokazatelja na određeni broj u intervalu [0,1] na unapred definisan način. Za ovo `preslikavanje` koristićemo termin normalizacija početnih vrednosti pokazatelja. Dakle, postupak izračunavanja parcijalne ocene čine sledeći koraci:

- Određuju se početne vrednosti svih pokazatelja.
- Svakoj od početnih vrednosti pokazatelja dodeljuje se jedan broj u intervalu [0,1] na unapred definisan način, čime se dobijaju normalizovane vrednosti pokazatelja.
- Svakom parametru dodeljen je odgovarajući težinski faktor. Suma proizvoda normalizovanih vrednosti pokazatelja i težinskih faktora pokazatelja predstavlja parcijalnu ocenu.

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Konačna finansijska ocena dobija se kao proizvod međufinansijske ocene i odgovarajućeg faktora koji zavisi od ukupnog prihoda kompanije. Ovim se odražava činjenica veće važnosti finansijske ocene kod većih kompanija, tj. kod kompanija sa većim prihodima nego što je to kod manjih.

U cilju izračunavanja konačne finansijske ocene definiji se četiri parametra. Ove parametre definije sama banka u skladu sa svojim potrebama.

- L1 – donji limit za ukupan prihod
 - L2 – gornji limit za ukupan prihod
 - F1 – donji faktor
 - F2 – gornji faktor

Faktor će biti izračunat na osnovу sledeće formule:

Ako je Ukupan prihod < L1 tada je Faktor = F1

Ako je $L_1 \leq \text{Ukupan prihod} \leq L_2$ tada je $\text{Faktor} = 1 + (\text{Ukup. prihod} - L_1)/L_1$

Inače Faktor = F2

TABELA ODLUČIVANJA

Na početku ovog poglavlja rečeno je da su dva osnovna koraka u metodi do- nošenja finansijske odluke ocenjivanje klijenta i donošenje odluke. U dosadašnjem tekstu ovog poglavlja prikazan je metod određivanja ocene preduzeća. U nastavku poglavlja biće objašnjeno kako se dobijena ocena preduzeća koristi za donošenje odluke o kreditiranju.

Predlog odluke o kreditiranju definisan je tzv. tabelom odlučivanja. Ova tabela se bazira na sledećim dvema informacijama:

- Oceni preduzeća koje podnosi kreditni zahtev. Način određivanja ove ocene prikazan je u ovom poglavlju.
 - Koeficijentu ukupne zaduženosti klijenta. Ovaj koeficijent se dobija kao količnik ukupne zaduženosti klijenta, uključujući i iznos traženog kredita i ukupnih prihoda preduzeća:

Koeficijent ukupne zaduženosti = $\frac{\text{Ukupna zaduženost uključujući iznos traženog kredita}}{\text{Ukupan prihod}}$

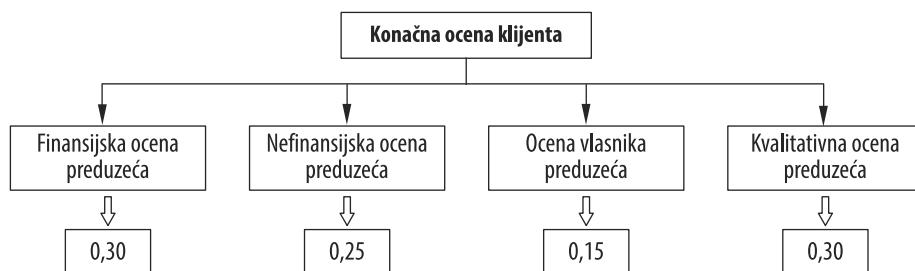
Kombinacijom ove dve informacije, definiše se status kredita, tj. definiše se odluka o kreditiranju posmatranog preduzeća. Pretpostavlja se da je moguće doneti jednu od sledeće tri odluke o kreditiranju:

- Kredit je odobren
- Odluka o kreditiranju se ne može doneti automatski na osnovu modela, već je neophodno da kreditni zahtev bude dodatno razmotren u odeljenju kreditnog rizika
- Kreditni zahtev je odbijen

Parametre tabele odlučivanja definiše sama banka. Dakle, važno je napomenuti da intervale vrednosti koji se koriste u tabeli odlučivanja (kako intervale ocene klijenta tako i intervale koeficijenta zaduženosti klijenta) određuje sam menadžment banke u zavisnosti od svoje, unapred definisane, kreditne politike.

PRIMENA METODE NA PROCES DONOŠENJA ODLUKE U ODOBRAVANJU KREDITA

U ovom delu biće objašnjeno kako se koji pokazatelj može normalizovati, biće dat predlog težinskih koeficijenata kao i predlog tabele odlučivanja.



Slika 3 – Parcijalne ocene klijenta i njihove težine

Kao što je već rečeno, konačna ocena klijenta predstavlja ponderisanu sumu parcijalnih ocena, gde se kao ponderi pojavljuju težinski koeficijenti grupa pokazatelja. Četiri osnovne grupe podataka tj. četiri parcijalne ocene i njihove težine prikazane su slikom 3. U nastavku biće prikazan model formiranja pojedinačnih parcijalnih ocena.

FINANSIJSKA OCENA PREDUZEĆA

U modelu izračunavanja parcijalnih ocena pojavljuju se parametri minimalna i maksimalna vrednost pokazatelja. Kao što je već ranije rečeno i ove parametre kao i sve ostale koji se pojavljuju u modelu određuje sama banka u zavisnosti od prirode parametara i od svoje poslovne politike.

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Svi pokazatelji iz grupe finansijskih spadaju u pokazatelje na koje se primenjuje postupak normalizacije. Neophodni parametri koji se koriste u postupku normalizacije dati su u nastavku, a u tabeli 1. prikazan je model formiranja finansijske ocene preduzeća

Pokazatelj: Rigorozni racio likvidnosti

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 2
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Racio dugoročnih izvora finansiranja

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 1
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Stopa učešća likvidne imovine

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 100
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Racio samostalnosti

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 100
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Koeficijent obrta ukupnih obrtnih sredstava

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 4
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Stopa neto prinosa

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 60
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Pokrivenost ukupnih obaveza

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 4
- Tip optimizacije: minimizacija

Napomena: Za sve parametre osim parametra pokrivenost ukupnih obaveza usvaja se pravilo da ako pokazatelj uzme vrednost manju od minimalne, smatraće se

da je njegova vrednost jednaka minimalnoj, a ako pokazatelj uzme vrednost veću od maksimalne, smatraće se da je njegova vrednost jednaka maksimalnoj. Za parametar pokrivenost ukupnih obaveza usvaja se pravilo da ako pokazatelj uzme vrednost bilo manju od minimalne ili veću od maksimalne smatraće se da je njegova vrednost maksimalna. Ova pravila se usvajaju zbog same prirode parametara kao i pojednostavljenja procesa normalizacije.

Tabela 1 – Model formiranja finansijske ocene preduzeća

Pokazatelj	Min	Max	Tip	Formula normalizacije	Težinski faktor
Rigorozni racio likvidnosti	0	2	Max	$x_N = \frac{x_P}{2}$	0.15
Racio dugoročnih izvora finansiranja	0	1	Max	$x_N = x_P$	0.15
Stopa učešća likvidne imovine	0	100	Max	$x_N = \frac{x_P}{100}$	0.10
Racio samostalnosti	0	100	Max	$x_N = \frac{x_P}{100}$	0.10
Koeficijent obrta ukupnih obrtnih sredstava	0	4	Max	$x_N = \frac{x_P}{4}$	0.10
Stopa neto prinosa	0	60	Max	$x_N = \frac{x_P}{60}$	0.20
Pokrivenost ukupnih obaveza	0	4	Min	$x_N = 1 - \frac{x_P}{4}$	0.20

NEFINANSIJSKA OCENA PREDUZEĆA

Na pokazatelje iz ove grupe takođe se primenjuju postupci normalizacije. U nastavku su dati neophodni parametri koji se koriste u postupku normalizacije. Tabele 2. i 3. prikazuju parametre normalizacije. U tabeli 4. prikazan je model formiranja nefinansijske ocene preduzeća.

Pokazatelj: Dužina postojanja (broj meseci)

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 120
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Broj zaposlenih

- Minimalna vrednost: 1
- Maksimalna vrednost: 100
- Tip optimizacije: maksimizacija

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Pokazatelj: Klijent banke (broj meseci)

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 84
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Broj vlasnika

- Minimalna vrednost: 1
- Maksimalna vrednost: 10
- Tip optimizacije: izražena kvadratnom funkcijom

Napomena: Za sve parametre usvaja se pravilo da ako pokazatelj uzme vrednost veću od maksimalne, smatraće se da je njegova vrednost jednaka maksimalnoj. Ovo pravilo se usvaja zbog same prirode parametara kao i pojednostavljivanja procesa normalizacije.

Tabela 2 – Normalizacija parametra Tip industrije

Tip industrije	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Poljoprivreda	0.75
Zanatstvo	0.75
Trgovina	0.75
Proizvodnja	1
Transport, komunikacija	0.50
Finansijsko posredovanje	0.50
Farmaceutska industrija	0.50
Nekretnine, izdavanje	0.25
Obrazovanje	0.25
Zdravstvo i socijalni rad	0.25
Ostalo	0

Tabela 3 – Normalizacija parametra Oblik vlasništva

Oblik vlasništva	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Acionarsko društvo	1
DOO	0.50
Preduzetnik	0.25
Ortačko društvo	0.25

Tabela 4 – Model formiranja nefinansijske ocene preduzeća

Pokazatelj	Min	Max	Tip	Formula normalizacije	Težin. Faktor
Dužina postojanja (broj meseci)	0	120	Max	$x_N = \frac{x_P}{120}$	0.20
Broj zaposlenih	1	100	Max	$x_N = \frac{x_P}{99}$	0.20
Klijent banke (broj meseci)	0	84	Max	$x_N = \frac{x_P}{84}$	0.15
Tip industrije				prema tabeli 5.2.	0.10
Oblik vlasništva				prema tabeli 5.3.	0.20
Broj vlasnika	1	10	kvadratna funkcija	$x_N = \frac{(x_P - 1)(x_P - 10)}{20,25}$	0.15

OCENA VLASNIKA PREDUZEĆA

Parcijalna ocena biće izračunata za svakog vlasnika ponaosob i kao konačna ocena vlasnika će se uzeti prosečna vrednost ovih ocena. Na pokazatelje iz ove grupe primenjuju se takođe postupci normalizacije.

U nastavku su dati neophodni parametri koji se koriste u postupku normalizacije. Tabele 5. i 6. prikazuju parametre na kojima se primenjuje normalizacija. U tabeli 7. je prikazan model formiranja ocene vlasnika preduzeća.

Pokazatelj: Godine starosti vlasnika

- Minimalna vrednost: 20
- Maksimalna vrednost: 70
- Tip optimizacije: izražena kvadratnom funkcijom

Pokazatelj: Godine radnog iskustva vlasnika

- Minimalna vrednost: 3
- Maksimalna vrednost: 30
- Tip optimizacije: maksimizacija

Pokazatelj: Procenat vlasništva

- Minimalna vrednost: 0
- Maksimalna vrednost: 100
- Tip optimizacije: maksimizacija

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Napomena: Za sve parametre usvaja se pravilo da ako pokazatelj uzme vrednost manju od minimalne, smatraće se da je njegova vrednost jednak minimalnoj, a ako pokazatelj uzme vrednost veću od maksimalne, smatraće se da je njegova vrednost jednak maksimalnoj. Ovo pravilo se usvaja zbog same prirode parametara kao i pojednostavljivanja procesa normalizacije.

Tabela 5 – Normalizacija parametra Obrazovanje vlasnika

Obrazovanje vlasnika	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Osnovno	0
Srednje	0.25
Više	0.50
Visoko	1

Tabela 6 – Normalizacija parametra Bračni status vlasnika

Bračni status vlasnika	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Oženjen	1
Udovac	0.50
Neoženjen	0.25
Razveden	0

Tabela 7 – Model formiranja ocene vlasnika preduzeća

Pokazatelj	Min	Max	Tip	Formula normalizacije	Težin. Faktor
Godine starosti vlasnika	20	70	kvadratna funkcija	$x_N = \frac{(x_p - 20)(x_p - 70)}{625}$	0.25
Obrazovanje vlasnika				prema tabeli 5.5.	0.25
Bračni status vlasnika				prema tabeli 5.6.	0.10
Godine radnog iskustva vlasnika	3	30	max	$x_N = \frac{x_p - 3}{27}$	0.20
Procenat vlasništva	0	100	max	$x_N = \frac{x_p}{100}$	0.20

KVALITATIVNA OCENA PREDUZEĆA

Svi pokazatelji iz ove grupe spadaju u pokazatelje na koje se primenjuje postupak normalizacije. U tabelama 8–13. prikazana je normalizacija ovih pokazatelja kao i njihovi težinski faktori.

Tabela 8 – Normalizacija parametra Procena konkurentnosti preduzeća

Procena konkurentnosti težinski faktor 0.15	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Konkurentniji	1
Jednako konkurentan	0.50
Nekonkurentan	0
Nema informacije	0

Tabela 9 – Normalizacija parametra Zavisnost preduzeća od dobavljača

Zavisnost preduzeća od dobavljača težinski faktor 0.25	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Visoka zavisnost	0
Prosečna	0.50
Slaba	1

Tabela 10 – Normalizacija parametra Kvalitet knjigovodstva preduzeća

Kvalitet knjigovodstva težinski faktor 0.10	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Dobar	1
Srednji	0.50
Loš	0

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Tabela 11 – Normalizacija parametra Zavisnost preduzeća od kupca

Zavisnost preduzeća od kupca težinski faktor 0.25	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Visoka zavisnost	0
Prosečna	0.50
Slaba	1

Tabela 11 – Normalizacija parametra Veličina tržišta

Veličina tržišta težinski faktor 0.15	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
U smanjenju	0
Stabilno	0.50
U porastu	1
Nema informacija	0

Tabela 13 – Normalizacija parametra Kontinuitet poslovanja preduzeća

Kontinuitet poslovanja težinski faktor 0.10	
Početna vrednost	Normalizovana vrednost
Nije obezbeđen	0
Obezbeđen	1
Nema informacija	0

Napomena: Kao kvalitativni podaci mogu se uzeti i podaci o opravdanosti kredita sa šireg društvenog aspekta. To su na primer, pokazatelji uticaj na zapošljavanje, uticaj na osavremenjivanje tehnike i tehnologije, uticaj na zaštitu čovekove okoline, itd.

Pokazatelj procene konkurentnosti poredi položaj posmartenog preduzeća sa konkurencijom koja postoji na tržištu. Treba uzeti u obzir što je moguće više aspekata poređenja kao što su assortiman proizvoda, tržišna kompetencija, razvijenost marketinga, razvoj novih proizvoda, lokacija preduzeća i slično.

Dve ekstremne vrednosti pokazatelja zavisnosti od kupaca su:

- Visoka zavisnost znači da veoma mali broj kupaca pokriva vrlo visok procenat ukupne prodaje posmatranog preduzeća
- Slaba zavisnost znači da nema kupaca sa posebno značajnim učešćem u ukupnoj prodaji posmatranog preduzeća

Slično, dve ekstremne vrednosti pokazatelja zavisnosti od dobavljača su:

- Visoka zavisnost znači da veoma mali broj dobavljača pokriva vrlo visok procenat ukupne nabavke posmatranog preduzeća
- Slaba zavisnost znači da nema dominantnih dobavljača i da ih je moguće zamjeniti drugim

Nakon određivanja ocene klijenata potrebno je doneti odluku o kreditiranju. Kao što je objašnjeno u predhodnom poglavlju, ova odluka se donosi na osnovu tzv. tabele odlučivanja.

Tabelom 14 je dat jedan primer tabele odlučivanja. Na slici 4. su prikazani najznačajniji elementi procesa odobravanja kredita.

Tabela 14 – Primer tabele odlučivanja

		Koeficijent ukupne zaduženosti		
		0,20 – 0,60	0,60 i više	
Ocena klijenta	0 – 0,20	Odobren	Odobren	Dodatna provera – odeljenje rizika
	0,20 – 0,60	Odobren	Dodatna provera – odeljenje rizika	Odbijen
	0,60 i više	Dodatna provera – odeljenje rizika	Odbijen	Odbijen

Napomena: Mogu se definisati određeni kriterijumi koji dovode do odluke kreditni zahtev je odbijen bez obzira na sve ostale parametre. To može biti na primer, negativan neto rezultat preduzeća u toku nekoliko uzastopnih godina ili bilo koji drugi pokazatelj od krucijalne važnosti za banku.

MODEL VIŠEKRITERIJUMSKOG RANGIRANJA ALTERNATIVA

Prepostavimo da postoji više klijenata koji su podneli zahtev za odobravanje kredita. U tom slučaju, zadatak banke jeste oceniti svakog klijenta, rangirati klijente na osnovu izračunatih ocena i na kraju odobriti kredit najbolje rangiranom klijentu. Uopštavajući ovako formulisan problem, može se reći da se zadatak svodi na rangi-

PRIKAZ MODELA ZA PROCENU RIZIKA KREDITIRANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

ranje alternativa (klijenata) na osnovu više kriterijuma (parametara na osnovu kojih se ocenjuju klijenti). U ovom odeljku će upravo biti prikazan jedan model rangiranja alternativa koje se posmatraju u odnosu na više različitih kriterijuma.

Formulacija modela višekriterijumskog rangiranja alternativa

Neka su definisane alternativne i kriterijumi za njihovo rangiranje. Posmatra se M alternativa A_1, A_2, \dots, A_M . Svaka alternativa se posmatra u odnosu na N kriterijuma K_1, K_2, \dots, K_N . Vrednost kriterijuma K_n , za alternativu A_m , označava se sa r_{mn} , $m = 1, \dots, M$; $n = 1, \dots, N$ a, relativna važnost kriterijuma tj. težinski faktor K_n sa w_n . Za w_n se pretpostavlja da su pozitivni brojevi a ako važi

$$\sum_{n=1}^N w_n = 1$$

kaže se da su težine kriterijuma normalizovane.

Alternativama se mogu dodeliti ocene (izraz koji će takođe biti korišćen je finalna vrednost) na sledeći način: Alternativi A_m će biti dodeljena finalna vrednost koja predstavlja prosek kriterijumskih vrednosti, tj.:

$$\bar{r}_m = \frac{\sum_{n=1}^N w_n r_{mn}}{\sum_{n=1}^N w_n} = 1, \quad (m = 1, 2, \dots, M)$$

Ako su težine normalizovane prethodni izraz se svodi na:

$$\bar{r}_m = \sum_{n=1}^N r_{mn}, \quad (m = 1, 2, \dots, M)$$

Na kraju, alternative se rangiraju pomoću poređenja i rangiranja finalnih vrednosti $\bar{r}_1, \bar{r}_2, \dots, \bar{r}_M$. U ovom pristupu se podrazumeva da veća finalna vrednost odgovara 'boljoj' alternativi.

U tabeli 15 su prikazane vrednosti alternativa za određene kriterijume kao i težinski faktori.

Tabela 15 – Vrednosti kriterijuma i težinski faktori

	K_1	...	K_n	...	K_N
A_1	r_{11}	...	r_{1n}	...	r_{1N}
...
A_m	r_{m1}	...	r_{mn}	...	r_{mN}
...
A_M	r_{M1}	...	r_{Mn}	...	r_{MN}
	w_1	...	w_n	...	w_N

Kada alternative A_1, A_2, \dots, A_M dobiju svoje finalne vrednosti $\bar{r}_1, \bar{r}_2, \dots, \bar{r}_M$, postavlja se pitanje kako porediti te vrednosti tj. kako izabrati najbolju alternativu. Najjednostavniji način da se izaberu preferentne alternative jeste da se uzmu one sa najvećim finalnim vrednostima. Ovo ustvari znači, odrediti skup $\{i \in I : \bar{r}_i \geq \bar{r}_m, \forall m \in I\}$, gde je $I = \{1, 2, \dots, M\}$.

Pošto je određeno koja je alternativa najbolja, postavlja se pitanje da li postoji još alternativa koje su 'skoro' najbolje. Drugim rečima treba odrediti koliko je jedna alternativa bolja od druge. Izraz:

$$p_m = \bar{r}_m - \frac{1}{M-1} \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq m}}^M \bar{r}_j \quad (5)$$

određuje meru koliko je alternativa A_m bolja od ostalih.

ZAKLJUČAK

Sistemi za podršku odlučivanju bazirani na znanju, predstavljaju veoma važnu oblast naučnog istraživanja koja je svoju primenu našla u velikom broju oblasti ljudskog delovanja. Između ostalog, ovi sistemi se intenzivno primenjuju i u finansijskom odlučivanju. Rad sistematizuje znanja steklena tokom istraživanja u oblasti primene ovih sistema upravo u domenu finansijskog odlučivanja.

Bitan element finansijskog odlučivanja predstavlja proces finansijske analize. U radu su predstavljeni najbitniji koncepti finansijske analize, a to su finansijski pokazatelji, njihovo izračunavanje i tumačenje sa ciljem određivanja ocene finansijskog položaja i uspešnosti poslovanja preduzeća. Oblast koja se istražuje u radu jeste ocenjivanje posmatranog preduzeća i donošenje finansijske odluke o njegovom kreditiranju.

Analiza bilansa predstavlja ključnu, ali ne i jedinu oblast koja je obuhvaćena procesom ocenjivanja određenog preduzeća. Veoma bitnu oblast predstavlja takođe i ocenjivanje ostalih, nefinansijskih parametara od kojih se neki iskazuju kvalitativno tj. opisno.

U radu je predstavljen model zasnovan na 'klasičnim' sistemima za podršku finansijskom odlučivanju tj. donošenju odluke o kreditiranju analiziranog preduzeća. Ovaj model na odgovarajući način kombinuje vrednosti kriterijuma, kako finansijskih tako i nefinansijskih, sa ciljem određivanja konačne ocene poreduzeća i u krajnjoj instanci, sa ciljem donošenja odluke o kreditiranju analiziranog preduzeća. Budući da uzima u obzir više relevantnih kriterijuma za ocenjivanje položaja preduzeća, model je pogodan za upotrebu u praktičnim situacijama.

LITERATURA

1. *Basel Committee of Banking Supervision*, International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004.
2. *Cox, D., Fardon, M.*, Management of Finance, a guide for the non-specialist, *Osborne Books, London*, 2001.
3. Čupić, M., Suknović, M., Lečić, D., Janičić, R., Generatori i aplikacije sistema za podršku odlučivanju, *Društvo operacionih istraživača, Beograd* 1995.
4. Đurić M. D., Uvod u finansijski manadžment, *Institut ekonomskih nauka*, 1999.
5. Jablonsky, J., Multicriteria evaluation of clients in financial houses, *Central European Journal of Operations Research and Economics* 2, 1993.
6. Jovanović, P., Change management and Knowledge management, *Management*, Vol.39. FON, 2005.
7. Petrović, R., Memedović O., Višekriterijumski pristup rangiranju i izboru investicija, *Economic analysis XX*, 1986.
8. Tourki, M., Backović, M., Matematički modeli i metodi u ekonomiji, *Beograd*, 1995.
9. Turban, E., Decision Support and Expert Systems: Managerial Perspective, *Macmillan Publ. Co.*, New York, 1988.
10. Turban E., Aronson J.E., Decision support systems and Intelligent systems, *Prentice Hall*, 2001.
11. Vitt, E., Luckevid, M., Misner, S., Business Intelligence. Making Better Decisions Faster, *Microsoft Press*, 2002.
12. Zopounidis, C., A multicriteria methodology for the evaluation and ranking of investment projects, *Bulletin of Greek Banks Association* 10, 1993.
13. Zopounidis, C., Multicriteria decision aid in financial management, *Tehnical University of Crete*, 1997.

CIP – Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

338:339.137.2(497.11)(0.034.2)

658(497.11)(0.034.2)

IME igre je konkurentnost [Elektronski izvor] : putevi obnove srpskog razvoja / urednici Nebojša Savić i Goran Pitić. - Beograd : Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, 2014 (Beograd : Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju). - tekst, slika. - 1 elektronski optički disk (CD-ROM) ; 12 cm

Nasl. sa naslovnog ekrana. - Tiraž 200. -
Bibliografija uz svaki rad. - Abstracts.

ISBN 978-86-86281-23-4

1. Савић, Небојша [уредник]

а) Предузећа - Послованje - Србија - Зборници б) Привреда - Конкурентност - Србија - Зборници

COBISS.SR-ID 212168460



ISBN 978-86-86281-23-4



9 788686 281234 >



FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU