



ULRICHSWEB™
GLOBAL SERIALS DIRECTORY

УДК: 33

ISSN 1450-7951

Online ISSN 2334-7570

ЧАСОПИС ЗА ПИТАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ И ПРАКСЕ
MAGAZINE FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE
MATTERS

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

- ECONOMIC OUTLOOK -

Vol. 17, број 3



Косовска Митровица, 2015.

УДК: 33

ISSN 1450-7951

Online ISSN 2334-7570

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ
ECONOMIC OUTLOOK

ЧАСОПИС ЗА ПИТАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ И ПРАКСЕ
MAGAZINE FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE MATTERS

Vol. 17, број 3

Издавач:

Научно-истраживачки центар Економског факултета Универзитета у
Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици
(Колашинска 156, 38220 Косовска Митровица, Србија)

За издавача:

Проф. др Звездица Симић, декан

Главни и одговорни уредник:

Проф. др Иван Миленковић

Секретар редакционог одбора и техничка припрема:

дипл.инж. Срђан Милосављевић

Тираж: 300 примерака

Штампа: Кварк, Краљево

Рукописи на српском, руском и енглеском језику се достављају
електронским путем на: pogledi.eko@pr.ac.rs и подлежу анонимном
рецензирању

Manuscripts should be submitted in Serbian, Russian or English

Часопис се налази на листи категоризованих часописа коју
објављује Министарство просвете, науке и технолошког развоја
Владе Републике Србије и тренутно има категорију **M52**

Часопис излази четири пута годишње и, осим у папирној верзији,
излази и у електронској верзији

<http://www.ekonomskipogledi.pr.ac.rs>

РЕДАКЦИОНИ ОДБОР (EDITORIAL BOARD)

проф. др Љиљана Арсић, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Иван Божовић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Јелена Божовић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Тања Вујовић**, продекан Економског факултета у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **Elena Gennadyevna Popkova, Ph.D.**, Department of FSBEI HPO, Volgograd State Technical University, Russia; **проф. др Мирјана Глигоријевић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Александар Доганић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **Yuriy A. Doroshenko**, full doctor of economics, doctor of Science, full professor, Director of the Institute of Economics and Management, Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **проф. др Звездан Ђурић**, Београдска пословна школа; **Manuela Epure, Ph.D.**, Spiru Haret University, Bucharest, Romania; **проф. др Радмила Јаничић**, Факултет организационих наука Универзитета у Београду; **проф. др Станислав Зекић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Новак Кондић**, декан Економског факултета Универзитета у Бањалуци, Република Српска, БиХ; **др Александар Костић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Слободан Лакић**, Економски факултет Универзитета Црне Горе, Подгорица, Црна Гора; **проф. др Мирјана Маљковић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **др Драгић Марић**, Економски факултет у Косовској

Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Срећко Милачић**, ректор Универзитета у Приштини, Економски факултет у Косовској Митровици; **проф. др Драгана Миленковић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Славомир Милетић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Јован Митровић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Радмила Мицић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. д-р Пече Недановски**, Економски факултет, Универзитет „Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу, Македонија; **проф. др Саша Обрадовић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Владан Павловић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. д-р Кирил Постољов**, Економски факултет Универзитета „Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу, Македонија; **проф. др Небојша Стошић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **Viktoria Ivanovna Tinyakova, Ph.D.**, Faculty of Economics, Voronezh Economic University, Russia; **проф. др Славиша Трајковић**, продекан Економског факултета у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Никола Фабрис**, Економски факултет Универзитета у Београду и Главни економиста Централне банке Црне Горе; **проф. др Хасан Ханић**, декан Београдске банкарске академије; **Julian Z. Schuster (Жељан Шустер), Ph.D.**, Provost, Senior Vice President and Chief Operating Officer at Webster University, U.S.A.

РЕЦЕНЗИОНИ ОДБОР – REFEREE COMMITTEE
Домаћи рецензиони одбор часописа „Економски погледи“
National Referee Committee of the Magazine “Economic Outlook”

проф. др Слободан Аћимовић, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Софија Аћић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Бранко Баљ**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јелена Бировљев**, продеканка Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Предраг Бјелић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **др Јасмина Богићевић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Саша Бошњак**, продекан Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Петар Веселиновић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **др Марија Вуковић**, Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад; **проф. др Емилија Вуксановић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **академик Ненад Вуњак**, декан Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Владимир Вучковић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **др Дејан Брцанов**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Љиљана Дмитровић Шапоња**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Даница Дракулић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Дејан Ерић**, Београдска банкарска академија; **проф. др Вера Зеленовић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду и Регионална привредна комора Нови Сад; **проф. др Дејан Јакшић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Душан Јоксимовић**, Факултет за компјутерске науке Универзитета Мегатренд, Београд; **проф. др Славица Јоветић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Горанка Кнежевић**, Пословни факултет Универзитета Сингидунум, Београд; **проф. др Снежана Кнежевић**, Факултет организационих наука Универзитета у Београду; **проф. др Оскар Ковач**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Љубица Комазец**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јелена Кочовић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Борко**

Крстић, Економски факултет Универзитета у Нишу; **др Исидора Љумовић**, Економски институт у Београду; **проф. др Ерика Малешевић**, Факултет техничких наука Универзитета у Новом Саду; **проф. др Марко Маловић**, Институт економских наука, Београд; **др Слободан Марић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јово Медојевић**, Природно-математички факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **др Кристина Мијић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Наташа Миленковић**, Универзитет Мегатренд, Београд; **проф. др Гордана Миловановић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Дејан Миљковић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Саша Муминовић**, научни сарадник Економског института, Београд; **проф. др Оља Мунитлак Ивановић**, Институт економских наука, Београд; **др Горан Николић**, Институт за европске студије, Београд; **проф. др Благоје Новићевић**, Економски факултет Универзитета у Нишу; **проф. др Раде Поповић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Гордана Радосављевић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Бранко Ракита**, Економски факултет Универзитета у Београду; **др Владимир Ристановић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Лидија Ромић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Мирко Савић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Мартон Сакал**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Отилија Седлак**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Агнеш Славић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Симо Стевановић**, Пољопривредни факултет Универзитета у Београду; **проф. др Видоје Стефановић**, Природно-математички факултет Универзитета у Нишу; **др Сандра Стојадиновић Јовановић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Томислав Сударевић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др**

Леонас Толваишис, Факултет за европске правно-политичке студије, Нови Сад; **проф. др Славица Томић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Ана Трбовић**, декан ФЕФА, Београд; **проф. др Нада Тривић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Пере Тумбас**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Винка Филиповић**,

Факултет организационих наука Универзитета у Београду; **проф. др Сања Филиповић**, Економски институт, Београд; **академик Олга Хацић**, Природно-математички факултет Универзитета у Новом Саду; **проф. др Миленко Целетовић**, Телеком д.о.о; **проф. др Ласло Шереш**, продекан Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду;

Међународни рецензиони одбор часописа „Економски погледи“
International Referee Committee of the Magazine “Economic Outlook”

Elena Sergeevna Akopova, Ph.D., Rostov State University of Economics, Russia; **Cristina Barna, Ph.D.**, University of Bucharest & Vice-President of Pro Global Science Association, Romania; **др Драгана Башић**, Економски факултет Универзитета у Бањалуци, Република Српска, БиХ; **Ieva Brence, Ph.D.**, University College of Economics and Culture, Riga, Latvia; **prof. dr. sc. Маријан Цингула**, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, Хрватска; **Mohamad Naim Chaker, Ph.D.**, Head of Finance Department & MBA Coordinator, College of Business Administration, Ajman University of Science and Technology, United Arab Emirates (UAE); **Jeff French, Ph.D.**, Visiting Professor at Brunel University & Brighton University and a Fellow at Kings College University of London, U.K.; **dr. sc. Теа Гоља**, Одјел за економију и туризам „др. Мијо Мирковић“ Свеучилишта Јурја Добриле у Пули, Хрватска; **Amitabh Gupta, Ph.D.**, University of Delhi, India; **Wim Heijman, Ph.D.**, Head of Department, Wageningen University, the Netherlands; **проф. др Ратимир Јовићевић**, Montenegro Business School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици, Црна Гора; **prof. dr. sc. Љубо Јурчић**, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, Хрватска; **prof. dr. sc. Зденко Клепић**, Економски факултет Свеучилишта у Мостару, БиХ; **проф. др Милован Крњајић**, School of Mathematics, Statistics & Applied Mathematics, National University of Ireland, Galway, Ireland; **dr. sci. Сенада Куртановић**, ванредни професор Економског факултета Универзитета у Бихаћу, БиХ; **dr. sci. Сафет Куртовић**, ванредни професор Економског факултета у Мостару Универзитета „Џемал Биједић“, БиХ; **Harold Lopez, A., Ph.D.**, Economaiy Negocios, Universidad de Chile, Santiago, Chile; **проф. д-р Лидија Пулевска**

Ивановска, Економски факултет Универзитета Св.Кирил и Методиј, Скопље, Македонија; **Camelia Oprean, Ph.D.**, Faculty of Economics, University Lucian Blaga of Sibiu, Romania; **Viktoriya Ostravskaya, Ph.D.**, North-Caucasian Federal University, Stavropol, Russia; **др Дарко Пантелић**, Jönköping University, Sweden; **проф. др Миленко Поповић**, Montenegro Business School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици, Црна Гора; **д-р Благница Ризоска Тулов**, Euro College, University Studies, Куманово, Македонија; **Victoria N. Ryapukhina, Ph.D.** (econom), Assistant Professor, Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **Irina A. Somina, Ph.D.** (econom), Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **Luz Stenberg, Ph.D.**, Australian Institute of Higher Education, Sydney, Australia; **Suzanne Suggs, Ph.D.**, Institute of Public Communication, University of Lugano, Switzerland; **Prof. Ing. Viola Šebestíková, CSc.**, VŠB-TU Ostrava, Czech Republic; **др Јелена Тривић**, Економски факултет Универзитета у Бањалуци, Република Српска, БиХ; **Ekatarina Volkova, Ph.D.**, Luxembourg; **проф. др Мирко Кулић**, ректор Европског универзитета, Дистрикт Брчко, БиХ.

САДРЖАЈ / CONTENT

Оригинални научни радови / Original scientific papers

Радмило Тодосијевић, Срећко Милачић, Снежана Тодосијевић Лазовић КОНКУРЕНЦИЈА И ТЕХНОЛОШКЕ ПРОМЕНЕ1 Radmilo Todosijević, Srećko Milačić, Snežana Todosijević Lazović COMPETITION AND TECHNOLOGICAL CHANGES
--

Небојша Стошић, Александар Доганџић ПОТЕНЦИЈАЛИ РАСТА И АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ27 Nebojša Stošić, Aleksandar Dogandžić GROWTH POTENTIAL AND ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF SERBIAN ECONOMY
--

Прегледни радови / Review articles

Марко Љ. Дашић, Стеван Г. Недељковић АЛТЕРНАТИВЕ ПРИДРУЖИВАЊУ СРБИЈЕ ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ: ПОГЛЕД КА ДВА МОГУЋА ПУТА57 Marko LJ. Dašić, Stevan G. Nedeljković ALTERNATIVE SERBIAN ASSOCIATION TO THE EUROPEAN UNION: THE VIEW TO TWO POSSIBLE WAY

Небојша Милановић, Сафет Куртовић, Борис Сиљковић ДЕТЕРМИНАНТЕ И ИЗАЗОВИ ПРИВРЕДЕ КАО ПОДСТИЦАЈ СДИ У СРБИЈИ КРОЗ ОСВРТ НА ЗЕМЉЕ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА77 Nebojša Milanović, Safet Kurtović, Boris Siljković DETERMINANTS AND CHALLENGES OF THE ECONOMY AS INCENTIVES TO FDI IN SERBIA AMONG WESTERN BALKAN ECONOMIES

Goranka Knežević, Vladan Pavlović, Simo Stevanović NEW ACCOUNTING RULES FOR THE RECOGNITION AND MEASUREMENT OF FINANCIAL INSTRUMENTS – SOME ISSUES IMPLIED BY THE IFRS 991
--

Иван Миленковић, Ненад Вуњак, Дејан Живков НАЈЗНАЧАЈНИЈИ ПРОИЗВОДИ И УСЛУГЕ ИСЛАМСКОГ БАНКАРСТВА107 Ivan Milenković, Nenad Vunjak, Dejan Živkov THE MOST IMPORTANT FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES OF ISLAMIC BANKING
--

Гордана Билбиловска	
INPUT-OUTPUT АНАЛИЗА У МАКЕДОНИЈИ.....	125
Gordana Bilbilovska	
INPUT-OUTPUT ANALYSIS IN MACEDONIA	

Петар Веселиновић, Мирјана Кнежевић	
УНАПРЕЂЕЊЕ КОНКУРЕНТНОСТИ КАО ПОДСТИЦАЈ	
ИНВЕСТИРАЊА У ГРАД КРАГУЈЕВАЦ.....	139
Petar Veselinović, Mirjana Knežević	
COMPETITIVENESS ENHANCING AS THE INCENTIVE FOR THE	
INVESTMENT IN THE CITY OF KRAGUJEVAC	

Стручни радови / Professional articles

Ранко Макивић	
РЕАЛНИ ЕФЕКТИВНИ КУРС КАО ПОКАЗАТЕЉ	
КОНКУРЕНТНОСТИ СРБИЈЕ	165
Ranko Makivić	
REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATE - INDICATOR OF SERBIA'S	
COMPETITIVENESS	

Катарина Јовановић	
ЕФЕКТИ ПРОШИРЕНОГ ПРОГРАМА КУПОВИНЕ	
СРЕДСТАВА НА ИНФЛАЦИЈУ У ЕВРОЗОНИ	179
Katarina Jovanović	
THE EFFECTS OF EXPANDED ASSET PURCHASE PROGRAMME ON	
INFLATION IN THE EUROZONE	

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА.....	193
INSTRUCTIONS FOR AUTHORS	

КОНКУРЕНЦИЈА И ТЕХНОЛОШКЕ ПРОМЕНЕ¹**COMPETITION AND TECHNOLOGICAL CHANGES****Радмило Тодосијевић**

Економски факултет Суботица, Суботица, Србија

Срећко Милачић

Универзитет у Приштини, Економски факултет, К. Митровица

Снежана Тодосијевић Лазовић

Универзитет у Приштини, Економски факултет, К. Митровица

Сажетак: Нова технологија и глобализација мењају свет. Већина помодног размишљања о импликацијама ових промена је погрешна. Светска економија, економије у транзицији посебно, пролазе кроз "тектонска померања" и "потопе трансформација". Под поплавом футурофобичне литературе из области економије, у богатим индустријским нацијама све се више јавља забринутост због незапослености и стагнирајућих плата². Наводни узроци за то су глобализација и задивљујуће брза технолошка промена. Међутим, то није људски одговор на људско питање. Питање које се поставља могло би се дефинисати: да ли и технолошка револуција изискује економску револуцију и како стоје ствари са конкуренцијом? Управо промена која се догодила у савременом добу је темпо технолошке иновације и њен утицај на конкурентност. Животни циклус производа и технологије се све више скраћује. Потребна је иновативна реакција „пре чињенице“. Основна тежња је технолошка и конкурентска доминација. Информационе технологије (полупроводници, компјутер, софтвер и телекомуникације) и њихов однос са силама глобализације, доприносе сурвавајућим трошковима комуникација и глобализацији производње и финансијских тржишта. За узврат глобализација подстиче технологију интензивирањем конкуренције и убрзавањем дифузије технологије путем директних иностраних инвестиција. Заједно, глобализација и ИТ савлађују време и простор. Управо због ове релације простор - време долази до радикалне промене у економији и у њеним подручјима. Насупрот индустријској економији наступа умрежена економија.

Кључне речи: конкуренција, технички прогрес, технологија, знање, иновативност

Abstract: New technology and globalization are changing the world. Majority of modern thinking about implications of these changes is wrong. World economy, economies in transition especially, are going through "tectonic shifts" and "floods of transformations". Under the flood of futurophobic literature from the field of economy, in industrially rich nations there is more and more concern over unemployment and

¹ Рад саопштен на Међународном научном скупу УКСП-ИС 2015, 5-6. новембра 2015. године, у Косовској Митровици

² The Economist A Survey of the World Economy, september 28 th 1996. str 3. Лавина футурофобичних књига наговештава, ни мање ни више, него крај старог економског поретка. Погледајмо наслове књига: "Крај изобиља", "Крај рада", "Смрт инфлације", "Смрт конкуренције", Крај географије", "Смрт новца" или чак "Смрт економске науке".

stagnant wages. Supposed causes for that are globalization and astonishingly rapid technological change. However, that is not a human answer on a human question. Question that is asked could be defined as: does the technological revolution require economical revolution and how are things with competition. The change that has happened in modern era is the pace of technological innovation and its influence on competition. Life cycle of product and technology is becoming shorter. Innovative reaction "before fact" is needed. Basic tendency is technological and competition dominance. IT (semiconductors, computers, software and telecommunications) and their relation with forces of globalization are contributing toward declining expenses of communications, globalization of production and financial markets. In exchange globalization encourages technology by intensifying competition and by speeding diffusion of technology with direct foreign investments. Together, globalization and IT are overcoming time and space. Because of this time-space relation, it comes to radical change in economy and its fields. As opposed to industrial economy appears networked economy.

Keywords: *competition, technical progress, technology, knowledge, innovation*

УВОД

Највећи вид културе у укупној култури човека и човечанства манифестује се у култури рада која за последицу има продуктивност. У нашој привреди ефекти производног рада су веома ниски, јер за један час рада плаћамо много више него што се плаћа у високоразвијеним земљама.

Са повећавањем нивоа културе у изразу ефеката производног рада несумњиво ће расти конкурентска позиција предузећа и привреде као целине. Одржавање високог успеха је манифестација конкурентски здраве позиције предузећа. Однос стратегије и конкуренције је питање које се увек може поставити. Стратегија увек почиње са питањем: шта се догађа на тржишту и настоји да истражи везе између догађаја и интерног дешавања у тражењу извора корективних акција. Нико не поседује рецепт за добитну синтезу већ је потребна интеракција између функција и не само што она иде са сваком од њих већ детерминише успех целог предузећа. Што боље функционише свака функција то је процес приближавања успеху целине већи. То може имати карактеристику случаја, јер:

- наши конкуренти раде то исто па је мање места за конкурентску предност на бази односа функција по функција и
- функционална оптимизација у вакуму као што нас учи теорија система, увек иде предалеко. Целина никад није оптимална ако одвојено оптимизирамо сваки њен део.

Предности у 1970-им годинама су се углавном базирале на менаџменту трошкова а када је дошло до успоравања раста који је наишао са рецесионим IV таласом тада су се почела тражити супериорна решења у позицији релативних трошкова. Са новим

таласом почетком 1980-их година наступа диференцијација као вид стицања конкурентске предности. Поново је у почетку било довољно остварити добит од супериорне продајне цене, без бриге за трошкове које је диференцијација довела. Следеће што нам се догодило, било је враћање иновације, која се развила на конкуренцији базираној на времену и техници ранијих 1990-их година. Онда нам се догодила еволутивна и сада умрежена економија. Напад, челични закон конкурентске економије води скупљању од коначности до ситница - испитати све. Постепено стратегија је добила много комплекснију нијансу захтевајући разумевање интеракција, изменом свих ових елемената, и дошло је до карактеристичних комбинација које омогућавају оштрину у посебним делатностима тржишта.

ДИЈАГНОЗА ПОДРУЧЈА ПРОМЕНА У ЕКОНОМИЈИ

У следећој табели навешћемо основна подручја промена између одлазеће класичне и наступајуће умрежене економије.

Подручја промена	Индустријска економија	Умрежена економија
1. Лимити	земља, капитал (новац)	време
2. Потрага за стратегијом	на папиру заснована, човек или телефон	на Web-у заснована
3. Трансакције	лицем у лице, телефоном, путем поште, папирнати новац кредитне картице, чекови	Е-маил, Веб, остали електронски начини за коришћење метода електронског плаћања
4. Комуникације	један са једним и један са многима	многи са многима
5.Похрањивање информација	аналогна	дигитална

За последњих 20 година глобална мрежа компјутера, телефона и телевизора повећала је свој капацитет преношења информација за преко милион пута. Компјутерска моћ се удвостручује приближно сваких 12 месеци у складу са MOOR-овим законом. Технолошки стручњаци аргументују да се ИТ могу показати много значајнијом од било које раније технолошке револуције.

Многи аналитичари имају тмуран поглед у смислу да ће глобална дигитална економија проузроковати незапосленост и недостатак добро плаћених радних места, растућу неједнакост и сиромаштво. По њима брза технолошка промена и оштрија међународна конкуренција слаби тржиште рада главних индустријских земаља. Заједничка порука ових идеја јесте да светска економија која се мења захтева нову економску парадигму. Она ће сигурно наступити, јер већ наступа али са супротним тенденцијама у односу на песимистичка гледања. Велики део оваквих помодних размишљања једноставно је погрешан. Јер, како глобализацију тако и технолошке промене у великој мери неки преувеличавају. Токови капитала биће све већи и бржи док ће на технолошкој страни уз помоћ јефтине и ефикасне комуникационе мреже доћи до убрзаних трансфера. Информационе технологије и глобализација ће засигурно имати огромне импликације за фирме, раднике и владе. Конвенционална економска статистика пројектована за индустријско доба, није дорасла информатичкој ери. Такође не постоји оправдање за апокалиптичко предсказивање растуће незапослености и смањених надница због замене радника богатим привредама, компјутерима или страним радницима. Промена је увек рушилачка и нагла, јер јој се увек неко супротставља. Међутим, промена је просто економски раст под другим именом. Јер, раст и развој привреда и запослености почива на сталном померању ресурса од индустрија која пропадају до индустрија које су у развоју и то у континуитету. Замрзнуто тржиште рада без примања или отпуштања радне снаге представљало би разлог за забринутост. Ако би развијене земље покушале да заштите фирме и радна места од промена путем одређених тарифа, субвенција или заштите запослених они ће у суштини спречити не само промене већ и економски раст.

Четврти талас у развијеним економијама који је успоравао, сазревао истовремено је и усмеравао економију ка новом поретку. 1970-их смо развили идеје стратегије у складу са новим изазовима конкуренције. 1980-их смо прихватили изазов перформансе и поново учили лекције о интеграцији. Крајем 1980-их и у 1990-им монументални изазов промена је био пред нама, јер су темељи привреде почели да се мењају што је коначно довело у питање легитимитет неких институција. Коначно је дошло до синтезе кроз врхунске стратегије које користимо у 1990-им како би се нашли нови начини управљања организацијама неопходних за успех у новонасталој добу. Предстоји нам експанзија економије која се заснива на знању где ће производња све више бити у облику нематеријалних вредности као што су информационе услуге,

пропаганда и забава а не у материјалним добрима. Доћи ће до продубљивања технолошког јаза, али не и у моделу економске науке.³ Економска теорија се показала јасном, многостраном и довољно прилагодљивом да пружи програм за дигиталну будућност као и за механичку прошлост. Заокретом у развоју економија и модела економских наука нужно се намеће потреба редефинисања и конкурентских наступа предузећа кроз сопствене оутпуте на основу којих се остварује процес непрекидног прилагођавања и активног повратног деловања предузећа на своју променљиву околину.

УТИЦАЈ ЗНАЊА НА КОНКУРЕНЦИЈУ

Нове методе производње, нови производи или нови облици индустријске организације јављају се као главна подстицајна снага економског раста па самим тим и раста животног стандарда. Привреде имају ограничене количине капитала и радне снаге без обзира на растућу незапосленост. Без технолошког прогреса шансе за раст би коначно биле исцрпљене. Раст се може одржати само изналажењем бољих и нових начина коришћења ограничених ресурса.

Технологија ће, који су економисти годинама сматрали резидуалним фактором, а не тржиште, утицати на смер и темпо привредног развоја. Традиционални "неокласични" модели раста развијени 50-их година су се усредсредили на рад и капитал. Ако додате више рада и капитала, каже теорија, оутпут расте. Међутим, ови модели су имали парадоксалан квалитет: дугорочно инвестициона стопа нема никаквог ефекта на стопу раста економије. У тзв. стању мировања, пер цапита раст оутпута је осуђен да буде нула, осим уколико у привреди делује технолошки прогрес. На технолошки прогрес се гледало као на нешто што је само од себе пало с неба. Студије показују да у већини привреда већи инпути рада и капитала једва да доприносе 50% укупном расту оутпута XX века.⁴ Огромни необјашњени остатак назван је "технолошка промена" али истине ради то је пре било мерило незнања економиста.

"Нову" теорију раста измозговао је средином 80-их својим пионирским радом Paul Romer економиста са Станфорда покушавајући да технологију директно инкорпорира у модел економског раста, објашњавајући како се знање у облику технологије и људског

³ Тодосијевић Лазовић С., (2010) Нови производни програми, раст производне способности и економска ефикасност предузећа, докторска дисертација. Стр. 41.

⁴ The Economist A Survey of the World Economy, september 28 th 1996. str.8-10.

капитала, ствара и шири у економији. Произилази да нове идеје о ефикаснијим процесима и новим производима по правилу омогућавају континуирани раст. До Ромеровог рада раст се углавном посматрао у изразима технолошке иновације (Шумпетер) а интересовање за ово је оживело последњих година. Модел којим се раст посматра као интеракција између пробоја технолошког развоја и утакмице између фирми и данас не губи на актуелности. Посматрајући кретање у дугачким таласима приближно сваких 50 година на основу модела Шумпетера, не значи да у изучавању треба занемарити циклусе Кондратјева. У економској историји они су се непогрешиво потврдили. Предсказати консеквенце нове технологије је изванредно тешко.

Учени људи упорно аргументују да се информатичке технологије разликују по својој врсти од ранијих технологија и да ће стога имати у великој мери другачије економске последице. Њена прва изразита карактеристика је њена продорност. Друга важна карактеристика је вртоглави пад цена компјутерске обраде у просеку за 30% годишње у последњој деценији. Очекује се да ће цене брзо и надале да се смањују током следеће деценије.

Свет никада није видео такав драматичан пад цене једног индустријског инпута. Опадајуће цене јављају се као најбоље мерило брзине технолошког прогреса чиме се потврђује утисак о убрзању темпа промене. Циклуси производа причају исту причу о бржој промени. 70% прихода компјутерске индустрије потиче од производа који пре две године још нису постојали.

Посебна предност информатичких технологија је та што се ствара редукација у трошковима комуникације и трансакција чиме се помажу тржишта да раде ефикасније.

Најважнија карактеристика ИТ је што се бави знањем, јер се све више и више знања може кодификовати што би омогућило да се знање брже шири и тако олакша земљама у развоју да колико толико сустигну развијене. Кодификација знања и ниски трансмисиони трошкови олакшавају продају услуга елиминисањем потребе за директним контактом произвођача и потрошача, што омогућава фирмама да своје различите активности лоцирају у развојне земље и да их повежу компјутерском мрежом.⁵ Ентузијастички наводе да ИТ

* Да су се аутомобили развијали истим темпом као микропроцесори током последње две деценије, типичан ауто би данас стајао мање од 5 долара и прелазио би 250.000 миља са једним галоном горива.

⁵ Тодосијевић Р., Стратегијски менаџмент, Економски факултет Суботица Том I. 2010. стр. 302-310.

имају мање захтева у погледу ресурса него раније технологије и да је мање штетна по окружење. Њима се омогућава померање ка тзв. "бестежинској" привреди где се оутпути највећим делом јављају као нематеријална добра.

Без обзира на "рупу" која постоји у статистици и другим недостацима, компјутерска револуција није подстакла продуктивност а објашњење би могло бити да није било револуције⁶ већ само један природни континуирани техничко-технолошки ток. Показаће се да савремени технолошки прогреси су приближно у истом нивоу са прогресима постигнутим кроз историју развоја економија. Може се рећи да данашњи компјутер је око 60 пута моћнији него пре 10 година неће нужно бити и 60 пута продуктивнији. И поред тога, што компјутеристика је пратећа опрема и софтвери постају све јефтинији велики број се користи за задатке који нису витални. Овоме доприноси и брзина застаревања где под најездом "моћи" долази до бржег потискивања постојеће опреме, пре него што је дошло до репродукције. Уместо трошкова као доминирајуће категорије за исказе о конкурентности, све већи део трошкова који су намењени истраживањима развоју и информатичким технологијама посвећује се диференцијацији производа и маркетингу у борби за тржишни удео а не да се постојећа производња учини ефикаснијом.*

УТИЦАЈ ТЕХНОЛОГИЈЕ НА КОНКУРЕНТНОСТ ПРОИЗВОДА

Корист од технолошких пробоја увек долази са временским закашњењем. Брзина примене научно-техничких достигнућа претпоставка је за дефинисање позиције конкурентске предности. Предузећима треба времена да би идентификовала најефикаснији начин коришћења нових технологија и да изврше организационе промене. Широка распрострањеност неке технологије а не њено откриће је оно што доноси највећу корист. Раст продуктивности у индустријским привредама кроз историју посматрано имао је своја успорења нарочито због скорог прихватања научно техничких достигнућа. Знања о информатичким технологијама нису довољна. Предузећа морају научити како да их најефикасније користе. 3/4 свих издатака за информатичке технологије инвестирано је у

⁶ The Economist a Survey of the World Economy, September 28th 1996. Str. 19, Jeremy Rifkin, "The End of Work", Putnam's Sons, 1998. g.

* OECD "Технологија, продуктивност и радна места" Париз, 1999.

услужним индустријама као што су телекомуникације и финансијске услуге. Иако нам је компјутер дошао пре 53 године, компјутерска револуција је тек почела 1971. када је Intel увео микропроцесор. IBM-ов РС је уведен тек 1982. године. Електричној струји да покаже производне предности требало је 40 година што указује да није изненађење да се користи од компјутера тек требају материјализовати. С друге стране захваљујући паду цена рачунари се у привреди брже шире него што је то био случај са електричном енергијом. Показаће се да ће користи од продуктивности тек почети да се жању када дифузиона стопа технологије пређе 50%, тада ће добИТ од продуктивности бити веома близу. На нивоу предузећа више него на нивоу привреде као целине, постоје докази да ИТ подстичу продуктивност.⁷ У 367 великих америчких производних и услужних фирми које су анкетирани између 1998. и 1992. године истраживачи су утврдили да су инвестиције у рачунаре дале просечан принос од више од 50% годишње.^{*} Користи се јављају али их стандардна економска статистика не обухвата. Методе које се користе за мерење продуктивности су погодне али за оутпут XIX века али не и за електронске чаролије XXI.

Са друге стране у сектору услуга где се продуктивност веома тешко мери јавља се парадокс јер указује на успореност раста продуктивности. У производњи где постоје поузданије информације раст продуктивности се јавља као стабилнија категорија. Ово је у суштини сигнификантно јер се у многим услужним делатностима пропорционално инвестирало више у информатичке технологије него у производњу. Један од највећих проблема је израчунавање промена цена које се користе за подизање раста номиналног оутпута између два периода како би добили промене обима оутпута. То је релативно лако за основне производе као што су жито или челик, али много теже за добра и услуге где се непрекидно појављују нови бољи производи. Проблем погрешног мерења постаје још акутнији како се оутпут помера ка производима и услугама где је квалитет важан фактор. За неадекватност и непоузданост информација за креирање модела о продуктивности можемо кривити економију "која је просто постала немерљива". Конвенционалне методе мерења економије нису више дорасле задатку а економисти не могу да се сложе око побољшања.

Ако се историја јавља као неки водич, многи који сеју страх

⁷ Jeremy Rifkin, "The End of Work", Putnam's Sons, 1998. g. str. 35.

^{*} Brynjolfsson E. i Hitt L.: "Informaciona tehnologija kao faktor proizvodnje: uloga razlika među firmama", Economic Innovation and New Technology, 1995, sveska 3.

од технологије неће бити у праву. У последња два века огромног технолошког напретка, запосленост и реални приходи у богатим индустријским земљама су континуирано расли. Број радних места и животни стандард су порасли због технолошке промене најразвијеније земље као највећи примаоци нових достигнућа имају најнижу стопу незапослености. Биће укинута милиони радних места због технологије али ће те технологије створити претпоставке за новијим квалитативнијим радним местима у сфери рада много више него што је број затворених. Технологија је променила типологије радних места. Технологија подстиче оутпут и ствара нову тражњу било повећавањем продуктивности, а тиме и реалне приходе, или стварањем нових производа.⁸

Ако се нова технологија користи за производњу постојећих свари ефикасније а не креирају нови производи, краткорочно, запосленост може да се смањи али дугорочно оваква повећана ефикасност ће такође повећати тражњу и број радних места. Увођење нове технологије обично доноси са собом пораст инвестиција што ствара више радних места у предузећима која производе капитална добра. Конкурентност се јавља као функција квалитета оутпута. Тада настају и ефекти прихода и цене. Са друге стране технологија умањује трошкове увећавањем ефикасности у односу на оутпут што доводи до једне од следећих трију ствари: цене производа и услуга о којима се ради, падају; наднице у индустрији које примењују нове технологије расту; профити расту. Ове три ствари, слободно можемо рећи резултат су конкурентности у изразу технологије.⁹ Више надница или ниже цене ће повећати куповну моћ потрошача и подстаћи тражњу, доводећи до већег оутпута и запослености негде друге у економији. Идентификовати непосредне ефекте нових технологија са аспекта уштеда у раду је лакше него утврдити ефекте компензирајуће тражње. Тачно је, да у неким привредама због наступа технолошке промене може привремено доћи до веће незапослености, међутим пракса нам показује да највећи корисници компјутерских технологија у производњи су управо најбољи на фронту радних места. Од 1980. године укупна запосленост у Америци је порасла за 24%, у Јапану за 17%, али у ЕУ за мање од 2%. Чини се да то потврђује да су нове

⁸ Тодосијевић-Лазовић С. Нови производни програми, раст производне способности и економска ефикасност предузећа, докторска дисертација, Универзитет Нови Сад, Економски факултет Суботица 2010. стр. 33.

⁹ Тодосијевић Р. Стратегијски Менаџмент, Том I. Економски факултет Суботица, 2010. стр. 604-633

технологије добре а не лоше што се тиче радних места. Теже је проценити утицај информатичке технологије на услуге, али је OECD утврдила да су радна места најбрже расла у земљама који су највише инвестирале у информатичке технологије. Треба ли бољи исказ од става о конкурентности, да долази до повећања запослености? Дугорочно гледано нове технологије ће створити бар 1% нових радних места у односу на она која нестају. Овде је потребно да укажемо на временску дистанцу између губитка старог и стварање новог радног места као и неподударности између знања потребних за старо односно за ново радно место. Већина радних места ће нестати на нивоу полуфабрикованих док ће многа радна места у будућности бити отворена само за оне са добрим знањем и образовањем. Неопходно је створити претпоставке за каријере у кибернетском простору. Захваљујући својој продорности ефекти стварања нових радних места би требали бити јачи у односу на кретања кроз историју. Дифузија информатичких технологија је бржа од ранијих па би и користи требале бити брже.

Телекомуникације и рачунарске технологије стварају и створиће нове врсте услуга. Америчка филмска индустрија је од 1990. до 2000. године створила више радних места него произвођачи аутомобила, фармацеутске фирме и хотели заједно. Створиће се радна места за информационе менаџере, за стручњаке из разних делатности, за отклањање грешака у интернету итд.

Сигурност наспрам постојеће несигурности у односу на радна места са продором нове технологије требала би се повећавати а не смањивати. Кључ за успешну стратегију је развијање разумљиве широко прихваћене мисије која ће спојити циљеве и вредности организације с једне стране, и различите могућности за њихово остваривање с друге стране.

Мисија и дефинисање различитих могућности морају бити квалитативни за опстанак у свету који се рапидно мења. Међутим, оне су практичне за примену само ако имају квантитативне мере и циљеве који дефинишу њихово остварење у било ком временском периоду. Предузеће од успеха мора имати свој план акције. План акције се састоји од задатака, одговорности за његово прихватање и временског оквира за његово остваривање. Чак је и највећа стратегија са најпрецизнијим квантификацијама у целини узалудна ако не прецизира кораке, одговорности и време за сопствену имплементацију. Без ових корака одлучивање је препуштено индивидуалном наступу. Пошто се информације морају прибавити и анализирати како би се смањила потреба за интуицијом, одређивање стратегије је превасходно питање избора пред неизвесношћу. Ово ће

увек бити проблем, пошто се чак и у сигурнијем времену акције конкуренције и даље бити донекле непредвидиве.

Као важне карактеристике једне технологије показују се: повећање продуктивности, побољшање квалитета, смањење трошкова, флексибилност, поузданост, сигурност итд. То уствари су и основне претпоставке за конкурентност. Доношењем одлуке о новој технологији ми у суштини процењујемо опште карактеристике сваке појединачне технологије како би се обезбедила техничка и економска оправданост њене примене.

КОРЕСПОДЕНТНОСТ ЦИЉЕВА ОРГАНИЗАЦИЈЕ И КОНКУРЕНЦИЈЕ

Указујемо на подручја која имплимирају упоређивање циљева предузећа са општим организационим циљевима и односа према конкуренцији.¹⁰

1. Тржишна позиција захтева анализу тржишних трошкова понуђених производа, процену конкуренције и тржишног удела.
2. Развојни потенцијал захтева анализу дугорочних и краткорочних користи, будућу конкурентност и анализу величине и снаге конкурената.
3. Користи за купце упућују на процену будуће технологије са аспекта директних и индиректних користи која се обезбеђују купцу. То обухвата цену производа у односу на његову вредност, квалитет производа, поузданост и услуге купцу.
4. Профитабилност се анализира кроз упоређења учинака технологије у прошлости, предности нове технологије у смислу повећања добити у односу на традиционалну као и остварена вредност примене нове технологије.
5. Анализа трошкова и токови готовине захтевају финансијску анализу са одговарајућим модификацијама која покрива фиксне и варијабилне трошкове, трошкове застаревања, трошков одржавања и инсталирања, трошкове закупа и одржавања простора, трошкове инвестиција, приход од инвестиције, пореске обавезе, трошкове капитала и трошкове паралелних пројеката.
6. Искоришћеност ресурса (радне снаге и капитала) у пре и

¹⁰ Тодосијевић Р. Стратегијски менаџмент, Том I. Економски факултет Суботица 2010. стр. 335- 337.

пост технолошким фазама, анализирамо и оцењујемо на основу материјалних инпута и тока оутпута, однос вредности опреме према повећању продуктивности као и инпути које захтева технологија, очекивани оутпут, упосленост техничког и нетехничког особља.

7. Изложеност ризику и неизвесности увек су присутни код усвајања нове технологије што мора бити процењено из позиције почетних улагања, прихода од инвестиција, рока повраћаја и постојаности технологије.
8. Ефективност производа нове технологије где треба оценити функционалност, трајност и изглед.
9. Организациона продуктивност нове технологије треба да повећа организацину способност у смислу брзог реаговања на изазове. Овде је потребно анализирати време испоруке, стопу шкарта, искоришћеност радног времена, степен обучености, анализа циклуса од дизајнирања до производње. Пројектним менаџментом треба објединити све ове елементе и активности а затим их ставити у однос са организационим циљевима које треба остварити.

Задатак са којим се већина организација суочава је потреба идентификације са потребом ревитализације у процесима трансформације. Тешко је не сложити се са ставом Kemski Ohmaeом да "оно што нам је данас потребно, можда није нова теорија, концепт или оквир, већ људи који умеју да размишљају стратешки". Ми знамо како многе ствари да урадимо до прилично софистицираног нивоа разумевања. У креирању и спровођењу стратегије ми имамо много баријера. Одсуство концентрације напора, неразумевање природе промена, високи ниво техничко-техничке застарелости, структурна неусклађеност, привредна неравнотежа, изолационизам, инвестициона неспособност, непостојање селективног приступа у трансферу технологије, низак ниво конкурентског наступа, неадекватно дефинисање своје позиције у међународном окружењу, одсуство контроле, доминантност циљева економије, многи нерегуларности у функцији привреде и државе, политички наступи без покрића, повећана неизвесност од будућности и многе друге ствари који у сваком случају ће бити важни додаци код дефинисања будућих стратегијских опција и за предузећа и за привреду као целину и за државу. Због неспособности адекватног разумевања садашњих и долазећих ситуација суочавамо се са проблемима комплексности и хаоса. Опције треба тражити у равнотежи постојећег и долазећих приступа.

КРИЗА И ДИСКОНТИНУИТЕТ У РАЗВОЈУ – ПАД КОНКУРЕНТНОСТИ

Данас имамо кризу глобалне акумулације. Илузије о развоју руше се кризом из чега произилази одређење да не постоји стање "развијености" већ само континуирани процеси промена који могу бити прихваћени као "развој" или "неразвијеност" зависно од тачке гледишта.

Ми данас имамо кризу у трговини, индустријском развоју, функционисању државе, функционисању привредних система, запошљавању и социјалној заштити, интеграцији, окружењу, безбедности и одбране, културним вредностима, стилу живота. Одговор за ова питања зависи од концептуалног инструментарија, будући да кризу као такву не можемо разликовати од наше перцепције кризе. Ако криза, а она то јесте, може бити полазна тачка изучавања друштвене трансформације и укупног преображаја, то ипак значи да су нам неопходна полазишта за кризу. Чак и када би се појавила нова ера раста, а она изостаје без обзира на прокламованост, било би тешко вратити се на старији пројекат. Стагнирајући сектори су створили незапосленост која није у довољној мери компензирана експанзијом динамичких сектора. Изолационизам у међународном окружењу, политички дилетантизам и одсуство консенсуса у путевима развоја успорили су процесе у потреби за трансформацијом. Поткопање легитимитета државе а са њим и многе друге ствари. Нови тип друштвеног покрета подразумева бављење и питањима развоја и мира и екологије на дужи рок а не избором политике кратког века и незнатне супстанце.

Код нас постоји проблем и индустријализације и деиндустријализације и пример смо општег феномена назадовања традиционалних индустрија и структуралне неспособности прилично нефлексибилног привредног сектора да се прилагоди једно драматично промењеној светској економији, која своје динамично језгро премешта из сектора у сектор. Данас имамо мешавину скоријих структуралних проблема и њихово секуларно пропадање, управо започето неадекватним развојем. Раст по правилу мора бити плаћен социо-економским дуализмом, јер неолибералан одговор да се нападне "социјализација" и сужи сектор друштвених служби у комбинацији са монетаристичким мерама, тежи ка повећању социјалних тензија у земљи. Питање незапослености алармантно звучи јер тангира око 3,5 милиона људи, али докле год остали део становништва може, ако не да побољша, а оно бар да сачува свој стандард живљења "друштво" ослобођено идеологије једнакости и

солидарности неће реаговати. Незапослени су у ствари жртвовани у интересу продужења потрошачког менталитета за један одређени број. Произилази да ће се економска политика стварања незапослених наставити, а службама безбедности ће се обезбедити све што се сматра неопходним, ради контролисања излива повремено могућих социјалних немира. Демонстрација класног раскола може се појавити и у географском изразу. Управо због кризе кредибилитета данашњег пројекта.

"Криза" је ствар степена одступања од дефинисаног курса, јер говорити о "друштвеном пројекту" уместо о историјској мисији или програмској оријентацији је у ствари покушај тражења излаза из кризе. Иза сваког друштвеног пројекта постоји једна утопијска визија, где та навигациона помоћ "друштвеном пројекту" даје његов општи правац. Ми се јављамо као тужан пример многих промашених пројеката, јер имамо губљење вере у друштвене пројекте и ерозију легитимности државе. С друге стране јављамо се као жртва противречности између потрошачких захтева и потребе за рационализацијом производног система, протуречности које се не решавају. Стратегија економског раста са истовременом потрошачким бумом је оманула. Данас имамо дезекономију обима, негативно дејство техничког прогреса, феномен "нове" класе, злоупотребу радног места и корупцију, одсуство предузећа из међународног тржишта али и вероватно утопијску приврженост моделу раста који се без националног консенсуса о моделу развоја на политичком нивоу не може спровести.¹¹ Политички и економски изолационизам отежава проблем промене правца. Потребне промене су све очигледније а заокрети у политици који треба да имају карактер промене курса предуслов су економским променама, јер развој се мора анализирати и у политичком контексту. Са тог аспекта уместо концентрације и прогреса ми имамо разједињеност и назадовање. Одсуство усклађености односа у функционисању двеју држава Србије и Црне Горе не само да ће спутавати раст и развој конкурентности него ће подстицати црну економију, шверц и корупцију. Економска логика неке ситуације не подудара се увек са политичком. У теорији развоја је постојала нека стална склоност ка одвојеном разматрању неких политичких питања од питања која су директно повезана са развојем. То је један од разлога зашто је

¹¹ Тодосијевић Р. Процена инвестиционих перформанси, Међународни конгрес Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Врућица 18-20.IX. 2014. стр.374

проблем изненађења, која нам се стално догађају, увек био превиђен. "Откриће изненађења" увек је у вези са поновним открићем политике. Докле ће нам се то догађати? Питање постављам због тога што политичка премишљања добијају највећи приоритет у пројектовању развојних стратегија. С друге стране озбиљно имамо ограничење, што се тиче алтернативних стратегија, чиме се онемогућава адекватни избор.

РАЗВОЈ КАО ПРЕТПОСТАВКА КОНКУРЕНТНОСТИ

Главна корита по коме се поток достигнућа науке улива у економију, обогаћујући и квалитетно мењајући производне снаге друштва је систем усмерених научно-техничких и технолошких програма. Потребно је идентификовати водеће организације способне за конструктивно технолошка унапређења и експерименталну производњу, за припрему и увођење иновација и за формирање инжењерске научно-техничке базе. Фабричком сектору науке треба поклонити дужну пажњу а приватном сектору у експанзији треба обезбедити партиципацију у финансирању и истраживачке и развојне активности. Фабрички сектор најближи је производњи и органски се стапа са њом. Стварање кадрова за интензификацију раста и развоја и њихова компетентност представљаће посебан развојни проблем. Систем професионалног образовања потребно је подићи на виши ниво а рационализаторство и проналазаштво треба да добију нову афирмацију.

Развојни континуитет се не може заобићи нити га је могуће остварити кроз нагли скоковит раст и развој, осим у одређеним доменима. Научно технички прогрес, као одлучујући покретач интензификације и повећање ефективности саставни је део и претпоставка континуираног развоја. Константно усавршавање технике и технологије и замена застареле технике новом продуктивнијем важан је правац техничког прогреса у производњи и задатак инвестиционе и развојне политике. Развој производње алатних машина, електротехничке индустрије, микроелектронике, рачунарске технике, апарата и инструмената, целокупне информатичке индустрије је услов усавршавања машина која обухватају технолошке процесе што ће омогућити комплексну механизацију, аутоматизацију свих фаза производње. Ово напомињемо због чињенице да ниво техничке савремености средстава за производњу по правилу долази до изражаја кроз квалитет и употребна својства производа. Ове две карактеристике са осталим категоријама маркетинг менаџмента, преобладајуће утичу

на ниво конкурентности оутпута.

Принципијелно нове технологије ће изазвати крупне фундаменталне промене, јер карактеристике прогресивних технологија су мали број операција, континуитет, мањи утрошци ресурса итд. Стварање материјала са унапред задатим својствима и то прогресивних, конструкционих, синтетичких, композиционих, суперчистих и других, представљаће имплементацију прогресивних технологија. Хемизација производње постаће важан правац што претпоставља убрзани развој грана хемијске индустрије. Управо светске прогнозе показују да ће за 5 - 10 година у овој бранши бити скоро 80% нових производа који су нам данас потпуно непознати. Технички развој енергетског комплекса значио би један квалитативни напредак у енергетском билансу и у квалитету производње и снабдевања енергијом. У агроиндустријском комплексу доћи ће до радикалних заокрета због утицаја техничког прогреса с једне стране и еколошких стандарда са друге стране. Јавиће се нове сорте подстицане индустријским активностима чије ће карактеристике бити енормно високи приноси и вероватно генетска модификованост. продуктивност у пољопривреди ће се постепено приближавати индустријској продуктивности а тада неће бити субвенција. Данас се међутим налазимо у колонијалном положају што се тиче продуктивности не само у примарном него и у секундарном и терцијарном сектору. Неопходне су реконструкције које ће у основи значити компензацију основних производних фондова на новој техничкој основи, док ће предузећа имати преоријентацију на потпуно и приоритетно коришћење квалитативних фактора економског раста. Приоритет треба дати оним производима и производњама који могу да убрзају техничко-технолошку реконструкцију целокупне привреде чиме би се створила нова конкурентска позиција за домаћи оутпут. Економска филозофија експортне оријентације претпоставља или конкурентску надмоћ или уклињавање у шупљине привреда других земаља. Највеће ефекте можемо добити кроз комплексну реконструкцију, кроз ослобођену маркетинг-менаџмент иницијативу уз претпоставку обухватања целокупног технолошког ланца што ће у основи довести до нових капиталних трошкова који ће пак бити исплативи.¹² Предузећа којима се професионално добро управља она ће непрекидно тражити боље начине да систематски организују

¹² Тодосијевић-Лазовић С. Нови производни програми, раст производне способности и економска ефикасност предузећа, докторска дисертација, Универзитет Нови Сад, Економски факултет Суботица 2010. стр. 159.

радикалан иновативни процес. Један од начина јесте подстицање инкременталног приступа како бисмо генерирали максималан број могућих идеја за побољшавање конкурентске позиције.

Други правац који можемо неговати јесте интрапредузетништво са циљем да се имплементирају нове идеје унутар постојећих предузећа. Могу постојати и индивидуални интрапредузетници али и интрапредузетнички тимови. Комплементарни правац био би експериментисање са новим начинима организовања јединица за фундаментална истраживања. Научна савршеност је кључна филозофија за успех а реализација резултата претпоставља одређена средства у континуитету уз претпоставку инвестирања у људе и опрему.

Развојни и иновативни процеси су у функцији јачања конкурентске снаге предузећа и имају за циљ да укажу на правце акција и динамику развоја предузећа.¹³ Резултати ових напора манифестују се у програмирању развоја производа, процеса и технологија. Посебно ћемо акцентовати гране и предузећа са динамичким развојем где је научни и технички прогрес интензиван. Ово због чињенице да расположива укупна сума знања у једној области представља полазну основу иновационог и развојног процеса. За прогнозе развојног процеса и конкурентске позиције производа и технологија и уопште пословног понашања предузећа, неопходно је да се у пул расположивих знања уносе и да стално пристижу нова знања како се садашњи напори усмерени ка будућности не би обезвредили у тој будућности.

Покретачка снага развоја јачања снаге предузећа и иновативних пробоја по правилу се налази у технолошкој промени и то нарочито тамо где постоји растући дисконтинуитет.

ПРЕТПОСТАВКЕ ЗА ЈАЧАЊЕ КОНКУРЕНТСКЕ СПОСОБНОСТИ

Сваки посао у садашњости и будућности треба бити усмерен према јасно дефинисаном, одлучном и достижном циљу. Циљ је постизање довољне, одрживе конкурентске предности које ће омогућити предузећу да испуни своју сврху. Сваки секундарни циљ мора бити такав да његово остварење најдиректније, брзо и економичности доприноси употпуњењу сврхе сваког појединог

¹³

Тодосијевић-Лазовић С. Нови производни програми, раст производне способности и економска ефикасност предузећа, докторска дисертација, Универзитет Нови Сад, Економски факултет Суботица 2010. стр. 15.

настојања. Избор циља заснивамо на средствима који су нам доступна, конкуренцији и на тржишту. Разумевање проблема и преузимање иницијативе су неопходни да би се остварила позиција предности и задржала слобода акције. На тај начин можемо изложити своју вољу у конкурентском наступу. Одређени ритам по правилу детерминише курс развијања могућности у смислу конкурентске доминације или слабости али и у смислу наглих обрта ситуације. Мора се створити механизам реаговања у односу на неочекиване промене.¹⁴ У том смислу изнећемо неке своје основне претпоставке као резултат мисаоног експеримента за развојно реаговање и одржавање конкурентске позиције.

Неопходна нам је као прво, комплексна прогноза развоја целине и то за период од 20 година. Она би представљала радни инструмент за програмирање развоја и раста али и за програмске реоријентације.

Нормативна прогноза са циљевима и задацима државне економске политике затим прогнозе развоја науке, програмирања развоја предузећа уз коришћење принципа варијантности у постављању циљева који би се кориговали у току реализације такође је претпоставка комплексног наступа и дефинисања оптималне варијанте развоја. Тамо где је могуће и потребно, као што су развој путне мреже, железнице, телекомуникације, снабдевање водом, електропривреда, позиције матрице вредности и др. дефинисати дугорочне перспективне циљеве са захтевима у техничко технолошким смеровима. Комплексно истраживање и перспективни циљеви треба да су у кореспондентној вези са научно-техничком политиком. Само придржавање објективним законима, стварање квалитативно нове технике у садашњој фази развоја требало би бити гаранција реализације научно техничких варијанти развоја.

У индустријским гранама са високим технологијама са гледишта конкурентске способности према тржишном учешћу већу улогу играју способности истраживања и развоја односно капацитет који може ово да реализује. Такође је важно и поседовање јединичних, револуционо важних патената. У окружењима која се брзо мењају и други показатељи могу да постану компаративни, као радна снага, добри односи са властима, располагање енергијама, сировинама и друго. Код оцењивања конкурентске способности поред тржишног учешћа потребно је узети у обзир и друга гледишта. Са аспекта привлачне снаге тржишта реализована конкурентска

¹⁴ Тодосијевић Р. Стратегијски Менаџмент, Том I. Економски факултет Суботица, 2010. стр. 338-339.

структура, једноставност приступа на тржиште, сама карактеристика конкуренције, одсуство екстремних флукуација у процесу пословања, могу бити значајни фактори приликом просуђивања па је због тога код конкурентске позиције потребан сложенији приступ.

Технологија припремања иновација као и наменских планова фундаменталних и примењених истраживања на бази дугорочних прогноза претпоставља сценарио за себе.

Иновационе процесе треба дефинисати и на нивоу бранше и на нивоу предузећа и као комплементарне али и као конкурентске задатке.

Неопходна је непрекидна мобилизација нарочито људских ресурса кроз адекватни систем професионалног образовања у функцији научно техничке и развојне политике. Улога перспективне основе економске стратегије као и концентрација потенцијала и напора у најперспективнијим областима науке и привреде треба да се јави као улога вођства. Те области могле би бити: електронизација привреде, комплексна аутоматизација, укључити флексибилну аутоматизовану производњу, убрзани развој енергетике, стварање и примена нових материјала и технологија њихове производње и обраде, битехнологија, генетички инжињеринг итд.

Идентификовање сетова догађаја у будућности може бити компаративна предност на којима се може градити стратешка конкурентска предност.

Нови производи и технологије као резултат активности стваралаца треба да буду ослонац организацијама у дефинисању развојних опција чиме би се остварило јединство концентрације капацитета, средстава и кадрова, што је и услов стварања новог квалитета према окружењу.

Међународна кооперација и подела рада према захтевима носиоца или са аспекта функционалних карактеристика опреме је нужност која ће се све више манифестовати. Мреже и алијансе добијају на значају у међународним оквирима. Селективни приступ без негативних конотација први је услов трансфера технологије.

Уз одговарајуће реконструкције и трансформације постојећег привредног амбијента могуће је повећање ефикасности постојећег производног потенцијала као и перспективно повећавање ефикасности привреде на рачун стварања новог привредног апарата, кроз увођење нових технологија, путем стварања нових производа уз активну примену научно-техничких достигнућа¹⁵. Ово су нови -

¹⁵ Тодосијевић-Лазовић С. Нови производни програми, раст производне способности и економска ефикасност предузећа, докторска дисертација,

стари задаци пред националном привредом и пред главне правце развоја, диктиране потребом за усаглашеношћу праваца акције.

Полазећи од општих циљева развоја привреде на дужи период и циљева који уопштено гледано - све то можемо представити у три блока: повећање стандарда становништва, развој привреде и перспектива развоја науке.

За стандарде становништва можемо поставити следећу матрицу вредности: здравље нације, стан и храна, запосленост, индустријске робе.

Подручја исхране може обухватити биљне производе. Биљне производе можемо претпоставити у смислу повећања обима производње следећим научно-техничким редоследом: ђубрење, примена нових сорти семена, побољшање агротехничких мера, употреба продуктивних пољопривредних машина, мељорација, стимулатори раста, пестициди, хербициди и тд. у зависности од постојања и билансирања, зависи оптимална варијанта достизања циља. Могућа је даља детаљизација других области и разних праваца.

У оквиру развоја привреде могу се економском политиком фаворизовати или подстицати раст и развој по привредним комплексима који се решавају као привредни задаци без обзира на карактер својине. То би могли бити: агроиндустријски комплекс, комплекс хемијске индустрије, металски комплекс, комплекс рачунарске технике, уређаја електроника, комплекс роба широке потрошње, транспортни комплекс, комплекс везе, комплекс материјално-техничког снабдевања, енергетски комплекс, сировински комплекс, шумарски комплекс, грађевински комплекс, наука и научно опслуживање, здравство, трговински и индустријски комплекс. Ове комплексе смо навели у изразу тежње за релативном економском самосталношћу као услова економских и политичких слобода. Оно што треба анализирати то је пораст ефикасности постојеће привредне структуре кроз уклањање слабости у систему на рачун модернизације док у другој фази треба ићи на примену принципијелно нове технологије, нових производа за нова тржишта уз тражење могућности за уравнотеженом или доминантном конкурентском борбом.

Прогностичко праћење се данас претвара у сталан инструмент помоћу кога се обезбеђује конкурентност - способност нових производа. Овај механизам треба да функционише континуирано

кроз етапе животног циклуса производа, предузећа и технологија.

Усавршавање методике и стварањем система прогностичког обезбеђења, елиминише се могућност изненађења и доприноси континуираном и стабилном развоју кроз процес стварања и увођења иновација.¹⁶

КАКО ДАЉЕ? – ИЗАЗОВИ И ПРИЛАГОЂАВАЊА

Дијапазон размишљања наших предузећа једнак је дијапазону размишљања на нивоу државе а то је погубно за менаџмент. Алтернативни избори и стратегије нису унапред познати. Ниједан доносилац одлуке не зна све интерне и екстерне факторе из окружења. Постоји велики број циљева а окружење карактерише различити степен неизвесности, тако да се одлуке доносе на основу процена, тумачења и логичке дедукције.

Спољно тржиште неће моћи да игра улогу стимулатора све дотле док не стекне поверење у нове доносиоце одлука у земљама транзиције. Чак и када би страни улагачи директним улагањем у економију земље повећали импулс који долази од домаћег тржишта на коме су се као нови самостални агенси укотвили, тешко би се могло очекивати значајнији резултати, јер су такви улагачи конкурентни домаћим, још неуким, и не само да не би персалдо повећали укупне импулсе домаћег тржишта него би могли довести и до њиховог смањења гушећи домаће улагаче. Питање самоодржавајућег раста у земљама транзиције остаје отворено. Србија планира раст по стопи од 5% (?) реаговања макроекономског и географског простора окружења не иду у прилог овој стопи. Самоодржавајући раст би се у Србији сигурније остваривао модернијим привређивањем и заокретом у избору профила развојне оријентације. Укључивање оних стратегија које карактеришу компаративне предности у располагању појединим врстама ресурса, значајно би допринеле формирању новог модела раста. Реоријентација менаџерског обрасца у правцу разноврсности и смањивање скале производње, мора доћи до изражаја у организационој форми и у развоју нове структуре односа између предузећа.

Када су у питању интеррегионални односи, неопходно је повести рачуна да не дође до већих разлика због трансфера технолошких промена од индустријски напреднијих земаља до земаља у развоју. Ово због чињенице да се нове технологије уводе не

¹⁶ Тодосијевић Р. Прогностика, Савремена администрација Београд, 1982. стр. 49.

само због своје супериорности већ и због њиховог утицаја на асортиман и цене. Код земаља у развоју, фактор цене не долази толико до изражаја као када су у питању развијене земље, једноставно због чињенице што је у питању економија обима.

Либерализација трговинске размере била је погубна за недовољно развијене земље, међутим и даље се („због уцена и наредби“) остаје при моделу који је обезвређујући за националну економију. Међутим, треба рећи да доктрина слободног тржишта и њено догматско спровођење у савременим условима звучи парадоксално, када се зна да власти доминирајућих економија у данашњим условима привређивања манипулишу "правилима тржишта" према својој политичкој вољи и националним интересима. Прилагођавање које би требало да обухвати цео свет не функционише, јер механизми реструктуирања и транзиције такође не функционишу. Критична истраживања досадашњих искустава показала су да је право прилагођавање могуће само путем привређивања на динамичкој основи и да садашњи услови привређивања мора неопходно да укључе у игру све учеснике у међународној интеракцији. Без позитивне стратегије прилагођавања од стране међународне заједнице веома је тешко дефинисати сопствена правила. Мобилизација свих људских или материјалних ресурса треба да осигура додатна финансијска средства како би се поново успоставила кредибилност и способност учествовања у међународним финансијским трансакцијама. Развој да, пре него дефлација и привредна стагнација и то у ствари треба да представља пут ка новој равнотежи у међународној економији.

У савременим условима привређивања пожељно је поћи од разлика између тржишта роба и тржишта хартија од вредности. У првом случају, учесници на тржишту колективно знају све о понуди и тражњи. На тржишту хартија од вредности цене се формирају на основу очекивања у будућности. Многи економисти покушавају да минимизирају ову разлику позивајући се на теорију рационалних очекивања, односно очекују будућност на основу куповне снаге вредносног папира кроз време или дисконтују камату како би калкулисали садашњу вредност. Данашњи услови привређивања не дозвољавају да односи између дуга и извоза буду већи од 200%, односно извоз треба да буде најмање 200% већи од дуга. Полазећи од претпоставке да извоз изравнава увоз, то би значило да резерве треба да буду на нивоу тромесечне вредности увоза. Задржавање 0,5% годишњег извоза могли бисмо сматратим довољним за опрез.

Економисти са запада посматрају земље у транзицији Источне и Средње европе као лабораторије с девизним курсом и

тако их и оцењују. Може се извести оцена да експерименти с курсевима нису допринели успеху стабилизације на дужи рок.

Неопходно је да будемо реални и стално да имамо пред собом чињеницу да се новац од јавности прима и доступан је у зависности и захваљујући моћи државе која га емитује.

Свако веће предузеће данас се бави и спољнотрговинским пословима, без обзира да ли се ради о производним или непроизводним предузећима. Уколико производи робе и услуге, предузеће их уједно и извози. Извоз се јавља као веома сигурна варијабла, не само што се проширује тржиште из позиције географско просторних димензија, или због тога што се на тај начин увећава укупна снага предузећа и стварају претпоставке за даљи раст, већ што на тај начин предузеће ствара претпоставке за својом водећом улогом у бранши и на домаћем тржишту. Ако робу предузећа купују и други купци а не само домаћи, онда је то претпоставка више за остваривање у дужем временском року економске стабилности. Афирмација на спољном тржишту кроз извоз везан је прилив ресурса кроз увоз, што значи да шири круг тржишних партиципаната признаје вредност предузећа, јер земље на нижем нивоу интернационализације, по правилу нису подобне за међународне конкурентске односе¹⁷.

РЕВОЛУЦИЈА КУЛТУРНИХ ПРОМЕНА И ЗАОКРЕТИ У КОНКУРЕНЦИЈИ

Ако се успех дуже одржава и што је он већи, то ће бити теже остварити промене пошто се доминантна позиција може претворити у декадентну - у самозадовољство. На пиједестелу моћи донети одлуку за промену јавља се као опасни преседан због немогућности проналажења материјално потврђених путоказа. Стратегија трасирања новог пута у условима доминантне позиције више је непозната за оног ко је на тој позицији него за имитаторе и пратиоце. Због немогућности адекватног кретања у будућност нужно се појавила потреба стварања динамике културних промена које се јављају као камен темељац за стратегију обнове, стратегију реконструкције, стратегију модернизације или за стратегију еволутивног новог доба. Помоћ за адекватно реаговање можемо наћи у модификацији Њутновим законима на културне промене¹⁸.

¹⁷ О овоме видети ближе у UNCTAD: External Trade of LDS - Development and Science, Vol. 1/1

¹⁸ Њутнови закони:

Полазећи од основних Њутнових закона извршићемо мале језичке модификације без прескакања интуиције како би остварили процес прилагођавања феномену културне промене у организацијама.

- Закон: понашање неке организације се неће изменити уколико на њу не делује нека спољна сила. Ретко која организација се сучељава са потребом да изврши неку значајну унутрашњу промену без неког значајног степена утицаја спољних сила које делују из окружења и које се на њу односе. Ако се успешност предузећа посматра кроз вредност пласмана оутпута у функцији времена онда карактеристике и квалитет оутпута нису добри. Разлози за њихово прихватање али и активно повратно деловање налазе се у околини. Под утицајем главних категорија стварних и потенцијалних купаца остварује се унутрашња реакција предузећа на изазове који долазе споља.
- Закон: количина промена понашања ће бити директно пропорционална количини напора који се у њега уноси. "Количина напора" поставља питање о ефикасности различитих врста напора и док је потпуно јасно да главна промена стратегије захтева главне промене у изворима обавеза, овакав поступак није аутоматски праћен захтеваним променама понашања.
- Закон: отпор организације да се мења биће исте вредности али супротног смера од количине покушаја који је уложен у њену промену.

Како каже М. Davidson у својој књизи "The Transformation off Management" овај закон држи вршиоца промене и ноћу будним. Што је организација хомогенија, историјски успешнија и природнија по свом саставу, то мање "спавања" вршиоц промена може да очекује. Што је јача култура, то је потисак јачи. Уколико не може да се пронађе никакав пут да се каналише спољашњи отпор, резултат је пат позиција. Уколико су вршиоци промена малобројни и представљају једини израз екстерне снаге (1. Закон) њихове шансе за

1) Тело ће остати у стању мировања или ће наставити да се креће праволинијски константном брзином све док на њега не делује нека друга сила;

2) Промена брзине кретања неког тела је директно пропорционална сили која на њега делује.

3) Акција и реакција, којом два тела делују једно на друго, увек је једнака по вредности и супротна по правцу деловања.

доношење значајних одлука су мале.

ЗАКЉУЧАК

У развијеним привредама али и у привредама у транзицији кључна реч је "конкуренција". То је присуство конкурената, актуелних или потенцијалних који сваки задатак могу учинити "релативним" као и "апсолутним" и конкуренција је обрнула потребу за оперативним планирањем у потребу за стратегијом. "Најбоље" и "боље" су постали извршни придеви, не "добри" - суперлативи и компаративни, увек повезивајући сваки аспект успеха супарничке организације које требају да зауставе остварења која предузеће жели постићи. Трка не иде на руку брзом већ бржем или можда чак више проницљивом него мање спором. Тада се не поставља питање високих или ниских већ конкурентних трошкова. Апсолутни економски успех у времену изразите конкурентске жестине је зависност од релативног конкурентског успеха. Стратегије 1970-их година базиране су на већем и много сигурнијем повраћају који би се могао постићи кроз супериорне релативне трошкове. Следи нам затим пословна стратегија као модерна менаџмент дисциплина праћена супериорном продајном ценом кроз диференцијацију која је у повратку праћена бржим временом одговора и кратким развојем циклуса новог производа на конкуренцији заснованој на времену. Стратегија се јавља као обавеза комбинације значајних ресурса на начин да се оствари успешна њихова комбинација и изненаде конкуренти што ће кроз резултате довести до постизања позиционе предности које воде остваривању специфичних циљева са или без настајања директне конкуренције.

Технолошко и развојно заостајање представљало би привредну катастрофу. Императив конкурентности је иновативност кроз техничко технолошко напредовање. Афирмација знања, иновативност кроз нове производе или побољшане карактеристике постојећих производа у смислу стандарда квалитета, те технолошка упоредивост, претпоставка су конкурентности и трајања организационих система.

ЛИТЕРАТУРА

1. Brynjolfsson E. i Hitt L.: "Informaciona tehnologija kao faktor proizvodnje: uloga razlika među firmama", *Economic Innovation and New Technology*, 1995, sveska 3.
2. Jeremy Rifkin, "The End of Work", Putnam's Sons, 1998. g.

3. OECD "Технологија, продуктивност и радна места" Париз, 1999.
4. The Economist A Survey of the World Economy, september 28 th 1996.
5. Тодосијевић Лазовић С., (2010) Нови производни програми, раст производне способности и економска ефикасност предузећа, докторска дисертација.¹
6. Тодосијевић Р., Стратегијски менаџмент, Економски факултет Суботица Том II. 2010.
7. Тодосијевић Р. Процена инвестиционих перформанси, Међународни конгрес Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Врућица 18-20.IX. 2014.
8. Тодосијевић Р. Прогностика, Савремена администрација Београд, 1982. стр. 49.
9. UNCTAD: External Trade of LDS - Development and Science, Vol. 1/1

Рад је примљен: 01.09.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 30.09.2015

ПОТЕНЦИЈАЛИ РАСТА И АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ¹

GROWTH POTENTIAL AND ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF
SERBIAN ECONOMY

Небојша Стошић

Александар Доганџић

Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска
Митровица, Србија

Резиме: Место, улога као и функционисање и развој националних економија у глобализованој светској привреди, у великој мери зависи од интерактивних веза и односа које оне успостављају са остатком света. Под ударом таласа глобализације све земље морају своје привредне системе да прилагоде новонасталим околностима, како би могле да се носе са новим изазовима и остваре што бољу позицију у светској тржишној арени.

Привредна структура Србије, изграђивана у оквиру “јединственог југословенског тржишта”, односно „ ЕУ у малом“ данас је неадекватна за нови сужени привредни амбијент. Тиме је Србија и имплицитно упућена да настале структурне дебалансе решава интеграцијом у светске привредне токове. У циљу пренебрегавања структурних дебаланса привредна структура се мора мењати у одређеним правцима, које данас трасирају захтеви светског тржишта. Адаптација и укључивање у токове међународне поделе рада, неминовно намеће офанзивну стратегију привредног развоја, усмерену на одређене на уско приоритетне правце у циљу јачања конкурентности привреде. У том процесу од пресудне важности ће бити да се обезбеди стабилан раст извозних прихода и на њему заснован раст акумулативности, као предуслов привредног раста. Овај задатак као неминовност намеће подизање конкурентности српске привреде у целини, а у првој фази подизање конкурентности извозно оријентисаних сектора српске привреде, чиме ћемо створити претпоставке за отплату нараслог спољњег дуга, и створити акумулативни потенцијал за економски развој.

Укључивање наше привреде у глобалне процесе данас је лимитирано недостатком домаће акумулације, али је и обим прилива стране акумулације ограничен превеликим нивоом спољњег дуга. Боља конкурентска позиција се може достићи једино улагањима у науку и технологију. Субјективни фактор оличен у високо образованом потенцијалу нам још и даље омогућава да вршимо дифузију и трансфер технологије.

Кључне речи: Глобализација, светско тржиште, спољни дуг, конкурентност, привредни раст

Abstract: Placement, role, as well as functioning and development of national economies in a globalized world's economy, greatly depends on the interactive connections and relations established with the rest of the world. Influenced by the progressive impact of globalization, all countries need to adjust their economies'

¹ Рад саопштен на Међународном научном скупу УКСП-ИС 2015, 5-6. новембра 2015. године, у Косовској Митровици

systems towards the newly established circumstances in order to bear with the new challenges and enable best possible placement in the world's market arena.

Serbia's economy structure based on the "Yugoslav unique single market", or "Mini European Union" is not adequate for the constricted economies' ambient which is present nowadays. Therefore, Serbia is implicitly addressed towards solving its structural imbalances by integrating into world's economic trends. In order to overcome structural imbalances, economic structure needs to alter in a certain way towards the demands of the world's market. Adapting to the international division of labor trends requires an offensive strategy of economic development, traced towards specific and prioritized goals with the aim of strengthening economies' competitiveness in the world market. With that regard, it is essential to provide stabile growth of funds derived from export, as well as accumulative growth based on this income, in order to ensure economic growth. This task requires increased competitiveness of Serbia's economy as a whole, which will enable potential solutions for the increased external debt, and provide accumulative potential for economic growth.

Involvement of our economy in the global trends is limited nowadays by the lack of domestic accumulation. Furthermore, the extent of income based on foreign accumulation is consequently limited by the immense foreign debt. An improved competitive placement can be achieved only by investing in science and technology. The subjective factor personalized in the high educational potential enables us to execute biofusion and technology transfer.

Key words: *external debt, globalization, world market, external debt, competitiveness, economic growth.*

УВОД

У савременом глобализованом свету унапређење националне конкурентности, је од есенцијалног значаја за место и улогу националне економије у новој међународној подели рада. Привредни раст, и на његовој основи раст животног стандарда је одређен нивоом продуктивности привреде који се изражава вредношћу произведених добара и услуга по јединици ангажованог људског капитала, физичког капитал и природних ресурса. Продуктивност зависи од вредности роба и услуга исказаних у светским ценама које нека привреда размењује са светом али и од ефикасности са којом се та производња остварује.

Овај рад анализира позицију Србије у компарацији са одабраним земљама по појединим показатељима конкурентности у току савремене светске економске кризе. Иако креатори економске политике у Србији данас, усмеравају смерницама ММФ-а и Светске Банке, своју пажњу усмеравају превасходно на дефицит у буџету и тежњи да наведени дефицит смање и уклоне, сматрамо да је мого важније од тога да се окрену ка мерама које би имале за циљ повећање конкурентности привреде. Место и улога националне привреде у савременој глобализованој привреди данас је превасходно детерминисано одлучношћу и брзином спровођења

радикалних структурних реформи с циљем повећања конкурентности националне економије. Те мере ће у крајњој истанци довести и до уклањања дефицита, али ће ублажити последице рецесије и убрзати привредни раст и развој привреде Србије.

Због тога је и намера овог рада да анализира и прикаже резултате рангирања наше земље из аспекта конкурентности, да би након наведене анализе указала и на мере и активности које креатори економске политике морају применити како би поспешили економски раст и развој националне економије, што ће за последицу имати и раст БДП-а, животног стандарда, и отклањање високог јавног дуга. Привредни раст и развој ће довести и до пораста запослености као једног од кључних проблема са којим се среће становништво у Србији.

Намера аутора је и да утврди основне промене и најважније трендове кретања појединих позиција, на скали конкурентности у извештајима Светског економског форума и Светске Банке, превасходно због чињенице да се ови извештаји широко експлоатишу од стране инвеститора приликом доношења инвестиционих одлука. Како наш привредни систем данас није у стању да креира сопствени акумулативни потенцијал, уз чињеницу да смо високо задужени то нам је и циљ да се индикатори конкурентности наше привреде у поменутих извештајима побољшају, што ће условити и раст СДИ.

Како поменути извештаји обухватају велику групу земаља за нашу компаративну анализу смо узели земље које су у нашем непосредном окружењу, од којих су неке и чланице ЕУ а неке у процесу приступања. Како је наше усмерење ка ЕУ, компаративна анализа и на њој заснован предлог мера и активности може само позитивно утицати на придруживање наведеној асоцијацији.

Само приступање неће аутоматски довести до раста животног стандарда, на то нам указују и искуства бројних земаља чланица ове асоцијације које се данас суочавају са високом задуженошћу, високом незапошљеношћу и опадајућим стопама економског раста. То је засигурно последица савремене светске економске кризе јер свака криза доводи до пада животног стандарда због смањења економског раста. Због тога је ова анализа и добар инструмент преиспитивања досадашњих политика и изазов за стратешко одлучивање о будућим кретањима у вођењу економске политике.

Повећање продуктивности рада је предуслов за раст нивоа животног стандарда, па стога истичемо да је раст конкурентности мери растом продуктивности. Пословање у глобализованој светској привреди неминовно намеће развој конкурентних способности како

појединачних привредних актера, тако и привредних грана и националне привреде у целини. У економској литератури постоје различити ставови и дефиниције конкурентности, али се готово сви слажу у оцени да ће 21.век бити време глобалне економске конкуренције, захваљујући, глобализацији. Због тога се национална економија мора оријентисати на препознавање потенцијала и развој својих конкурентских снага и способности, а које се могу дефинисати као функција неколико предуслова, политика и иницијатива који подстичу и подржавају међународну размену и инвестирање у домаћу привреду.

Србија у наредном периоду мора да изврши радикалан заокрет у циљу успешног привредног раста и развоја зато што су исцрпљени извори привредног развоја на којима се земља развијала у предходној деценији. Србија се још уочи светске економске кризе, која је само погоршала ситуацију, нарочито у реалном сектору и на подручју запослености, суочила са две фундаменталне макроекономске неравнотеже. С једне стране, сувише брз пораст личне и јавне потрошње у односу на остварени бруто домаћи производ и, с друге стране, превелик ослонац на раст неразмјенивих добара у стварању бруто додате вредности - што је повећавало спољнотрговински и текући платни дефицит земље. С обзиром на пресушивање приватизационих прихода и ограничених могућности даљег прекомерног задуживања у иностранству, Србија мора да се окрене новом моделу привредног раста и развоја који је проинвестиционо и извозно оријентисан.

АНАЛИЗА МЕЂУНАРОДНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ СРБИЈЕ

Глобализација привређивања је у први план избацила међународну конкурентност којој се данас поклања велика пажња. Постоје различите дефиниције ове категорије али смо се определили за дефиницију ОЕЦД-а где се каже: „Међународна конкурентност је стање у којем земља може, у условима слободног и фер тржишта, произвести робу и услуге који задовољавају захтеве светског тржишта, истовремено одражавајући или повећавајући реални доходак својих грађана“. Међународна размена је у жижи интересовања не само у савременим условима већ се овом проблематиком баве читаве школе економске мисли.

Конкурентност је агрегатни израз глобалних особина – микро, мезо и макро која су специфична за сваку националну економију. Конкурентска предност је комбинација корпорационих и секторских специфичних и општих националних карактеристика. На

оваквом прилазу су засновани и модели који се користе за мерење конкурентности различитих земаља. Оно што, очигледно ствара највеће тешкоће је упоређивање, процена и оцена националних карактеристика. Бројна економска истраживања се баве оценама међународне конкурентности земаља, као што су: Global Entrepreneurship Monitor, Global Competitiveness Report, OECD и др. Међу најсофистициранијим и најзаступљенијим моделима за мерење међународне конкурентности земаља је и модел који је развијен у оквиру Светског економског форума (World Economic Forum) познат као „Извештај о глобалној конкурентности“ (The Global Competitiveness Report). Поред поменутог велика је заступљеност и модела креираног од стране Светске Банке познат као „Извештај о пословању“ (Doing Business). У овом раду ћемо се највише бавити њима из простог разлога што су то препознатљиви модели када је реч о мерењу међународне конкурентности, али и због тога што њих користе и инвеститори и креатори економских политика. Поред тога омогућују и компарацију јер се овим извештајима покрива велики број земаља чиме је створена добра основа за утврђивање позиције домаће привреде у широком светском контексту, али и поређење домаће привреде са другим земљама из региона.

Поред већ наведеног треба рећи да ове студије разматрају широк и комплементаран скуп чиниоца који утичу на међународну конкурентност једне националне економије. „Пословање“ Светске Банке, је примарно усмерено на питања везана за квалитет пословног окружења, превасходно административне процедуре, регулатива, правни систем итд. Са друге стране „Извештај о глобалној конкурентности“ се детаљније бави факторима који непосредно утичу на пословање и међународну конкурентност једне националне економије. У њему се анализира квалитет физичке инфраструктуре, људски ресурси, ефикасност тржишта рада, квалитет финансијског тржишта, технолошка опремљеност, капацитет за иновације. Из наведеног можемо закључити да се Извештај о конкурентности у свету и „Извештај о пословању“ (Doing Business) одлично допуњују и пружају целокупан увид у потенцијале и слабости које су карактеристичне за анализиране земље.

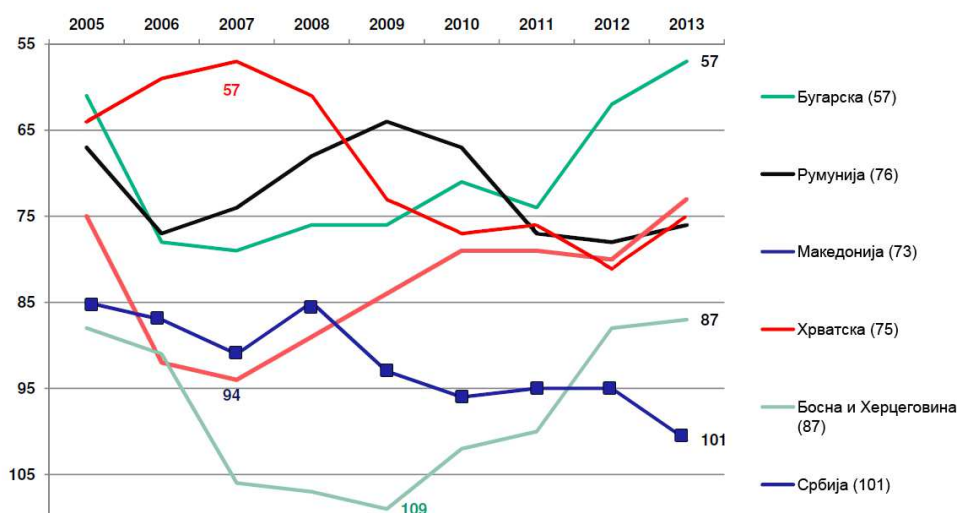
За мерење међународне конкурентности Светски економски форум (World Economic Forum - WEF) је установио Глобални индекс конкурентности Global Competitiveness Index - GCI, који је један од најзаступљенијих инструмената за упоређивање и процену конкурентности националних економија. Наиме, сваке године Светски економски форум (Економски самит у Давосу) рангира

земље према Индексу глобалне конкурентности (GCI), кога чине три под индекса:

1. Основни тржишни услови (вредност индекса 4,10 позиција 101,
2. Иницијатори ефикасности (вредност индекса 3,90 позиција 80),
3. Иновативни фактори (вредност индекса 3,05 позиција 121).

У суштини GCI је заснован на 12 стубова и то: институције, инфраструктуру, макроекономско окружење, здравство и основно образовање, више образовање и обуку, ефикасност тржишта роба и тржишта рада, развијено финансијско тржиште, технолошку опремљеност, величину тржишта, пословну софистицираност и иновације.

Графикон 1.: Дугорочни тренд GCI индекса по изабраним земљама и годинама²



Анализирајући кретање глобалног индекса конкурентности из презентованог графика, уочавамо да је тренд конкурентности у Србији у односу на друге земље из окружења опадајући. То значи да конкурентност српске привреде бележи стални пад. Наиме највећи ниво индекса конкурентности је везан за почетак посматраног периода, да би касније имали константан пад нивоа уз одређени раст у појединим годинама. У периоду од 2005 до 2009

² Извор: The Global Competitiveness Report 2013-14, The Global Competitiveness Report 2014-15

српски Индекс конкурентности је ипак био изнад Индекса који је одређен Босни и Херцеговини, али и Македонији. Међутим, од 2010 Индекс конкурентности Македоније бележи растући тренд са изузетком извесог стагнирања и незнатног пада у периоду 2011-2012. У 2012 години Индекс конкурентности Босне и Херцеговине, је забележио изразит раст, због утицаја на анкете, те је стога Индекс за БиХ у последњем Извештају светског економског форума изостао. Оно што је изразито лоше то је да индекс конкурентности наше привреде опада, што је карактеристика и Индекса конкурентности Хрватске и Румуније, међутим ниво њихових индекса конкурентности је знатно виши од нивоа Индекса конкурентности који је у посматраном периоду додељен Србији. Раст овог индекса је карактеристичан за Бугарску. Ниво и тренд Индекса који је презентован у графичком приказу се наставио и у 2014 години.

Дакле, у компарацији са првим извештајем Светског економског форума који је обухватио и Србију 2004 године, реално посматрано ситуација са аспекта конкурентности се није значајније променила. Те далеке 2004 године смо били ранигирани на 96 место од 104 анализиране националне економије, а индекс је имао вредност 3,16. Од тада до данас највећи напредак смо забележили 2005 године, када је вредност индекса била 3,67 а од тада до данас, остварен је врло мали напредак у конкурентности српске економије. Због тога можемо рећи да је Србија већ низ година на зачељу Европе по конкурентности и у групи земаља са афричког континента.

Табела 1.: Кретање глобалног индекса конкурентности за изабране земље³

Земља	Ранг 2014	Ранг 2013	Ранг 2012
Србија	94	101	95
Пољска	43	42	41
Чешка	37	46	39
Бугарска	54	57	62
Словенија	70	62	56
Мађарска	60	63	60
Црна Гора	67	67	72
Македонија	63	73	80
Хрватска	77	75	81
Румунија	77	76	78
Словачка	70	78	71
Босна и Херцег.	0	87	88
Албанија	97	95	89

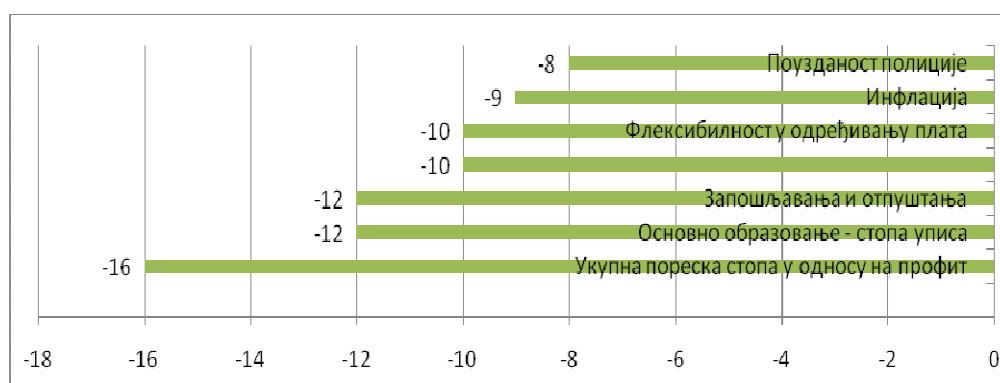
³ Извор: The Global Competitiveness Report 2014-15

Како је сликовити приказ указао на глобалне трендове, у табеларном приказу који следи презентовани су забележени нивои индекса конкурентности за последње три године, на само за земље из окружења већ и за још неке земље ЕУ које су некада припадале социјалистичком блоку, као и неке земље које се налазе у процесу приступања ЕУ.

Индекси конкурентности Светског економског форума за 2014. годину показују напредак српске економије са аспекта конкурентности, али забрињава и даље низак ниво индекса (3,9 од 7) и рејтинг земље (94 од 144) и чињеница да смо на зачељу земаља са европског континета изузев Албаније која је лошије рангирана од нас.

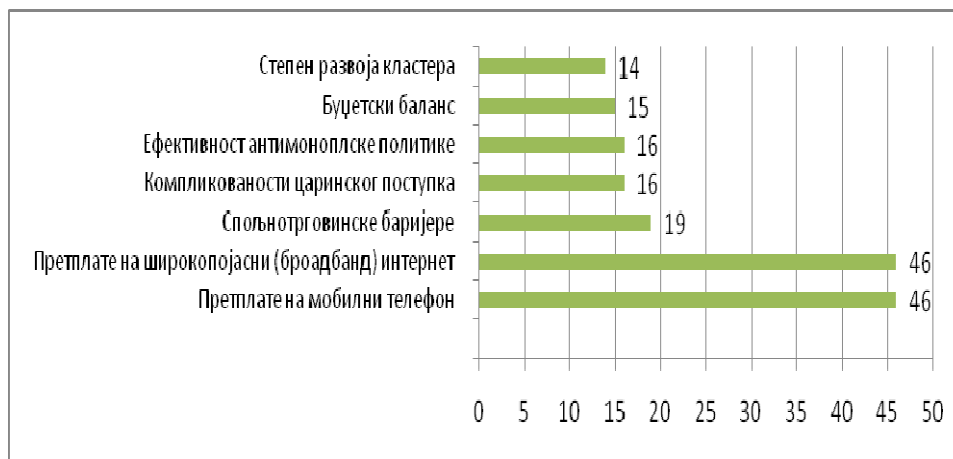
Да би смо установили који елементи у оквиру дванаест стубова који су основа за креирање индекса утичу на пад индекса конкурентности Србије сачињен је графички приказ који следи. Презентовани приказ нам указује да на пад овог индекса највише утиче, висина укупне пореске стопе у односу на профит, затим основно образовање - са стопом уписа, које једнакомерно утиче као и запошљавање и отпуштање. За њима следе: Број процедура потребних за оснивање предузећа као и флексибилност у одређивању плата, са истим нивоом, као и инфлација која незнатно мање утиче и на крају поузданост полиције. Квантитативни нивои су приказани сликовито али је презентован и ниво и смер утицаја на индекс.

Графикон 2.: Пад GCI индекса за период 2013-2014, 2014-2015 у подацима за Србију⁴



⁴ Извор: The Global Competitiveness Report 2013-14, The Global Competitiveness Report 2014-15

Графикон 3.: Раст GCI индекса за период 2013-2014, 2014-2015 у подацима за Србију⁵



На раст индекса глобалне конкурентности, највише су утицале оцене мобилне телефоније и широкопојасног интернета. Двоструко мањи утицај је везан за спољнотрговинске баријере, још ниже: компликованост царинског поступка, ефектнивност антимонополске позиције, а за њима следе и баланс буџета и степен кластеризације.

Битно је напоменути да је погрешно говорити о конкурентности привреде на основу ранга индекса конкурентности. Од пресудне је важности вредност индекса. Позиција земље на ранг листи зависи не само од оствареног резултата земље већ и од осталих земаља које су обухваћене анализом. Тако је Србија боље рангирана код технолошке опремљености (на 49 позицији) али је вредност индекса највиша код здравства и основног образовања али је ту по рангу на 68 позицији.

⁵ Извор: The Global Competitiveness Report 2013-14, The Global Competitiveness Report 2014-15

**Табела 2.: Кретање глобалног индекса конкурентности за
изабране земље⁶**

	Србија	Црна Гора	БиХ	Македонија	Албанија	Хрватска	Мађарска	Словенија	Бугарска	Румунија	
Пословање	91	36	107	30	68	65	54	51	38	48	Ранг
Отпочињање бизниса	12	10	37	2	4,5	15	5	6	18	6	Број дана
Издавање грађевинских дозвола	264	158	179	89	228	188	91	212,5	110	255	Број дана
Електрификација	131	71	125	107	177	70	252	38	130	223	Број дана
Регистрација имовине	54	69	24	31	22	72	16,5	109,5	10	19	Број дана
Одобравање кредита	7	6	6	7	6	6	5	3	5	7	Индекс кредитног обавештавања (0-8)
Заштита малих инвеститора	6,3	6,1	5,4	6,7	7,3	5,8	4,8	6,8	6,8	6,2	Индекс заштите инвеститора (0-10)
Плаћање пореза	168	320	407	119	357	208	277	260	454	159	Број сати годишње
Прекогранична трговина	12;15	14;14	16;13	12;11	19;18	16;14	17;19	16;14	18;17	13;13	Број дана извоза- увоза
Решавање трговинских споразума	635	545	595	604	525	572	395	1270	564	512	Број дана
Решавање несолвентности	2	14	3,3	1,8	2	3,1	2	2	3,3	3,3	Број година

⁶ The Global Competitiveness Report 2014-15 стр. 12-20

У односу на извештај за 2014. годину, најбољи резултат од земаља региона постигла је Македонија, а најлошији Србија. Македонија је побољшала своје перформансе код отпочињања бизниса, заштите малих инвеститора и решавања проблема несолвентности. Албанија је направила искорак код убрзавања процедура за отпочињање бизниса, издавање грађевинских дозвола и регистрација имовине, уз погоршање на страни одобравања кредита и у порезима. Црна Гора је убрзала одобравање грађевинских дозвола, Босна и Херцеговина није показала никакав напредак у односу на претходни извештај, док Србија бележи лошије резултате код регистрација имовине. Код земаља чланица ЕУ, Бугарска бележи напредак само код отпочињања новог бизниса, Словенија је унапредила решавање проблема несолвентности, док Хрватска бележи побољшање код отпочињања бизниса и издавања грађевинских дозвола, али и погоршање унутар пореске политике. Насупрот овим земљама, Мађарска је показала искорак код кредитирања привреде и у пореској сфери, али и погоршање код отпочињања бизниса, док Румунија бележи напредак у пореској политици.

Графикон 4.: Кретање GCI индекса у 2015 по категоријама у Србији⁷



⁷ The Global Competitiveness Report 2014–2015 страна 328

Анализом наших података видимо да ако Србија жели да побољша пословну климу она мора убрзано да ради на смањивању броја дана за отпочињање бизниса (у односу на Македонију период је дужи за десет дана), скраћивање периода издавања грађевинских дозвола (у односу на Македонију период је дужи за 175 дана), убрзавање регистрације имовине (у односу на Бугарску период је дужи за 44 дана), убразавање решавања трговинских спорова (у односу на Мађарску период је дужи за 240 дана).

Генерално се може извући закључак, резултати пословања целог региона не представљају добру основу за привлачење страних директних инвестиција. Такав закључак потврђују и подаци УНЦТАД-а о приливу страних директних инвестиција у овај регион. Атрактивност улагања у региону није на високом нивоу.

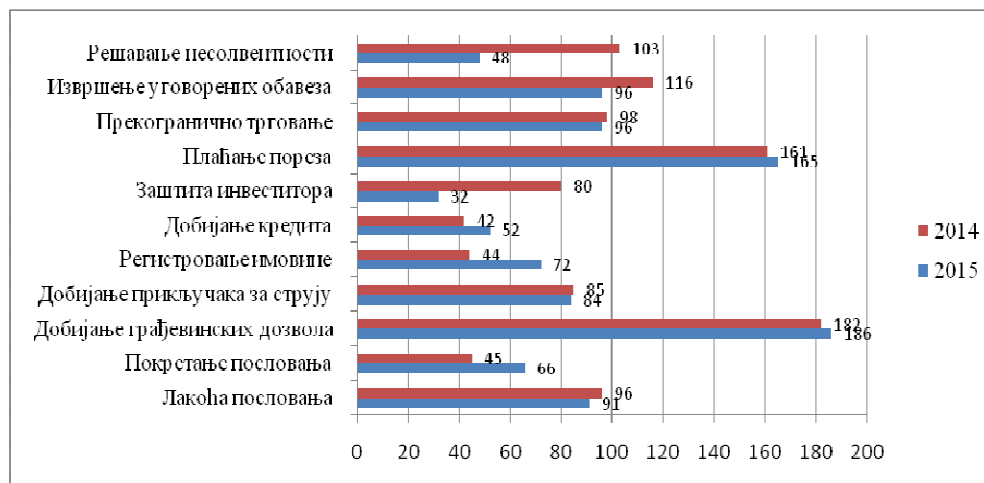
Doing Business Report односно Извештај о лакоћи пословања у различитим земљама света припрема Светска банка на основу анализе регулаторног окружења и података прикљупљених анкетирањем привреде. Упитници који се користе у истраживању Светске Банке су засновани на специфичној студији случаја, како би се осигурала упоредивост привреда током времена. Анализом су обухваћени само главни градови, па оцена лакоће пословања не мора бити репрезентативна и за остале делове посматране државе. Према извештају за 2015. Србија заузима 91. место од укупно 189 земаља колико је обухваћено анализом Светске банке.

Извештај Светске банке о пословању за 2015. годину (Doing Business 2015) потврдио је да се годинама уназад мало радило на побољшању пословног амбијента у српској економији. Неповољан резултат није новитет, јер је проблем неповољног пословног амбијента постао хроничан и забрињавајући (најбољи резултат Србије је имала 2006, када је по рангу била на 68 од 175 земаља).

Србија наставља са неповољним рангом и за 2015. годину. Истина, резултат је нешто бољи него у 2014. години (ранг 93), али и даље на завидно ниском нивоу.

Највећи проблем и даље имамо код издавања дозвола за грађевинарство (2015 ранг 186 а 2006. године је био 157) и плаћање пореза (2015 ранг 165 а 2006. године је био 168). Проблеми постоје и код прекограничне трговине (2015 ранг 96 а 2006. године је био 51) и решавања трговинских спорова (2015 ранг 96 а 2006. године је био 76).

Графикон 5.: Кретање ранга у извештају Светске Банке за 2014 и 2015 по категоријама⁸



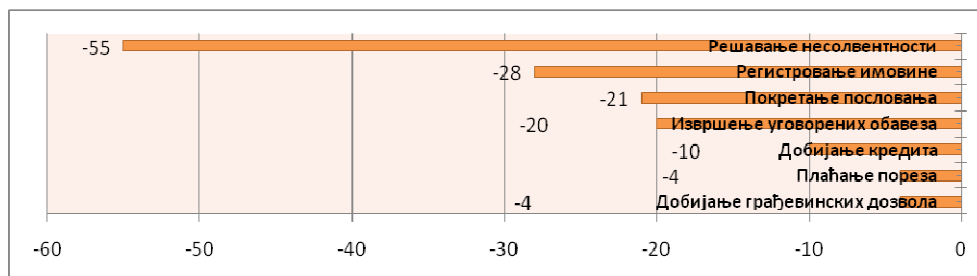
Достинути лоши резултати пословања су последица очигледно непрецизно спровођених привредних реформи у пртходном периоду. Законска регулатива је требала да има за циљ обезбеђивање лакшег оснивања предузећа, тржишног и фер пословања унутар привреде и подстицања предузетништва уз унапређење малих и средњих предузећа. Међутим, она није дала жељене резултате и као резултат имамо вишегодишње лоших конкурентских позиција целе привреде.

Уопштено гледано, српско тржиште за инвеститоре није привлачно јер им је за грађевинску дозволу потребно 264 дана, уз 16 различитих процедура, а да би регистровао имовину потребна су му чак 52 дана. Такође време као важан ресурс непотребно се троши на плаћање пореских дажбина (279 сати годишње), за извозне и увозне послове (12, односно 15 дана, као и дуготрајне трговинске спорове (635 дана).

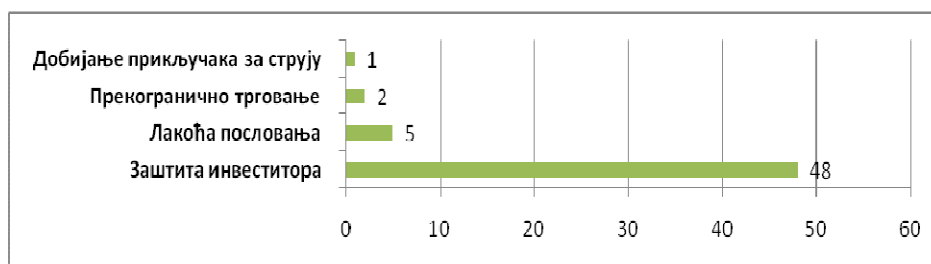
Посматрано по категоријама, позитивна кретања се уочавају код заштите инвеститора, где је ранг доживео значајну промену, затим код лакоће пословања где је промена уочљива док су незнатне промене у забележене у рангирању спољно трговинских послова и добијања прикључка за електричну енергију. Генерално пак гледано, једино добре позиције су у брзини оснивања предузећа, високом степену заштите имовине.

⁸ Извор: Doing Business 2015, стр 215

Графикон 6.: Негативне промене ранга у извештају Светске Банке за 2014 и 2015 по категоријама⁹



Графикон 7.: Позитивне промене ранга у извештају Светске Банке за 2014 и 2015 по категоријама¹⁰



Готово је невероватно да целу деценију исти фактори угрожавају пословну активност у Србији. Јасна је дилема: капацитети или воља? Подаци Светског економског форума показују да су фактори који већ хронично нарушавају пословање у Србији, неефикасна државна бирократија, приступ финансијским средствима, корупција и политичка нестабилности. Ови фактори су, показују извештаји од раније, били заступљени у највећем проценту. У поређењу са 2006. годином удео политичке нестабилности је више него преполовљен. Са друге стране, благо су повећани неефикасност бирократије (као последица непотизма и политике) и приступ финансијским средствима (неповољни кредитит), док је корупција повећана за 50%. Ниско је учешће, али двоструко веће него у 2006 години, криминала и крађа. Остали фактори су мање-више задржали исти удео.

Због тога се поставља питање: Шта је неопходно урадити за уклањање ових фактора који већ једну деценију нарушавају пословање привреде. У том погледу се као неминовност намеће

⁹ Извор: Doing Business 2015, стр 215

¹⁰ Извор: Doing Business 2015, стр 215

превасходно ускладити друштвено- политичке критеријуме, а затим усагласити инвестиције у хумани капитал, стимулисати тражњу и производњу у складу са међународним критеријумима, стварати иновативне капацитете. Неопходно је подстицати приватни сектор и сектор малих и средњих предузећа, који би у каснијим фазама и сами преузели део иновативних делатности и коначно повећати ефикасност владиних подстицаја привредном расту и развоју. У том процесу треба полазити од тога да макроекономска конкурентност мора бити заснована на међународним стандардима и да све мере и активности буду у функцији макроекономске конкурентности.

УЗРОЦИ ЛОШЕ КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ СА ПРЕДЛОГОМ МЕРА И АКТИВНОСТИ ЗА ПОБОЉШАЊЕ

Распад јединственог југословенског тржишта, крвави грађански рат, али и бомбардовање Србије од стране НАТО пакта, довело је српску економију у стање структурне незапослености. Ниска привредна активност је узрок високе незапослености, што је посебно дошло до изражаја у савременој светској економској кризи. Рецесиони ефекти, који су праћени ниским стопама инфлације, доводе до пада потенцијалне производње и до повећања гепа који постоји између актуелне незапослености и природне стопе незапослености.

На овај процес директно утичу и недовољна мобилност капитала као и релативна неактивност тржишта рада, чиме је дошло до погоршања на тржишту рада и израженију појаву структурне незапослености. Таква незапосленост се не може смањити применом конвенционалних мера фискалне и монетарне политике, већ за ту намену специјалним политикама у области дохотка и институционалне регулативе. Због тога се као неминовност у циљу пренебрегавања структурне незапослености императивно намеће примена активне подстицајне фискалне политике и активне политике запошљавања. Мере ових двају политика морају бити основно средство у рукама креатореа економске политике, којим ће се деловати на запошљавање а све у циљу смањења стопе незапошљености. Истине ради, савремена светска економска криза је овај проблем актуелизовала не само код нас, већ и у земљама Европске уније.

Вођење економске политике, превасходно на основу захтева ММФ-а и Светске банке, које инсистирају на уравнотеженом буџету и ниској стопи инфлације у овом тренутку доводе до погоршања ситуације на тржишту субјективног фактора производње. Све то из

разлога што при ниским стопама инфлације, највише трпи приватни извозни сектор који се среће са проблемом недовољне сопствене акумулације и неповољних кредитних линија. Због тога је дошло до успоравања извоза а као директна последица тога је успоравање овог сектора приведе, па се стога није ни могао отворити простор да се вишак запослених из јавног сектора пребаци у приватни извозно оријентисани сектор. Све то је доводило до опадања стопа привредног раста, смањења извоза, али и до повећања броја незапошљених у српској привреди.

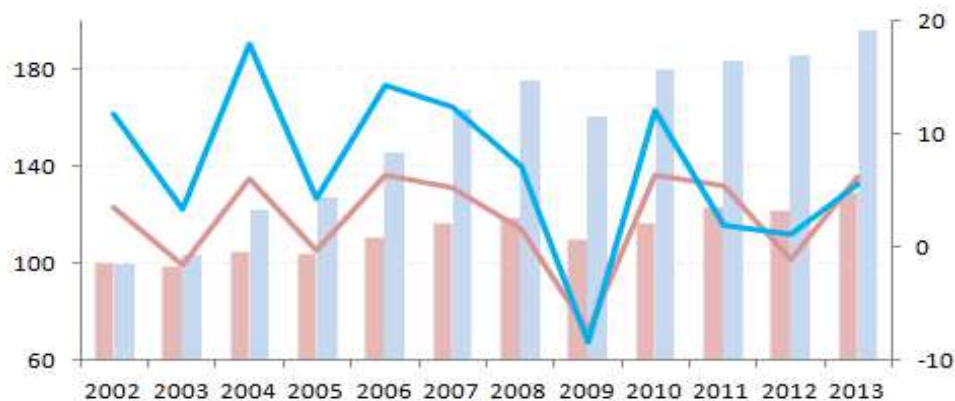
Након полувековне изградње социјалистичког модела привређивања, крајем претходног миленијума ушли смо у процес транзиције нашег привредног система, кога смо са колосека планског преусмеравали на тржишни колосек. Приватизација је доминантна одредница транзиције која у српској привреди још није окончана.

Транзиција је процес који има за циљ да подигне ниво ефикасности привредних система, због тога што се очекује да нови ефикаснији приватни сектор замени недовољно ефикасан јавни сектор. Међутим, поред опадајућих стопа привредног раста које су карактеристичне за готово све земље које су ушле у транзициони процес, у наредној фази транзиционог процеса полако долази до повећања продуктивности и на њој заснованој ефикасности ових привредних система. Међутим, пораст продуктивности, у ситуацији латентне презапошљености која је била карактеристична за многе социјалистичке земље па и Србију, довео је до раст стопе незапошљености. Транзиција уз недовољно развијено тржиште радне снаге је довела до ниских стопа запослености.

Основна карактеристика ефикасних економских система је раст продуктивности који доводи до виших стопа раста производње од раста запослености. Међутим, у нашем привредном систему је растућа продуктивност у индустрији условљена примарно смањењем броја запослених а не повећањем технолошке опремљености рада. Због тога се као последица раста продуктивности појавио драматични пад броја запослених радника у српској привреди.

Продуктивност рада у српској привреди је у периоду 2002 до 2013 расла уз просечан годишњи раст од 2,5%, али је ова стопа раста продуктивности у прерађивачкој индустрији у посматраном периоду била знатно виша 6,7%. Узрок овакве диспропорције у стопама раста продуктивности лежи као што је већ истакнуто у смањењу запослености у прерађивачкој индустрији за готово 50%.

Графикон 8.: Динамика индустријске производње у Р.Србији¹¹



Индустрија, кумулатив

Прерађивачка индустрија,
кумулатив

Стопе раста у индустрији (д.с)

Раст прерађивачке индустрије
(д.с)

Раст продуктивности није праћен и растом индустријске производње, што нарочито долази до изражаја у чињеници да постоји несразмера у расту продуктивности у прерађивачкој индустрији од 6,7% у односу на раст прерађивачке индустрије од 1,2% у посматраном периоду. Укупна индустриска производња је у посматраном периоду забележила раст од 7,2%, па стога можемо извести закључак да овако ниске стопе раста не могу да буду основа за ново запошљавање, превасходно имајући у виду и то да још нисмо досегли преткризни ниво индустријске производње.

АНАЛИЗА ДИНАМИКЕ И СТРУКТУРЕ СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЕНЕ Р.СРБИЈЕ

Екстерна структура српске привреде се у периоду 2005-2014. година поправила у односу на претходно посматран петогодишњи период 2001-2006. година. Овакво стање је последица све већег степена покривености увоза извозом, који је у 2013. години достигао 71% од укупног извоза израженог у доларима. То побољшање је исказано у табеларном приказу који следи:

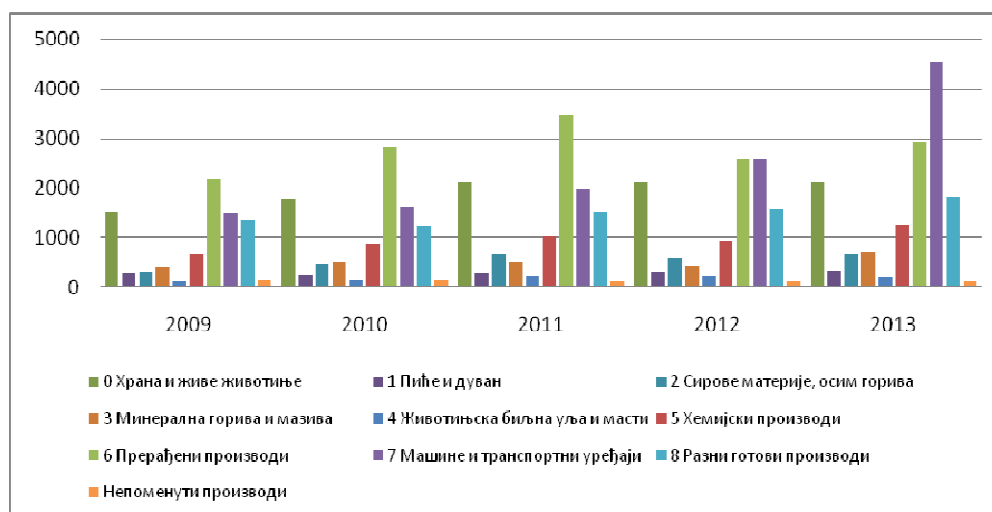
¹¹ Статистички годишњак републике Србије 2014, и база података

Табела 3.: Биланс робне размене са иностранством¹²
У мил. УСД

Година	Извоз	Увоз	Салдо биланса	Извоз % од увоза
2009	8344	15807	-7432	52,7
2010	9795	16470	-6675	59,4
2011	11779	19862	-8081	59,3
2012	11228	18929	-7700	59,3
2013	14611	20551	-5939	71,0

Коефицијенти динамике извозно-увозне структуре целе привреде бележе побољшање у посматраном периоду.

Графикон 9.: Динамика и структура увоза спољнотрговиске размене Србије по СМТ¹³



Анализа секторских коефицијената динамике промене структуре извоза и увоза (приказани су графиконом за сваки привредни сектор СМТК рев.3) показују да су од значаја за српску привреду следећи сектори:

- Сектор 0 – Храна и живе животиње
- Сектор 1 – Пиће и дуван
- Сектор 4 – Животињска и биљна уља и масти

¹² Статистички годишњак републике Србије 2014, стр.309

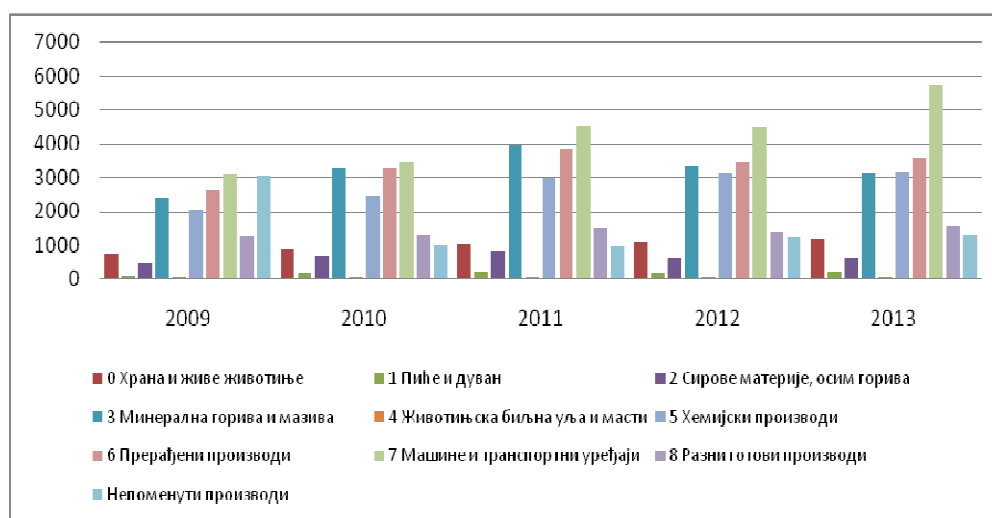
¹³ Статистички годишњак републике Србије 2014, стр.309

- Сектор 7 – Машине и транспортни уређаји
- Сектор 8 – Разни готови производи

Промене у структури извоза и увоза у два посматрана периода показују да су унутар сектора прерађивачке индустрије сектор 7 и сектор 8 поправили своју екстерну структуру, али су је зато покварили сектор 5 и сектор 6 иако су ова два сектора имала изражене компаративне предности. Резултат ове промене у екстерној структури прерађивачке индустрије је раст извоза машина и транспортних средстава, као последица производње у Фијат аутомобили Србија.

Извозно- увозна структура привреде представља анализу појединих сектора привреде и њихово рангирање према степену важности у међународној размени. Ова структура је приказана преко учешћа појединих сектора у извозу и увозу једне земље.

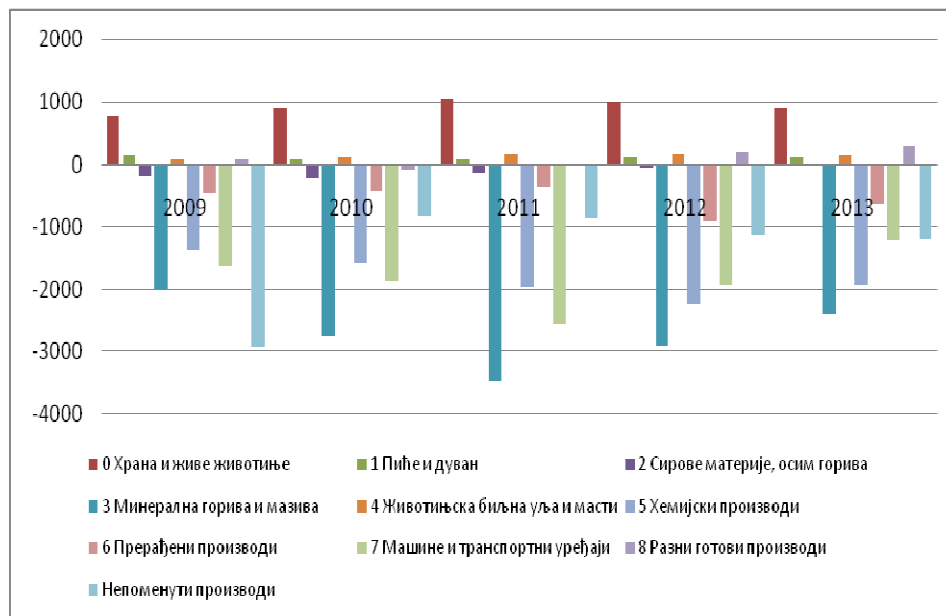
Графикон 10.: Динамика и структура увоза спољнотрговиске размене Србије по СМТ¹⁴



Откривене компаративне предности у српској економији поправљају се последњих неколико година, али Србија и даље бележи нешто горе резултате него што их је имала 1989. године.

¹⁴ Статистички годишњак републике Србије 2014, стр.309

Графикон 11.: Динамика и структура салда спољнотрговиске размене Србије по СМТ¹⁵



Дефицит у робној размени посматрано по секторима је узрокован увозом горива и мазива, а њих следе сектори разних готових производа, машине и транспортни уређаји, хемијски производи а у последње време и различити прерађени производи. Суфицит у свим посматраним годинама исказје сектор хране и живих животиња, сектор пића и дувана, животињска, биљна уља и масти и разни готови производи. То су дакле и сектори којима у наредном периоду треба поклонити више пажње у циљу поспешивања извоза.

Укупна размена Србије са светом имала је боље перформансе у тој далекој 1989 години, у односу на оне које су исказане након отварање привреде у последњих 15 година. Иако, и тада у дефициту од 7,3%, у 2000 години Србија је достигла дефицит од 42,47%, који је у 2002 наставио да расте и достига ниво од 46,02%, а одмах у наредној години опет је забележен мали раст дефицита од 46,13%, да би дефицит у 2004 години нарастао на ниво од 50,03%. Костантни раст дефицита спољнотрговинског биланса Србије нам указује на значајан губитак конкурентности српске привреде на глобализованом светском тржишту.

¹⁵ Статистички годишњак републике Србије 2014, стр.309

Посматрано по секторима привреде, српска економија има највише производа где има компаративну предност у сектору 6 (Израђени производи сврстани по материјалу) и сектору 0 Храна и живе животиње. Ове секторе следе сектори 9- Разни готови производи, сектор 7- машине и транспортни уређаји, па и сектор 5- Хемиски и слични производи негде непоменути. Све нам ово говори да се шансе за међународну конкурентну тржишну утакмицу морају тражити у прерађивачкој индустрији. Међутим, морамо нагласити да се посебна пажња мора посветити технолошки напреднијим производним процесима јер би њихова већа заступљеност била гаранција интензивније привредног раста посматрано на средњи рок.

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Конкурентност српске привреде је и након година борбе за њено побољшање и даље изузетно ниска. На то нам указују индекси глобалне конкурентности Светског економског форума као и индекс лакоће пословања Светске банке. Интресантна је и динамика и структура спољнотрговинске размене, о секторима и одсечима. Стални дефицит у робној размени са светом, доводи до констатног смањења стопе акумулативности, а неповољна структура робне размене доводи и до одлива и овако ниске акумулације у иностранство. Тиме смо се нашли у зачараном кругу из кога је неопходно наћи излаз, уколико желимо да заузмемо боље место у глобализованој светској привреди.

Прелазећи из једне крајности у другу, ми смо са планског модела прешли на тржишни систем регулације, надајући се превасходно да ће транзиција довести до повећања ефикасности нашег привредног система, па самим тим и његове конкурентности. Међутим, либералистичке концепције су увек заговарали они који су потицали из развијених земаља којима је требало шире тржиште за будући несметан развој. Чак су и САД својевремено примењивале протекционистичке методе у спољној трговини, и имали заговорнике протекционистичке политике у Александру Хамилтону, Х. Керијуи другим. Иако је у Бретон Вудсу, пре пола века био замишљен светски економски систем базиран на три основне институције, ММФ-у, ИБРД-у и СТО-у, до формирања светске трговинске организације није дошло већ је више од три деценије уместо ове кровне организације функционисао Општи споразум о царинама и трговини. Дакле, до прерастања ГАТ-а у СТО је дошло тек онда када је дошло до потпуне супримације развијених, који имају и одлучујуће право гласа у напред поменутих институцијама.

Јаз између развијених и неразвијених се константно продубљује, али то не доводи до реафирмације идеја о нееквивалентној размени које су биле заступљене у радовима, Самира Амина, Раула Пребиша и читаве плејаде других економских теоретичара.

Привреда Србије је недовољно конкурентна, али то није само резултат грешака почињених у привредном развоју већ и пређеног историјског пута, где су се и многи други огрешили о нас. Овакво стање привреде условљено је и примењеним методом приватизације који је заговаран од стране Џефрија Сакса, као и читавог низа санкција које су од стране УН као инструмент притиска увођене Југославији. Вишегодишња примена бројних санкција је условила негативне токове у размени Србије са светом. Они који су били спутани у куповини робе са наших простора нашли су нова тржишта и нове спољнотрговинске партнере који су заузели место нашим предузећима. Све је то довело до погоршања услова привређивања, што је имало за последицу и смањење БДП-а, а самим тим и животног стандарда. Дугорочни програм економске стабилизације био је последњи покушај спашавања Јединственог југословенског тржишта, које је омогућавало шире оквире за економски развој заснован делом и на економији обима. Санкције УН су дакле само убрзале процес разбијања јединственог економског простора, који се окончао у крвавом грађанском рату обзиром да су сви актери кривили једни друге за лош економски положај у коме су се нашли. И док су у Европи и свету заступали интегративне процесе, код нас су форсирали дезинтеграцију једног јединственог економског простора. Данас стремимо ка ЕУ, како би смо делом разрешили неадекватну привредну структуру која је изграђивана за један далеко већи привредни амбијент. Јединствено југословенско тржиште које је било засновано на јединственој монети, слободном кретању, роба капитала и идеја је може се рећи било претеча тржишту ЕУ. Може се слободно рећи да нас у процесу интеграције делом мори и носталгија за оним што смо већ имали.

Нису само санкције СБ УН узроковале ниску конкурентност српске привреде. На то је директан утицај имало и противправно бомбардовање наше земље које је спроведено од стране НАТО пакта. Бомбардовањем су рушени наши инфраструктурни потенцијали, а мете бомбардовања нису биле само војне инсталације, већ су се на мети њихових ракета нашли и привредна постројења, саобраћајна инфраструктура, енергетска постројења, аеродроми али и амбасаде, школе, болнице, возови па чак и колоне оних који су бежали од НАТО бомби. Сви ти уништени животи, уз разорене

потенцијале су од стране заговорника НАТО бомбардовања означени само као колатерална штета. Нису само они који су погинули губитак субјективног фактора пресудног за економски развој, већи је губитак забележен у делу оних образованих младих људи који су као река напустили Србију. Данас нас исти ти актери, који и даље управљају институцијама из Вашингтона, тапшу по рамену као пријатељи и упућују на светско тржиште и повећање конкурентности у циљу досезања бољег места у међународној подели рад. Међутим, све што смо преживели је довело до ниске конкурентности српске привреде, која је због вишегодишњих санкција, бомбардовања, брзе приватизације данас технолошки заостала што се огледа у лошем квалитет упроизвода, недостатку сертифицираних артикала, недовољном броју производа прилагођених новим међународним стандардима, малим серијама производа у којима не може да дође до изражаја економија обима. Када свему томе додамо и преусмеравање спољно трговинских токова условљених вишегодишњим економским санкцијама СБ УН, прецењен курс уз високе тршкове његовог одржавања од стране НБС, разградња домаћег банкарског система и банака које су раније биле усмерене ка кредитирању извозно усмерених послова привреде, итд. не дозвољавају највећем делу привреде, а нарочито индустрије, да у кратком року повећа извоз и то независно од висине курса.

Иако бројне студије и стратегије указују на могућност да Србија оствари знатно виши извоз од текућег нивоа сви разлози заостајања се свode на заједнички именитељ – ниска конкурентност ти то не само у односу на земље ЕУ већ и у односу на земље региона. Због свега већ реченог се недвосмислено може извести закључак да је ниво конкурентности српске привреде низак и да би морао и могао да буде виши.

Транзициони процес још није окончан, економска ситуација је лоша, што за последицу има честе изборе које прате и промене економске политике. Свака нова Влада, пише своје нове стратегије, пренебрегавајући чињеницу да су и раније биле добро осмишљене само је њихова имплементација изостала. Изборне активности уносе елеменат неизвесности и ризика у пословању обзиром да свака нова власт изнова креира нове смернице економске политике. Због неизвесности је и лош кредитни рејтинг, па су и високе камате по основу ино задуживања. То још више усложњава ионако лоше услове за привређивање који су последица свих напред изнетих околности, с тим да је економска ситуација још лошија због рецесије, која је последица савремене светске економске кризе. Због тога се императивно намеће потреба да држава креира стабилан

економски амбијент, уз континуитет у вођењу економске политике што је предуслов за стабилно и предвидиво пословање и добар предуслов за привлачење СДИ. Основни задатак Владе је да обезбеди конкурентски амбијент, а како је лимитирана бројем привредних субјеката о треба да буде бар налик оном који постоји у развијеним тржишним привредама. На њој је дакле да обезбедити макроекономску стабилност, наставак економских реформи, смањити политички ризик наставити путем приступања ка ЕУ и привлачења стране акумулације, спроведе општу дерегулацију пословања и др. Све ове мере ће за резултат имати смањење стопе незапослености која је горући проблем наше привреде данас. На дуги рок посматрано, подизање економских перформанси наше привреде доведиће до раста БДП-а, а самим тим и акумулативности и животног стандарда у Србији.

Висок јавни дуг, је последица јавних расхода државе који су превисоки, што је још један фактор који гуши привреду. Превисоки ниво јавних расхода, је последица прегломазне јавне администрације, обавезе државе да алиментира део буџета у пензиони фонд као и неоподности улагања у инфраструктуру, као предуслову за креирање привлачно амбијента за привређивање који ће привући и страни капитал у форми СДИ. Ова улагања се намећу и као императив, због потребе уклапања у захтеве које пред нама поставља приступање ЕУ.

Транзиција и опадајуће економске перформансе са којим се народ у Србији суочава више од две деценије, довела је и до повећане незапослености и појаве сиромаштва, због тога је један део јавних расхода усмерен и на социјалне трансфере. Оно што је неминовно је да јавне расходе треба постепено смањивати и на тај начин креирати стимулативан пословни амбијент. Тај процес је започет смањивањем плата у јавном сектору и пензија. Међутим, креатори ових мера су пренебрегли чињеницу да те мере доводе и до смањења агрегатне тражње, па самим тим негативно утичу на привредни раст, што у крајњој истанци има за последицу још веће смањење јавних прихода. Значајан пад девизних резерви, нас упућује на то да је одржавање курса динара изразито скупо, и да на то одлази значајан део средстава. Нерешавање судбине већег броја привредних субјеката који се још налазе у процесу реструктурирања и приватизације, још и више оптерећује јавне расходе државе. Поред њих ту су и велика јавна предузећа која послују као губиташи, те су стално окачени на државни буџет. Палијативно је решење само смањивати плате и пензије, болније је али је економски ефикасније смањење прегломазне администрације, коју треба учинити

ефикаснијом увођењем електронских сервиса орјентисаних ка корисницима.

Разградња јединственог привредног система за последицу има данас појаву монопола, олигопола и других облика несавршене конкуренције. Слобода деловања тржишта је због тога спутана постојањем различитих облика ограничене конкуренције, што за последицу има више трошкове и нижи квалитет и за привреду и за становништво. Монополи се свим силама боре да спрече улазак конкуренције. Таква тржишта страни инвеститори често избегавају. Ово је област са којом се креатори економске политике морају озбиљно ухватити у коштац.

Добијање грађевинске дозволе у Србији је дуготрајан процес због бирократије. Без обзира на одређена унапређења и даље ову област регулише превелики број закона и подзаконских аката. Процедuru морамо драстично скратити на то нам узаује и погоршање ранга Србије баш код овог индикатора у извештају Светске Банке. Ради добијања грађевинске дозволе потребно је обезбедити и читав низ других пратећих дозвола. Да би се побољшала ефикасност у овој области институционалне промене иду у смеру утврђивања рокова у којим се дозвола мора издати.

Позитивни помаци су направљени на тржишту рада, где је усвајањем новог закона о раду повећан степен флексибилности овог дела интегралног тржишта. Нови институционални оквир је олакшао примену флексибилних облика рада, олакшао процедуре и смањио трошкове послодаваца, чиме је позитивно утицао на раст запошљавања. Међутим, за самеравање ефеката које су ове промене имале у области запошљавања треба анализирати дужи временски период.

Од великог значаја је поједностављење административних процедура, снижавање њихових трошкова и општа дерегулација пословања. Бројне пословне области су регулисане мноштвом нетранспарентних прописа, а предузећа, инвеститори и грађани често не могу да се снађу у шуми прописа. Регулација која је ефикасна у једном тренутку постаје неефикасна као резултат социјалних, економских техничко-технолошких и других промена. Због тога је нужна периодична анализа постојеће регулативе. Деререгулација је скуп мера, политика и институција који захтева значајна финансијска средства, али сигурно је да су трошкови деререгулације мањи од користи које она носи са собом, због тога законе и пратеће подзаконске акте треба подврћи „гиљотини прописа“.

Реформа правосуђа и успостављање нове правосудне мреже није дала очекиване резултате. Заштита својине и уговорних обавеза

мора да буде окосница привлачења страних улагања. Промене које су уследиле након избора, довеле су до промена и у оквиру извршног поступка, али и избацила систем из равнотеже увођењем институције јавних бележника, нотара. Све је то довело до штрајка адвоката, па је време за решавање судских спорова у Србији знатно продужено, а ажурност судске администрације значајно погоршана.

Висока фискална захватања државе, која стално расту повећањем стопе пдв-а али и увођењем нових акциза, доводе до израженијег раста сиве економије. Негативни ефекти постојања сиве економије се огледају у губитку фискалних прихода државе, у губицима радника који раде у сивој економији, у неефикасној алокацији ресурса, у смањењу могућности вођења макроекономске политике ... Они који послују у зони сиве економије су и нелојална конкуренција регистрованим предузећима која су обавезна да измирују своје фискалне и друге обавезе. Како је сива економија заступљена и у много развијенијим привредама, циљ економске политике треба да буде њено превођење у легалне токове, а не гашење сиве економије. То треба спроводити комбинацијом подстицаја и санкција. Корупција је још један проблем који је заступљен у Србији, па у циљу њеног сузбијања треба предузети скуп координисаних мера, уз чврсту опредељеност Владе за спровођење такве политике.

Битно је напоменути да се не може све очекивати од државе. Тржишни модел развоја је наше стратешко опредељење, па привредници морају и сами да стреме ка повећању нивоа конкурентности. У савременим условима привредници не могу да полазе од тога да је држава одговорна за погошање конкурентности и смањење извоза. Мере које и сами привредни актери могу да предузму се свode на увођење међународних стандарда квалитета, јер у савременим условима пласман на ино тржишта није могућ без поседовања одређених сертификата.

Анализом структуре регистрованих привредних субјеката по величини уочавамо да је у Србији доминантно већи број малих и средњих предузећа, која због своје величине и нису у стању да самостално избаце велике оутпуте. Због тога је повезивање предузећа у извозне кластере добра стратегија за повећање конкурентности. Кластеризација обезбеђује бројне предности почевши од сигурног извора снабдевања, бољег стратешког позиционирања, квалитетнијих производа, до обезбеђивања више средстава за наступ на страним тржиштима и др. Иницијатива за оснивање кластера је на предузећима а на држави је да ову област институционално уреди.

За иновативност и дифузију и трансфер технологије нам је неопходна образована радна снага. Како смо услед ефекта одлива мозгова који је код нас већ неколико деценија изразито присутан, остали без највитаљнијег и наспособнијег дела нашег радно способног становништва посебна пажња мора бити посвећена систему образовања. Међутим, образовни систем на свим нивоима је неадекватан са аспекта задатака који су пред њим. Може се рећи да образовни систем није довољно брзо реаговао на промене које су настале у окружењу. Развој нових производа, нових производних процеса, нових организација и промене и на локалном и на глобалном тржишту захтевају нове квалификације. Увођење приватне иницијативе у ову област није побољшало већ напротив погоршало стање. То је нарочито присутно у систему неформалног образовања, јер овај вид образовања пружа велики број институција чији квалитет рада готово нико не контролише.

Неадекватан материјални положај запослених у нижем и средњем образовању је још и више погоршан смањивањем зарада, што је резултирао штрајковима, прекидима наставе и скраћивањем часова. Последица тога је била да сви наставни програми нису савладани, а немотивисани наставници на неадекватан начин преносе знања ђацима. Тиме на самом старту имамо лоше припремљене будуће студенте, али и у крајњој истанци и будуће радне људе. Код високог образовања, и поред имплементације Болоњске декларације, наставни програми су остали ригидни, нарочито у делу где има превише теоретске наставе, док је стицање практичних знања знатно мање заступљено.

Обухват становништва образовањем је задовољавајући па континуирано расте број становника са основним и вишим образовањем. Међутим, као последица напред поменутих аномалија формирају се неадекватни кадрови. Студенти након завршеног образовања нису начешће у стању да се директо укључе у радни процес, већ потребна знања, вештине и компетенције стичу на радном месту, чиме се трошкови привреде увећавају.

Институције образовања нису довољно флексибиле па образовни систем продукује неке профиле за којима не постоји потреба, а један број образовних профила за којим постоји потреба у привреди се не образује. Последица овога је и појава структурне незапослености у Србији, односно често спровођење програма преквалификације и доквалификација, што доводи до додатних трошкова. Све поменуто нас упућује да се као приоритети намеће прилагођавање образовних профила потребама привреде, уз усклађивање уписне полике са захтевима тржишта рада. Поред тога,

треба повећати удео практичне наставе у укупном фонду наставе уз иновирање наставних садржаја треба због застаревања знања стално инсистирати на континуираној едукацији. Све то треба да буде праћено побољшањем услова и опремљености образовних институција, које поред теоретске треба у својим оквирима али и у сарадњи са привредом да обезбеде практичну наставу за све нивое образовања.

Постојећи информациони систем тржишта рада треба доградити у погледу тражених квалификација са циљем да се благовремено уочи раскорак између образовних профила који су предмет едукације и будућих захтева привреде.

Како је подизање конкурентности националне привреде везано за државу, привредне субјекте али и образовне институције, поред сусрета економиста на Копаонику неопходно је да у будуће постоји већи степен сарадње, размене мишљења и заједничког рада преставника Владе, привреде и образовања, а све у циљу повећања нивоа конкурентности и на бази тога раста БДП-а и нивоа животног стандарда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Balance of Payments Yearbook 2005, IMF 2005.
2. Business Demography in Europe – results from 1997 to 2002, Schrör, H. (2005 Eurostat,
3. crisis, UNDP, New York, 2006.
4. Doing Business 2006: Creating Jobs, The World Bank, 2006.
5. Doing Business 2007: How to Reform, The World Bank, 2006.
6. Doing Business 2008, The World Bank, 2007.
7. Doing Business 2009, The World Bank, 2008.
8. Doing Business 2015
9. ESSNet on Measuring Global Value Chains, Report on supplemental indicators on economic globalisation Version 1.3 August 1, 2013
10. <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=92>
11. <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=11237>, Национални програм економских реформи за период од 2015. до 2017. године,
12. <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=9555>
13. Human Development Report 2006, Beyond scarcity: Power, poverty and the global water
14. P.Samuelson, W. Nordhaus, "Економија", Мате, Загреб, 1992. године,

15. Statistics in Focus 36/2005.
16. The Global Competitiveness Report 2013-14,
17. The Global Competitiveness Report 2014-15
18. НАЦРТ СТРАТЕГИЈЕ РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈЕ СРБИЈЕ,
Национални савет за привредни опоравак Владе Републике
Србије, Београд, 2012 године,
19. Посткризни модел економског раста и развоја Србије 2011-
2020. Група аутора Економски институт - МАТ, Економски
факултет – ФРЕН, Београд, август 2010
20. Статистички годишњак републике Србије 2014,

Рад је примљен: 01.09.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 30.09.2015

**АЛТЕРНАТИВЕ ПРИДРУЖИВАЊУ СРБИЈЕ ЕВРОПСКОЈ
УНИЈИ: ПОГЛЕД КА ДВА МОГУЋА ПУТА¹****ALTERNATIVE SERBIAN ASSOCIATION TO THE EUROPEAN UNION: THE
VIEW TO TWO POSSIBLE WAY****Марко Љ. Дашић²**Универзитет у Београду, Факултет политичких наука
Београд, Србија**Стеван Г. Недељковић³**Универзитет у Београду, Факултет политичких наука
Београд, Србија

Сажетак: Чланство Републике Србије у Европској унији је стратешки циљ и спољнополитички приоритет свих влада Републике Србије од 2000. године до данас. Тежња ка остваривању постављеног циља потпомогнута је и вољом грађана који су од самог почетка процеса, надпловичном већином, подржавали придруживање Србије европској породици народа. Међутим, држава Србија никада није подстицала широку дебату о предностима и потенцијалним недостацима чланства Србије у Европској унији. Оно је утемељено као неупитно, а сваки покушај провере односа трошкова и користи (цост/бенефит) чланства проглашаван је покушајем враћања Србије у деведесете, хаос и безнађе. Политика „безалтернативности“ европског пута пропраћена је и недостатком стручних анализа о ваљаности алтернатива Европској унији. У наведеним чињеницама проналазимо научну, али и друштвену оправданост предузимању истраживања о, пре свега, постојању алтернатива „Европи“, а затим и њиховој остваривости. Аутори у овом раду приказују резултате економске анализе стратешког окретања Србије ка два, међусобно неискључујућа смера спољних економских односа: а) појачана економска сарадња и подстицање страних директних инвестиција из држава BRICS-а; б) приступање Србије Европском економском простору (Еуропеан Економиц Ареа). Настојаће да у раду одговоре на два средишња питања: да ли је окретање државама BRICS-а (Бразил, Русија, Индија, Кина, Соутх Африка) ваљана алтернатива европском путу Србије? Друго, да ли би припадност Србије Европском економском простору омогућила економске користи налик оним у политичко-економском чланству у Европској унији? Непознавање BRICS-а и потреба објашњења природе ове мултилатералне платформе за дијалог и сарадњу, намеће понуду одговора на корективна питања шта, заправо BRICS јесте и које су области сарадње држава учесница. Генеза и садашње стање Европског економског простора биће такође објашњени у служби бољег разумевања позиције Србије према овом институционалном аранжману европских држава. Основни циљ рада је аналитичка провера економске (не)оправданости одустајања Србије од европског пута, уз нарочит осврт на постојећи ниво економских активности земаља BRICS-а на српском тржишту и Србије на тржишту Европског економског простора.

¹ Рад саопштен на Међународном научном скупу УКСП-ИС 2015, 5-6. новембра 2015. године, у Косовској Митровици

² marko.dasic@fondmt.rs.

³ stevan.nedeljkovic@gmail.com.

Кључне речи: Република Србија, Европска унија, BRICS, Европски економски простор, спољна политика, економска анализа.

Abstract: The main strategic goal and foreign policy priority of Republic of Serbia, from 2000 onwards, is membership of the European Union. Striving to achieve the set objective was strongly supported by majority of Serbian citizens. However, Serbia has never encouraged broad internal discussion about potential advantages and/or disadvantages of thus established state policy. Even a attempt to check costs and benefits of membership of EU is sharply proclaimed as a regress of Serbia to nineties, chaos and hopelessness. "Non-alternatives" policy of european path is as a rule accompanied by the lack of expert analysis on validity of EU alternatives. We find, in above written facts, scientific and social justification also of undertaking research on, primarily, the existence of alternative for "Europe", and then their feasibility in Serbian context. The authors of this paper presents the results of the economic analysis of strategic shift of Serbia towards two mutually overlapping directions of external economic relations: a) Increased economic cooperation and foreign direct investment from BRICS countries; b) Serbia's accession to the European Economic Area. The paper examines two focal questions: Is it shifting to BRICS countries a valid alternative to european path of Serbia? Second, whether Serbian prospective membership of European Economic Area provides economic benefits, similar to those in political and economic membership in EU. Intellectual ignorance of the BRICS and the need of explanation of this multilateral diplomatic process, imposes answers on two corrective questions: what is BRICS actually and what are the areas of their cooperation. The genesis and the current state of the European Economic Area will also be explained in order to obtain better understanding of the Serbian position towards that institutional arrangement. Finally, the main goal of the research is to check is it justified for Serbia to give up its european path, bearing in mind offered and analyzed alternatives.

Key words: Republic of Serbia, European Union, BRICS, European Economic Area, foreign policy, economic analysis.

УВОД

Србија од демократских промена 2000. године настоји да постане део европске породице народа и ступи у чланство Европске уније. Готово пуних петнаест година подршка различитих државних администрацијама европском путу Србије није довођена у питање.⁴ Иако однос Србије и Европске уније карактеришу и периодичне кризе, придруживање Србије Европској унији није губило статус стратешког приоритета и кључног циља спољне политике државе. Ситуација није битно другачија ни данас. На званичном интернет порталу Министарства спољних послова Републике Србије, али и

⁴ Ваља навести да је у периоду од проглашења независности Косова* (17.02.2008.) до формирања нове Владе на челу са Мирком Цветковићем (07.07.2008.) дошло „захлађења односа“ између Србије и Европске уније, као и да је процес европске интеграције Србије година био успорен због недовољне сарадње са Међународним кривичним трибуналом за бившу Југославију (ICTY). Међутим, европски пут све до данас није напуштен.

изјавама званичника, недвосмислено се потврђује да је „чланство у ЕУ први спољнополитички приоритет Републике Србије“.⁵

Политику придруживања Србије Европској унији пратила је и више или мање снажна воља грађана, али је она увек била надполовична. Иако је подршка услед неслагања са једним бројем чланица по питању признања Косова* и „предугим“ чекањем на помак у процесу европске интеграције, годинама бележила пад, почетком 2014. поново је забележен раст. Раст бележи и подршка грађана реформама потребним за придруживање ЕУ, а у јавности све значајније бивају теме као што су борба против корупције и унапређивање економског положаја грађана.

Европски пут Србије отпочиње недуго по демократским променама, кроз интензивирање политичке сарадње (2001) и одржавање састанака Заједничке консултативне радне групе (2002) чији је примарни задатак био да провери стање у правосудју, економији, унутрашњим пословима и другим областима и начини поређење са критеријумима потребним за ступање у чланство. Годину дана касније је успостављен и нови, амбициознији механизам – Унапређени дијалог за сарадњу. Услед неуспеха формирања јединственог тржишта Србије и Црне Горе, али и неуједначене сарадње са Међународним кривичним трибуналом за бившу Југославију (ICTY), ЕУ усваја за Србију и Црну Гору механизам преговора на два колосека. Тек 2008. године Србија потписује Споразум о стабилизацији и придруживању који ступа на снагу пет година касније. Србија постаје кандидат за чланство 2012. године, а почетком 2014. одржана је прва међувладина конференција којом формално отпочиње процес политичких преговора Србије и ЕУ. На отварање првих преговарачких поглавља се још увек чека.

Већ смо напоменули да је придруживање Србије Европској унији постављено као „безалтернативно“, а да је сваки покушај процене трошкова и користи европског пута дочекан са подозрењем и сумњом у намере особе или организације која такав покушај чини. Истини на вољу, ни заговарачи „алтернативних идеја“ нису били превише упорни и креативни да своје идеје прикажу на одговарајући начин. Једну од идеја изнео је професор Борис Беговић са Правног факултета Универзитета у Београду, настојећи да истакне предности учешћа у Европском економском простору (Еуропеан Економиц

⁵ Министарство спољних послова Републике Србије, Доступно преко: <http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/eu/rep-srbija-eu?lang=cyr>, (Приступљено: 14.09.2015.)

Ареа), наместо чланству у Европској унији.⁶ Предлози су ишли и у правцу чланства у Евроазијској економској унији (Еуроасиан Економиц Унион), чији је процес успостављања отпочео крајем маја 2014. године. Поједини аналитичари истицали су и чланство Србије у BRICS-у (Brazil, Russia, India, China i South Africa), као алтернативи чланству у Европској унији. Ипак, озбиљније анализе провере економске, политичке и вредносне алтернативности чланства Србије у ЕУ нису предузете.

Полазна идеја нашег истраживања јесте да извршимо анализу две алтернативе чланству Србије у Европској унији и одговоримо на питање да ли Европска унија има ваљану алтернативу? Такође, питање је постављено у правцу окретања Србије државама BRICS-а и Европског економског простора, а не учешћу Србије у мултилатералном дипломатском процесу BRICS или Европском економском простору. Другопоменуто решење је незамисливо, макар када је реч о BRICS-у. Наиме, BRICS је сачињен од „сила у развоју“ чије економије бележе значајан економски раст почетком ХХИ века и чије се мишљење чује и уважава на глобалним форумима. Србија по економским, политичким, безбедносним, географским и демографским карактеристикама не би могла бити ни у првих тридесет наредних учесница BRICS-а, чак и када би оваа мултилатерална платформа за дијалог и сарадњу желела проширење, а тренутно га не жели. Зато ће истраживање ићи у правцу анализе економских и политичких аспеката придруживања Србије ЕУ и могућности да државе BRICS-а или Европског економског простора у овим областима буду алтернатива ЕУ. Такође, нужно је да, због непознавања BRICS-а и потребе објашњавања природе овог мултилатералног дипломатског процеса, објаснимо шта BRICS заправо јесте и које су области у којима Бразил, Русија, Индија, Кина и Јужна Африка сарађују.

⁶ Борис Беговић, *Србија да одустане од пуног чланства у ЕУ и окрене се новим решењима*, Доступно преко: <http://www.nspm.rs/hronika/boris-begovic-srbija-da-odustane-od-punog-clanstva-u-eu-i-okrene-se-drugim-resenjima.html>, (Приступљено: 14.06.2015.)

ГЕНЕЗА РАЗВОЈА BRICS: ОД АКРОНИМА ДО РЕСПЕКТАБИЛНОГ АКТЕРА СВЕТСКЕ ПОЛИТИКЕ⁷

Акроним „BRIC“ сковао је 2001. године економиста „Goldman Sachs-а“, Џим О'Нил (Jim O'Neill), у жељи да укаже на запањући раст економија Бразила, Русије, Индије и Кине. Није дао јасно одређење акронима, већ је то учињено две године касније у истраживању које су спровеле његове колеге из корпорације „Goldman Sachs“, које су BRICS одредили као: „велике државе у развоју са потенцијалом да, у наредних неколико деценија, постану знатно снажније силе у светској економији“.⁸

Иницијатива за успостављање мултилатералног форума BRIC, а последично и конституисања BRIC (од 2011. BRICS) у форми актера светске политике, долази од председника Руске Федерације, Владимира Путина, а први састанак министара спољних послова Бразила, Русије, Индије и Кине одржан је на маргинама 61. заседања Генералне Скупштине Уједињених Нација у Њујорку. Састанком министара спољних послова отпочео је процес трансформације акронима у мултилатерални форум чији је радни назив самита одржаног 2012. године гласио „Партнерство за глобалну стабилност, безбедност и просперитет“.⁹ Постигнути договор о устаљивању праксе састанака министара спољних послова на маргинама Генералне Скупштине Уједињених Нација, за поједине ауторе представљао је симбол „рађања глобалног форума за нове генерације“,¹⁰ док су други били упорни у проналажењу места неподударности стратешких опредељења и инсистирали на постојању непремостивих разлика међу државама BRIC-а.

⁷ Делови овог поглавља садржани су у мастер раду кандидата Стевана Недељковића, под називом „Дипломатске стратегије укључивања Јужне Африке у мултилатералну форму Бразила, Русије, Индије и Кине (BRIC)“, одбрањеног на Факултету политичких наука Универзитета у Београду 19.10.2012. године. Видети у: Стеван Недељковић (2012), Дипломатске стратегије укључивања Јужне Африке у мултилатералну форму Бразила, Русије, Индије и Кине (BRIC), мастер теза, Београд: Универзитет у Београду Факултет Политичких наука.

⁸ Dominic Wilson and Roopa Purushothaman, *Dreaming with BRICs*, Goldman Sachs, Global Economics Paper No. 99, Dostupno преко: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/brics/brics-dream.html>, (Pristupljeno: 30.06.2015.).

⁹ „Fourth BRICS Summit Declaration: 2012. New Delhi“, Ministry of External Affairs (India), Dostupno преко: <http://mea.gov.in/mystart.php?id=190019162>, (pristupljeno: 26.06.2015.).

¹⁰ Vadim Lukov (2012), *A Global Forum for the New Generation: The Role of the BRICS and the Prospects for the Future*, BRICS Information Centre, University of Toronto, Dostupno преко: <http://www.brics.utoronto.ca/analysis/Lukov-Global-Forum.html>, (Pristupljeno: 27.06.2015.).

Први састанак на врху организован је 2009. године у Јекатеринбургу (Русија), у јеку глобалне финансијске кризе и кризе глобалног управљања. Неефикасни одговори најразвијених држава света у предупредивању, а касније и обуздавање финансијске кризе, учинили су државе BRIC-а још одлучнијим у намери мењањем архитектуре „глобалне владавине“. У том процесу државе BRIC-а не формирају, како тврде поједини теоретичари, „блок у циљу обуздавања доминације Сједињених Америчких Држава“, ¹¹ али подсећају да хијерархијски устројени односи „нису више на агенди“¹² и указују на нужност давања скупних одговора на глобалне изазове и проблеме.

Након Јекатеринбурга, одржани су годишњи самити у Бразилији (Бразил), Санији (Кина) и Њу Делхију (Индија), Дурбану (Јужна Африка), Форталези (Бразил) и Уфи (Русија), а број питања и проблема за које је било потребно пронаћи удружени одговор се проширивао. Увећавао се и број области у којима државе BRIC-а, од самита у Санији BRICS-а, успостављале и продубљивале сарадњу између државних органа, бизнис група, академских заједница и цивилног друштва. На самиту у Санији 2011. године, у друштво Бразила, Русије, Индије и Кине бива позвана и Јужна Африка, која на поменутом самиту постаје и равноправни учесник. Један од исхода сваког од самита је и „заједничка декларација“ у којој се износе закључци и предлози за решавање глобалних проблема, а од 2011. декларације садрже и акциони план чији је сврха учвршћивање механизма за спровођење постигнутих договора.

Основни циљ који су себи државе BRICS-а поставиле и на чијем су остваривању истрајне је измена постојеће архитектуре „глобалне владавине“. Државе чије територије скупно чине трећину укупне светске површине, становништво преко две петине укупног броја људи на планети, а бруто домаћи производ једну петину светског бруто домаћег производа, желе да равноправно са другима учествују у глобалном управљању и реформисањем „глобалне владавине“ учине је подесном времену у коме живимо и променама које су обележиле крај двадесетог и почетак двадесет и првог века. На том путу инсистирају на изградњи демократичнијег

¹¹ Tony Halpin, *Brazil, Russia, India and China Form Block to Challenge US Dominance*, Dostupno преко: http://www.timesonline.co.uk/tol/news/world/us_and_americas/article6514737.ece, (Pristupljeno: 26.06.2015.).

¹² Parag Khanna, *How's that New World Order Working Out?*, Dostupno преко: http://www.foreignpolicy.com/articles/2010/11/29/how_s_that_new_world_order_working_out (Pristupljeno: 27.06.2015.).

међународног поретка, мултилатералном приступу у решавању и предупредивању проблема, подизању одговорности свих учесника у глобалној арени и продубљивању сарадње унутар држава BRICS-a.

Сарадња држава BRICS-a у области економије бележи значајан напредак од времена успостављања праксе састанака на врху. Само трговина између држава BRICS-a бележи раст од 28%¹³ на годишњем нивоу, а државни експерти очекују да ће се тај раст и увећати. Сарадња је проширена и у областима енергетске безбедности, технолошких иновација, транспорта, финансирању инфраструктурних пројеката и другим областима. Практике економских реформи које од 2000. до данас државе BRICS спроводе служе као путоказ и модел другим државама у изградњи одрживог економског раста, али и државама унутар групације како да унапреде своје економије. „Бразилски модели развоја пољопривреде, борбе против сиромаштва и неједнакости, руске пореске реформе и стабилизациони фондови, индијско управљање јавним дугом и развој приватног предузетништва, кинеска реформа банкарског сектора и привлачење страних инвестиција, као и јужно-афрички развој друштвеног дијалога и регионалних институција“,¹⁴ праксе су, које упркос свим различитостима између држава, проналазе „плодно тле“ у свакој од држава BRICS-a и снажно утичу на подизање привредног раста.

ЕКОНОМСКИ ОДНОСИ СРБИЈЕ СА ЕВРОПСКОМ УНИЈОМ И ДРЖАВАМА BRICS-A: УПОРЕДНИ ПРЕГЛЕД

Географска блискост, али и економска развијеност држава Европске уније, опредељујући су фактор у чињеници да трговинска размена Србије са државама чланицама Европске уније заузима више од 50% укупне трговинске размене Србије са иностранством. Најзначајнији трговински партнери Србије су традиционално Немачка и Италија, док је седам држава Европске уније међу десет најзначајнијих увозника у Србију, а пет држава Европске уније међу десет држава у које Србија преодминантно извози. Укупна трговинска размена Србије са државама чланицама Европске уније у 2013. години износила је 62.2%, а евидентан је и раст обима размене из године у годину. Иако Србија има потписан Споразум о слободној

¹³ Подаци преузети са портала индијског дневног листа „The Hindu“, www.thehindu.com.

¹⁴ Више о успешним праксама држава BRICS-a у: The BRICS Report (2012), *A Study of Brazil, Russia, India, China and South Africa with special focus on synergies and complementarities*, New Delhi: Oxford University Press, pp. 103-160.

трговини са Руском Федерацијом, укупна размена мања је од 10%. Највећи спољно-трговински дефицит у 2013. години, Србија је забележила у размени са Руском федерацијом и Кином.¹⁵ Бразил, Индија и Јужна Африка не спадају у значајне трговинске партнере Републике Србије. Робна размена између Србије и наведених држава од 2001. године до данас није била већа од 150 милиона долара на годишњем нивоу, а покривеност увоза извозом била је нижа од 10%. Не би требало занемарити чињеницу да је у периоду од 2007. до 2011. године увоз Бразила растао приближно 17% годишње, и да потражња одређених производа умногоме одговара извозном потенцијалу Србије.¹⁶

Табела 1.: Робна размена Републике Србије са државама чланицама Европске уније и државама BRICS-а од 2011-2013.год исказана у %

Увозник	2011.	2012.	2013.
Европска унија	56%	58,1%	62,2%
Бразил	0,4%	0,29%	0,26%
Русија	10%	8,5%	8,2%
Индија	0,5%	0,47%	0,56%
Кина	4,6%	4,7%	5,1%
Јужна Африка	/	/	/
BRICS	15,5%	13,96%	14,12%

Извор: „Међународна економска сарадња“, Привредна комора Србије, Доступно преко: <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=0&>, (Приступљено: 30.06.2015.)

На основу података о укупној трговинској размени Републике Србије са иностранством приметан је раст трговине са државама чланицама Европске уније, док је размена са државама BRICS-а у стагнацији или опадању. Уколико податке допунимо изузетно ниском покривеношћу увоза извозом са државама BRICS-а, нарочито Кином са којом Србија има највећи спољно-трговински дефицит, намеће се закључак да је тражење „трговинске алтернативе“ у овим државама илузорно. Ипак, не мора се полазити даље од европског континента, а да ЕУ нађемо алтернативу. Тешко

¹⁵ “Статистички преглед извоза и увоза у 2013. години”, Агенција за страна улагања и промоцију извоза Републике Србије (СИЕПА), Доступно преко: <http://siepa.gov.rs/sr/index/podrska-izvozu/izvoz-u-brojkama/2013.html#izvozuvoz>, (Приступљено: 26.06.2015.)

¹⁶ Видети више у: “Информација о могућности извоза српских производа на бразилско тржиште”, Привредна комора Србије, Одбор за односе са иностранством, јул 2012. године, Доступно преко: <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=1229&p=0&>, (Приступљено: 12.08.2015.)

је на дужи рок проценити да ли је она боља, или пак гора, али је сасвим извесно да алтернатива постоји.

Европски економски простор настаје не тако давне 1994. године. У јеку евроентузијазма поводом Уговора из Мастрихта којим се установљава Европска унија у данашњем, нешто измењеном облику и врхунцу ратних дешавања на ободу Европе (Балкану), економија преузима пимат у европским односима. Уговором о европском економском простору, који је у почетној фази окупљао тадашњих 12 чланица ЕУ и 6 од 7 чланица ЕФТА (изузев Швајцарске)¹⁷, а данас интегрише готово читаву Европу у слободан економски простор. Економска разједињеност Европе каква је постојала у другој половини 20. века коегзистенцијом ЕЕЗ и ЕФТА тада је коначно превазиђена. Има ли места Србији у ЕЕА, без чланства у ЕУ? Иако се до данашњег дана није се десило приступање једне земље Европском економском простору, а да пре тога није постала чланица ЕУ, аналитички је замисливо разматрати и ту могућност. Три су разлога које издвајамо: а) постојање јаким европских економија које су оствариле тај циљ (Норвешка, Исланд); б) одсуство снажне политичке димензије економске интеграције у ЕЕА која би штетила тренутним државно-политичким проблемима Србије; в) постојање извесног степена економских активности Србије са земљама које су део ЕЕА, а нису чланице ЕУ.

Србија већ годинама настоји да привуче стране директне инвестиције које би убрзале раст њене економије и смањиле незапосленост. Стране инвестиције у Србији бележе значајнију активност од демократски промена 2000. године. Посматрано од демократских промена до данас, од двадесет најзначајнијих директних инвестиција у Србији, петнаест је дошло из држава чланица Европске уније, две из Руске федерације, једна из Норвешке, једна из Израела и једна из Сједињених Америчких Држава.¹⁸ Укупно је 83,17% свих страних директних инвестиција у Србију, од 2000. године до 2011. године, дошло из држава чланица Европске уније. Од држава BRICS-а међу првих двадесет је само Русија са 3,9% од укупног новца уложеног у Србију у последњих готово четрнаест година. Тренд страног директног инвестирања са пореклом у државама ЕУ је у опадању. Наиме, подаци Народне

¹⁷ Зашто је Швајцарска одбила да ратификује Уговор о европском економском простору видети у: Gabrielle Antille et al. (1993), "Switzerland and European Economic Area: A General Equilibrium Assessment of Some Measures of Integration", *Swiss Journal of Economics and Statistics*, vol. 129, no. 4, pp. 643-672.

¹⁸ Видети у: Биљана Степановић (2012), *Стране директне инвестиције у Србији 2001-2011.*, Београд: Bussines Info Group.

банке Србије указују на чињеницу да је у првих девет месеци 2014. године прилив страних директних инвестиција из земаља ЕУ опао на 72%, док земље Азије сада учествују са, и даље не тако значајних, 8%.

Табела 2.: Стране директне инвестиције у Србији од 2000. године до 2011.

Стране директне инвестиције (ФДИ)	Износ у хиљадама УСД	Проценат
Државе чланице ЕУ	14738992	83,17%
Државе учеснице BRICS	708799	4%

Извор: Маркоекономија, *Нето прилив страних директних инвестиција у Србији 2000-2011.*, Доступно преко: <http://www.makroekonomija.org/strane-direktne-investicije/neto-priliv-stranih-direktnih-investicija-u-srbiju-2000-2011/>, (Приступљено 14.07.2015.).

Значајна компонента економског развоја Србије је и међународна помоћ која је од 2000. година до данас пристизала за финансирање бројних пројеката од здравства, преко образовања, борбе против корупције, развоја локалне самоуправе, до јачања цивилног друштва. Годинама је развојна помоћ чинила значајан део буџета Републике Србије, чак и до 6,6%.¹⁹ Уколико опсег анализе проширимо и на државе које су део Европског економског простора, а нису чланице Европске уније добијамо још јаснију слику у прилог почетном аргументу. Узмемо за пример Краљевину Норвешку. Изузмемо ли Немачку и ЕУ као целину, Норвешка се убраја у 4 највећа билатерална донатора Србији када је реч о бесповратној помоћи.

Према свим мерљивим показатељима, економска сарадња Србије са државама чланицама Европске уније, вишеструко премашује економску сарадњу Србије са државама учесницама BRICS-а. Трговинска размена са државама чланицама Европске уније је услед географске близине и потписаних трговинских споразума, чак четири пута већег обима него са државама BRICS-а. Инвестиције држава ЕУ у Србију чине више од четири петине укупних страних директних инвестиција у Републику Србију од 2000.

¹⁹ „Извештај о међународној помоћи Републици Србији у 2007. години“, Министарство финансија, Март 2008., Доступно преко: http://www.seio.gov.rs/upload/documents/medjunarodna_pomoc/izvestaji_o_medjunarodnoj_pomoci/izvestaj_o_medjunarodnoj_pomoci_2007.pdf, (Приступљено: 28.06.2015.).

до 2011. године и двадест пута су већег обима него инвестиције држава BRICS-а. Чак је и у давањима међународне помоћи Европска унија значајно испред наведених држава у развоју. Ваља напоменути и да међународне развојне помоћи Руске федерације све до 2012. године није ни било. Закључно, економски је интерес Републике Србије близак однос са државама чланицама Европске уније и коришћење бенефита већ остварене дубоке интеграције тржишта Европе.

Табела 3.: Међународна помоћ у Републици Србији у 2010. и 2011. години

Страни донатор	2010. година	2011. година
ЕУ и државе чланице	475,11 мил. €	441,49€
Државе BRICS-а	26,09 мил. €	47,84 мил. €
Европска инвестициона банка	/	217,63 мил. €
Светска банка	258,35 мил. €	142,59 мил €
Европска банка за обнову и развој	/	81,42 мил €
Развојна банка Савета Европе	/	17,5 мил €
САД	30,92 мил. €	32,96 мил. €
Јапан	2,68 мил. €	7,85 мил. €
Швајцарска Конфедерација	5,60 мил. €	40,96 мил. €
Краљевина Норвешка	6,07 мил. €	13,18 мил. €
Република Турска	1,55 мил. €	1,58 мил. €
Уједињене нације	1,46 мил. €	5,6 мил. €

Извор: „Извештај о међународној помоћи Републици Србији у 2007. години“, Министарство финансија, Март 2008., Доступно преко:

http://www.seio.gov.rs/upload/documents/medjunarodna_pomoc/izvestaji_o_medjunarodnoj_pomoci/izvestaj_o_medjunarodnoj_pomoci_2007.pdf, (Приступљено:

28.06.2015.).

ПОЛИТИЧКИ ОДНОСИ СРБИЈЕ СА ЕВРОПСКОМ УНИЈОМ И ДРЖАВАМА BRICS-А: УПОРЕДНИ ПРЕГЛЕД

Политички односи Републике Србије и Европске уније одвијали су се од 2000. године до данас, кроз политику проширења ЕУ. Европска унија није само међународна организација²⁰ чије

²⁰ Тешко је дефинисати Европску унију. Они није напосто међународна организација, али није ни држава. Према овлашћењима које су државе чланице на њу пренеле, плива у пољу напетости између наднационалног и међувладиног

чланство Србија жарко жели. За Србију, она је и механизам реформисања и транзиције из комунистичког у демократски модел управљања политиком и економијом. Процес придруживања сваке државе Европској унији јесте „...форма односа трећих држава са супранационалном организацијом“, ²¹ али је и истовремено и „процес транзиције држава“ ²² где „постизање стандарда Уније значи достизање оног нивоа политичког и економског развоја који мора имати модерна, економски развијена, демократски стабилна држава Европе у XXI веку“. ²³

Процес придруживања Србије Европској унији носи са собом бројна права, али и обавезе које се често заборављају. Испреговаране обавезе се морају испунити у договореним роковима, па макар ти рокови били и након стицања пуноправног чланства у Унији. Србија преузете обавезе није увек и на време испуњавала и зато је процес европске интеграције често био заочен. Иако је Србија формално отпочела преговоре јануара 2014. године, предвидивост окончања преговора још увек није могућа, упркос таквим тежњама политичара, и зависиће од способности реформисања Србије, али и унутрашње динамике Европске уније.

Придруживање Србије Европској унији је, осим због спровођења неопходних реформи и финансијске и логистичке помоћи Уније у том процесу, значајно и због тога што стицањем чланства постајете део „клуба успешних“. ²⁴ Бити део „клуба успешних“ носи са собом једну спољно политичку, економску, али и безбедносну стабилност и извесност. Иако су тврдње стваралаца теорије демократском мира да демократије међусобно никада не ратују ²⁵ прилично упитне, чињеница је да је рат међу државама чланица ЕУ тренутно незамислив. За државе Западног Балкана, које су у време док су се други наметали у економском расту и развоју определиле за ратна надметања, од кључног је значаја да постану део „мировног пројекта“ у своје проблеме решавају кроз механизме Европске уније.

Често се, у Србији и глобално, поставља питање опстанка Уније и питање придруживања пројекту који је у кризи и који ће

модела одлучивања. ЕУ заиста јесте творевина суи генерис, која поседује највиши степен интегрисања економија и политика икад остварен.

²¹ Тања Мишчевић (2009), *Придруживање Европској унији*, Београд: ЈП Службени Гласник, стр. 189.

²² Ибид, стр. 190.

²³ Ибид.

²⁴ Ибид.

²⁵ Видети у: Michael Doyle (1986), „Kant, Liberal Legacies and Foreign Affairs“, *Philosophy & Public Affairs*, vol. 12, no. 3, pp. 205-235.

пропасти. Неразумевање природе Европске уније водило је и одсуству разумевања криза и унутрашњих механизма одлучивања у ЕУ. Из готово сваке кризе Унија је излазила јача и стабилнија, а проблеми су исходовани решењима којих се придржавају сви. Спочитава јој се и недостатак, према лексикону Џозефа Наја, „тврде моћи“, ²⁶ односно способност здруживања и интеграције војних капацитета чланица. Такође, наводи се да је суочена са проблемом онога што „ствараоци политике могу и желе да ураде“, ²⁷ односно, са изазовом „способности и очекивања“. ²⁸ Наводи се и као препрека опстанку то што државе чланице не деле „дугорочне заједничке интересе“. ²⁹

Неразумевање природе Европске уније, њених механизма и пракси одлучивања, као и чињенице да је она од свог настанка у „сталној кризи“, као и да је управо Унија ентитет у којој је остварен (не рачунајући националне државе) најшири и најдубљи степен међудржавних интеграција забележен у светској историји, води и немогућности исправног предвиђања будућности. Не постоји област сарадње у којима ЕУ нема развијене политике и механизме одлучивања. Иако је сарадња у областима за које се сматра да су „резервисане“ само за националне државе, спољној политици – одбрани – безбедности, на nižем нивоу од економског, државе чланице чак и ту настоје да изнађу заједничке политике и удружено делују на глобалној равни.

Питање које је оправдано и које је кључно за политички однос Србије и ЕУ је политика проширења, односно, да ли је ЕУ прикључењем Хрватске 2013. године достигла границе и има ли перспективе чланства за државе које то желе да постану? Формално, све државе Западног Балкана имају европску будућност. То је констатовано и у Стратегији проширења Европске комисије за 2013. и 2014. ³⁰, а и за 2015. годину. ³¹ Такође, никада се од званичника

²⁶ Videti u: Džozef Naj (2006), *Kako razumevati međunarodne sukobe*, Beograd: Stubovi kulture.

²⁷ Christopher Hill and William Wallace (1996), „Introduction: actions and actors“, in: Christopher Hill (ed.), *The Actors in Europe's Foreign Policy*, London: Routledge, p. 5

²⁸ Ибид.

²⁹ Karen E. Smith (2003), *Europe Union Foreign Policy in a Changing World*, Cambridge: Polity Press, p. 5.

³⁰ „Communication from the Commission to the European Parliament and the Council“, *Enlargement Strategy and Main Challenges 2013-2014*, COM (2013) 700 final, Brussels, 16.10.2013.

³¹ „Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions“,

Европске уније није могла чути изјава о застоју проширења. Поједине изјаве шефова држава и влада чланица Уније биле су двосмислене, али и у најгорем случају те изјаве су се могле тумачити као тежња ка тренутном, а не сталном, застоју у интеграцији.

Није далеко од истине да ће европска будућност држава региона „...највероватније зависити од политичког компромиса“³² према којој ће постојати „Европа са више брзине“, односно, интеграција на више колосека где ће даље продубљивање сарадње држава чланица зависити од воље држави и неће бити нужно да све државе дају сагласнот и буду део „новог интегрисања“. Наравно, о смањивању дубине и ширине постојеће интеграције се и не говори. Оправдано је питање да ли Србија треба да плива ка неизвестности. Ваља припремити и „План Б“, али није исправно и размишљати о крају Европске уније у времену њеног јачања. Све док чланство Србије, уз подразумевано претходно испуњавање услова интеграције, није доведено у питање, није добро отписивати чланство бар као једну од могућности.

Политичка сарадња Србије са мултиалатералним дипломатским процесом BRICS не постоји, али постоји са државама чланицама. Руска Федерација и Народна Република Кина су стратешки партнери Републике Србије, док са Бразилом, Индијом има развијене дипломатске односе. Са Јужном Африком су успостављени дипломатски односи, али о значају Србије за ову државу довољно говори одсуство дипломатске мисије у Београду. Наравно, политичка сарадња са Бразилом, Индијом и Јужном Африком, условљена је и могућношћу Србије да глобално „пројектује“ своју моћ, односно, способношћу деловања Србије на глобалним форумима. Република Србија је чешће била „на столу“ него што је седела „за столом“ где се одлучује о важним питањима. Није учесница Г20 (Група 20), нити чланица Светске трговинске организације (World Trade Organization), а њено учешће у међународним финансијским институцијама и Уједињеним нацијама не производи значајне резултате.

Руска Федерација и Народна Република Кина имају развијене политичке односе са Републиком Србијом. Ове државе су Србију перципирале као једину истинску наследницу Социјалистичке Федеративне Републике Југославије, значајног актера из времена Хладног рата. Русија види у Србији значајног спољно-политичког партнера, иако се Србија не помиње ни словом у „Новом концепту

Enlargement Strategy and Main Challenges 2014-15, COM (2014) 700 final, Brussels, 08.10.2014.

³² Тања Мишчевић, *Придруживање Европској унији*, оп. цит., стр. 190.

спољне политике Русије“.³³ Односе ове две држава карактерише често истицано пријатељство, осликано пре свега у историјски савезничким односима, али и подршком Русије у борби против независности Косова* кроз деловање у Савету безбедности Уједињених нација. Србија се суочавала, а тако је и данас, са великим проблемима због ставова који су често ближи политици Русије, него ли Европске уније чији члан жели да постане. Последњи пример је одлука Србије да не уведе санкције Руској федерацији.

Политички односи са Кином, Бразилом, Индијом и Јужном Африком у највећој мери одређени су одбијањем ових држава да признају једнострано проглашену независност Косова*. Осим Кине, која је често пратила политику Србије (ваља напоменути и Руске Федерације) у Савету безбедности Уједињених нација, са другим наведеним државама Србија не бележи значајније политичке и дипломатске активности. Уопштено, изузев Руске Федерације која настоји да свој утицај прошири на простор Западног Балкана, и делимично Кине која је у више наврата испољавала намере инвестирања у региону, Србија нема дубоко укоренење, па чак ни интересно везане, односе да државама BRICS-a.

ЗАКЉУЧАК

Уколико пажљивао посматрамо издвојене економске и политичке показатеље, јасно је да Србија има вишеструко развијеније економске и политичке односе са државама чланицама Европске уније и са Европском унијом као таквом, него ли са државама BRICS-a. Иако је будућност тешко предвидети, тешко је очекивати да ће се однос Србије са државама BRICS-a развијати у тој мери да ће надмашити односе са ЕУ. У прилог нашој тврдњи можемо изнети аргументе географске близине, економске повезаности, степена остварене интеграције са ЕУ, па и културне блискости.

Према свим мерљивим показатељима, економска сарадња Србије са државама чланицама Европске уније, вишеструко премашује економску сарадњу Србије са државама учесницама BRICS-a. Трговинска размена са државама чланицама Европске уније је услед географске близине и потписаних трговинских споразума, чак четири пута већег обима него са државама BRICS-a. Инвестиције држава ЕУ у Србију чине више од четири петине

³³ Видети у: Andrew Monaghan (2013), *The New Russian Foreign Policy Concept: Evolving Continuity*, London: Chatham House.

укупних страних директних инвестиција у Републику Србију од 2000. до 2011. године и двадест пута су већег обима него инвестиције држава BRICS-а. Чак је и у давањима међународне помоћи Европска унија значајно испред наведених држава у развоју. Ваља напоменути и да међународне развојне помоћи Руске федерације све до 2012. године није ни било. Закључно, економски је интерес Републике близак однос са државама чланицама Европске уније и коришћење бенефита већ остварене дубоке интеграције тржишта Европе и тешко је рећи да државе BRICS-а јесу и да могу бити ваљана алтернатива Европској унији.

Корисно је на овом месту пружити прескриптиван и крајње хипотетички преглед економских учинака приступања Србије Европском економском простору. Из аналитичких разлога они се могу раздвојити у односу на оне које би имало чланство у ЕУ, али не смемо губити из вида да су крајње комплементарни, у многим аспектима преклапајући, али у сваком од случајева за привреду Србије изузетно значајни.³⁴ Прво, приступ Србије заједничком тржишту Европе биће једнак било приступањем ЕЕА, било чланством у ЕУ. Други значајан учинак који обе подврсте европске интеграције доносе Србији јесте конвергенција заједничких економских политика. Треће, обавезе доприноса буџету ЕУ превиђене су ако је држава једино део ЕЕА и односе се једино на функционисање заједничког тржишта.³⁵

Закључно, када говоримо о политичким односима са државама BRICS-а, уочени су интензивни односи Србије са Русијом, повремено интензивни са Кином, и слабо развијени односи са Бразилом, Индијом и Јужном Африком. Србија не дели корпус вредности ни са једном од држава учесница мултилатералног дипломатског процеса BRICS. Посматрано кроз призму безбедности, сви индикатори указују да би стављањем под „кишобран“ ЕУ, Србија постала стабилнија и безбеднија држава. Тешко је говорити о алтернативности у времену када су економије, политике и безбедности актера глобални односа у тој мери повезане да би са одустајање од сарадње било са BRICS било са ЕУ, Србија суочила са

³⁴ Даље наведени економски учинци Србије након евентуалног приступања ЕЕА ослањају се на: Милош Ерић, Михајло Бабин, "Searbia's European Integration: the EU or the EEA?", Dostupno preko: <http://gdp.rs/wp-content/uploads/2013/05/EU-EEA-Debate-report.pdf>, (приступљено: 14.08.2015.).

³⁵ На овом месту је неупутно улазити у дубљу анализу алокације ресурса из буџета ЕУ, али морамо напоменути да то питање заслужује нарочиту пажњу с обзиром да није једноставно изнети општи закључак која је позиција за једну европску државу поводом овог питања најбоља.

несагледивим последицама. Наравно, од Србије нико и не тражи одустајање, али тражи јасно опредељење пута којим жели да иде. BRICS може бити економска и политичка алтернатива чланству у ЕУ, али сигурно не ваљана и остварива како би то могло бити чланством у ЕЕА.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Информација о могућности извоза српских производа на бразилско тржиште", Привредна комора Србије, Одбор за односе са иностранством, јул 2012. године, Доступно преко: <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=1229&p=0&>, (Приступљено: 12.08.2015.)
2. "Communication from the Commision to the European Parliament and the Council", *Enlargement Strategy and Main Challenges 2013-2014*, COM (2013) 700 final, Brussels, 16.10.2013.
3. "Статистички преглед извоза и увоза у 2013. години", Агенција за страна улагања и промоцију извоза Републике Србије (СИЕПА), Доступно преко: <http://siepa.gov.rs/sr/index/podrska-izvozu/izvoz-u-brojkama/2013.html#izvozuvovz>, (Приступљено: 26.06.2014.)
4. „Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions”, *Enlargement Strategy and Main Challenges 2014-15*, COM (2014) 700 final, Brussels, 08.10.2014.
5. „Fourth BRICS Summit Declaration: 2012. New Delhi“, Ministry of External Affairs (India), Dostupno преко: <http://mea.gov.in/mystart.php?id=190019162>, (приступљено: 26.06.2014.)
6. „Извештај о међународној помоћи Републици Србији у 2007. години“, Министарство финансија, Март 2008., Доступно преко: http://www.seio.gov.rs/upload/documents/medjunarodna_pomoc/izvestaji_o_medjunarodnoj_pomoci/izvestaji_o_medjunarodnoj_pomoci_2007.pdf, (Приступљено: 28.06.2014.)
7. „Међународна економска сарадња“, Привредна комора Србије, Доступно преко: <http://www.pks.rs/MSaradnja.aspx?id=0&>, (Приступљено: 30.06.2014.)
8. Antille, Gabrielle et al. (1993), "Switzerland and European Economic Area: A General Equilibrium Assesment of Some

- Measures of Integration", *Swiss Journal of Economics and Statistics*, vol. 129, no. 4, 1993, pp. 643-672.
9. Беговић, Борис, *Србија да одустане од пуног чланства у ЕУ и окрене се новим решењима*, Доступно преко: <http://www.nspm.rs/hronika/boris-begovic-srbija-da-odustane-od-punog-clanstva-u-eu-i-okrene-se-drugim-resenjima.html>, (Пристапљено: 29.06.2014.).
 10. Doyle, Michael (1986), „Kant, Liberal Legacies and Foreign Affairs“, *Philosophy & Public Affairs*, vol. 12, no. 3, 1986, pp. 205-235.
 11. Halpin, Tony, *Brazil, Russia, India and China Form Block to Challenge US Dominance*, Dostupno преко: http://www.timesonline.co.uk/tol/news/world/us_and_americas/article6514737.ece, (Pristupljeno: 26.06.2014.)
 12. Hill, Christopher and Wallace, William (1996), „Introduction: actions and actors“, in: Christopher Hill (ed.), *The Actors in Europe's Foreign Policy*, London: Routledge.
 13. Khanna, Parag, *How's that New World Order Working Out?*, Dostupno преко: http://www.foreignpolicy.com/articles/2010/11/29/how_s_that_new_world_order_working_out (Pristupljeno: 27.06.2014.)
 14. Lukov, Vadim (2012), *A Global Forum for the New Generation: The Role of the BRICS and the Prospects for the Future*, BRICS Information Centre, University of Toronto, Dostupno преко: <http://www.BRICS.utoronto.ca/analysis/Lukov-Global-Forum.html>, (Pristupljeno: 27.06.2014.)
 15. Маркоекономија, *Нето прилив страних директних инвестиција у Србији 2000-2011.*, Доступно преко: <http://www.makroekonomija.org/strane-direktne-investicije/neto-priliv-stranih-direktnih-investicija-u-srbiju-2000-2011/>, (Пристапљено 30.06.2014.)
 16. Министарство спољних послова Републике Србије, Доступно преко: <http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/eu/rep-srbija-eu?lang=lat>, (Пристапљено: 30.06.2014.).
 17. Мишчевић, Тања (2009), *Придруживање Европској унији*, Београд: ЈП Службени Гласник.
 18. Monaghan, Andrew (2013), *The New Russian Foreign Policy Concept: Evolving Continuity*, London: Chatham House.
 19. Нај, Џозеф (2006), *Како разумевати међународне сукобе*, Београд: Стубови културе.
 20. Недељковић, Стеван (2012), *Дипломатске стратегије укључивања Јужне Африке у мултилатералну форму Бразила*,

- Русије, Индије и Кине (BRIC), мастер теза, Београд: Универзитет у Београду Факултет Политичких наука.
21. Smith, Karen E. (2003), *Europe Union Foreign Policy in a Changing World*, Cambridge: Polity Press.
22. Степановић, Биљана (2012), *Стране директне инвестиције у Србију 2001-2011.*, Београд: Bussines Info Group.
23. The BRICS Report (2012), *A Study of Brazil, Russia, India, China and South Africa with special focus on synergies and complementarities*, New Delhi: Oxford University Press, pp. 103-160.
24. Wilson, Dominic and Purushothaman, Roopa, *Dreaming with BRICS*, Goldman Sachs, Global Economics Paper No. 99, Dostupno preko: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/BRICS/BRICS-dream.html>, (Pristupljeno: 25.06.2014.)

Рад је примљен: 01.09.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 30.09.2015.

ДЕТЕРМИНАНТЕ И ИЗАЗОВИ ПРИВРЕДЕ КАО ПОДСТИЦАЈ СДИ У СРБИЈИ КРОЗ ОСВРТ НА ЗЕМЉЕ ЗАПАДНОГ БАЛКАНА¹

DETERMINANTS AND CHALLENGES OF THE ECONOMY AS INCENTIVES
TO FDI IN SERBIA AMONG WESTERN BALKAN ECONOMIES

Небојша Милановић²

Висока економска школа струковних студија Пећ у Лепосавићу,
Лепосавић, Србија

Сафет Куртовић³

Економски факултет, Мостар, Босна и Херцеговина

Борис Сиљковић⁴

Висока економска школа струковних студија Пећ у Лепосавићу,
Лепосавић, Србија

Сажетак: Johansen Fisherov панел тест је потврдио утицај СДИ на смањење незапослености на дуги рок изузев у Србији и Албанији где није постигнуто смањење незапослености од свих економија западног Балкана. Панел регресиона анализа коришћена у раду првостепено кроз панел најмањих квадрата и унит роот тестове имала је за циљ да објасни утицај појединих варијабли на прилив СДИ у Србији и земљама Западног Балкана. Кроз истраживање утврдили смо да само БДП по глави становника и учешће трговине у БДП имају доминантан утицај на прилив СДИ, док стопа раста БДП и инфлације имају врло мали утицај на већи прилив СДИ. Монетарне варијабле као што су инфлација али и девизни курс су имале незнатан утицај на прилив СДИ у земљама западног Балкана.

Кључне речи: СДИ, незапосленост, западни Балкан, анализа, БДП, варијабле, инфлација, девизни курс

Abstract: Johansen Fisher panel test confirmed the impact of FDI on reducing unemployment in the long term except in Serbia and Albania where not achieved a reduction in unemployment of all the economies of the Western Balkans. Panel regression analysis was used to work primarily on the panel least squares and unit root tests was aimed to explain the impact of certain variables on FDI in Serbia and the Western Balkans. Through research we found that only the GDP per capita and the share of trade in GDP have a dominant impact on FDI flows, while the GDP growth rate and inflation rate have very little impact on the larger influx. Monetary variables such as inflation or the exchange rate had a negligible impact on the inflow of FDI in the Western Balkans.

Key words: FDI, unemployment, Western Balkans, analysis, GDP, variables, inflation, exchange rate.

¹ Рад саопштен на Међународном научном скупу УКСП-ИС 2015, 5-6. новембра 2015. године, у Косовској Митровици

² nebojsa_milanovic@yahoo.com

³ safetkurtovic@yahoo.com

⁴ boris_siljkovic@yahoo.com

УВОД

Основни циљ рада је да истражи главне одреднице исказане пре свега кроз детерминанте и изазове као подстицај СДИ у Србији кроз осврт и на друге економије западног Балкана. Структура рада је организована на следећи начин: поред увода, закључка и коришћене литературе која је уско повезана са темом, први део је представљен кроз учинак СДИ у земљама западног Балкана и Србији. Други део даје преглед детерминати СДИ у транзиционим економијама западног Балкана. И на крају трећи део представља утицај комбинованих детерминанти и монетарних фактора на прилив СДИ.

УЧИНАК СДИ У ЗЕМЉАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА И СРБИЈЕ

СДИ су важан покретач привредног развоја земаља западног Балкана и Србије. Чињеница је да су земље западног Балкана у односу на земље Централне и Источне Европе имале мањи прилив СДИ током 90-тих година због ратних дешавања, што је практично значило деценијско кашњење у односу на ове економије. У земље западног Балкана убрајамо: Албанију, Босну и Херцеговину, Хрватску, Македонију, Црну Гору и Србију. Међу земљама западног Балкана укључујемо и Хрватску без обзира што је она приступила ЕУ у јулу 2013. године.

У транзиционим економијама централне и источне Европе спроведена је успешно транзиција током 1990-тих година, односно спроведене су опсежне структурне реформе које су привукле СДИ и омогућиле отварање нових радних места. Прилив капитала из иностранства путем Greenfield инвестиција је имао кључну улогу у отварању нових радних места и развијању нових привредних сектора који су апсорбовали незапослену радну снагу. Гринфилд инвестиције у односу на остале облике инвестиција су посебно важне јер су омогућиле значајан раст производње и представљају главни канал за пренос технологије, know-how, менаџерских вештина итд. Ове позитивне промене у привредама земаља централне Европе су довеле до смањења природне стопе незапослености.⁵ Као доказ мањег прилива СДИ посматрано од 1989. године у земљама западног Балкана оне су износиле 15,3 млрд

⁵ Kovtun, D., Cirkel, A.M., Murgasova, Z., Smith, D., & Tambunlertchai, S. (2014). Boosting Job Growth in the Western Balkans, European Department, January 2014WP/14/16. Preuzeto sa sajta <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1416>: Accessed 12 January: 1-19.

долара или 9,4% у односу на 27 транзиционих економија света. Након 2000-тих земље западног Балкана започеле су корените прилитичке и економске реформе, приступиле интеграционим процесима ка ЕУ и др., што је резултирало значајно вечим приливом СДИ на 14,7% 2010. године од чега 5,8% се односило на економије западног Балкана. Највећи проценат улагања се односио на Хрватску 44%, 32% у Србију и на преостале земље 26%. Ако посматрамо структуру СДИ око две трећине се односило на банкарство, телекомуникације, трговину и некретнине, а мањим делом на производњу. Након 2008. године генерално је дошло до пада СДИ од 40%-70% у већини земаља западног Балкана као израз велике светске економске и финансијске кризе.⁶

Већина СДИ у земљама западног Балкана је долазила од ЕУ односно од економија еуро зоне са више од 70%. Посматрајући прилив СДИ у земље средње и југоисточне Европе можемо констатовати да су ове земље примиле различите нивое СДИ. Разлог њихове неуједначености у приливу СДИ лежи у различитом степену либерализације тржишта, реализованој приватизацији и спровођењу економских реформи. Пољска, Чешка, Мађарска и Словенија су предњачиле у наведеним процесима током 1990-тих па надаље, док су Бугарска, Румунија и остале земље југоисточне Европе имале нижи прилив СДИ услед неспровођења привредних реформи и спорог приближавања ЕУ интеграцијама. Разлике у привлачењу међу наведеним земљама се могу приписати разликама у институционалном окружењу земаља у региону.⁷

Конкретно Србију је после 2000. Године привукла више од 24 милијарди евра СДИ. Србија је била једна од омиљених локација и то са 63 нова пројекта и са 12.179 нових радних места постаје друга најатрактивнија инвестициона локација у централној и источној Европи, одмах иза Пољске 2013. године са 13.862 нових радних места и 107 нова пројекта.⁸

⁶ Estrin, S., Uvalic, M. (july 2013). Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different? LEQS Paper, *London school of economics and political science*, London, 64, 11-32.

⁷ Kurtovic, S., Đurović, T.J., Siljković, B. (2014). Determinants of Foreign Direct Investments and Transition Countries of the Western Balkans, *International Journal of Economic Perspectives*, 8 (2), 43-57.

⁸ (М. Милановић, лична комуникација, 1. јул 2015.).

ДЕТЕРМИНАНТЕ СДИ У ТРАНЗИЦИОНИМ ЕКОНОМИЈАМА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Детерминанте СДИ зависе од тржишта, ресурса или пак комбинације ових фактора. Детаљније детерминанте СДИ зависе од географске близине тј. локације које су ближе домаћем тржишту или локације које имају сличну културу и говоре сличним језиком, величине тржишта (БДП, раст БДП, становништва, економска интеграција, људски капитал, технологија и приватизација).⁹ На основу неких истраживања је забележено да су земље које су имале већи БДП и БДП по глави становника имале већи прилив СДИ. Почетком 1990-тих и током транзиционог периода висина БДП *per capita* у земљама западног Балкана је биланска, да би почетком 2000-тих дошло до значајнијег раста стопе БДП услед прилива СДИ које су скупа с процесом транзиције и приватизације одиграле кључну улогу у овим економијама. Уосталом, једна студија је практично показала да значајан ниво позитивне корелације постоји између прилива СДИ, извоза робе и услуга, увоза робе и услуга и БДП по глави становника у југоисточној Европи у периоду 1995-2011. године.¹⁰

Кроз нашу студију у периоду 1998-2012. године испитивали смо утицај и везу између СДИ на смањење незапослености у земљама западног Балкана. Резултати су показали да постоји дугорочни однос, или утицај страних директних инвестиција на смањење незапослености. Ово је практично показало да сем код Србије и Албаније, све земље западног Балкана су имале пад незапослености од СДИ. Србија и Албанија нису постигле смањење незапослености од СДИ изузев форме СДИ кроз заједничко улагање, спајање и аквизицију.¹¹

Johansen Fisherov коинтеграциони тест ће то и потврдити који је указао да постоји дугорочна веза између СДИ и незапослености. Резултат у оквиру *none* статистике, чија је вредност $p = 0.0000\%$ у односу на друге тестове, нам казује да постоји коинтеграциони процес између варијабли и да можемо одбацити нулту хипотезу. Такође у случају тестирања исте променљиве под

⁹ Куртовић, С. (2014). Међународно пословање, *АмосГраф, Сарајево*, 191.

¹⁰ Јачимовић, Д., Бјелић, П., Марковић, И. (2013). Утицај светске економске кризе на међународне инвестиционе и трговинске токове у регион западног Балкана, 51 (1), 1-20. Економске теме Економског факултета у Нишу

¹¹ Kurtović, S., Siljković, B., Milanović, M. (2015). Long-term impact of foreign direct investment on reduction of unemployment: panel data analysis of the Western Balkans countries, *Journal of Applied Economics and Business Research*, 5 (2), 124.

претпоставком од највише 1 коинтеграционих процеса, већина варијабли има коинтеграциону везу. На крају, резултат у односу на тест траг и максималне вредности осам, нам указује да постоји коинтеграциони однос између варијабли, или можемо одбацити нулту хипотезу. Такође, у случају тестирања исте променљиве под претпоставком од највише 1 коинтеграционих односа, већина варијабли има коинтеграциону везу. Резултат Johansen Fisherovog коинтеграционог теста потврдио је постојање дугорочног односа између СДИ и незапослености у земљама западног Балкана. То практично значи да су СДИ имале позитиван утицај на смањење незапослености у БиХ-а, Хрватској, Македонији и Црној Гори, док у Србији и Албанији нису имали. Такође у случају земаља тестирања под претпоставком од највише 1 коинтеграционих односа само је Македонија имала п вредност мању од критичне вредности од 0,05%, (табела 1).

Табела 1.: Johansen Fisher панел коинтеграциони тест

Серија: _UNPL FDI

Дана: 09/21/14 Тиме: 14:18

Проба: 1998-2012

Обсервација: 90

Тренд претпоставка: Пуни детерменистички тренд

Интервал заостајања (in first differences): 1 2

Неограничено коинтеграција Ранг (траг и максимум)

Hypothesized No. of CE(s)	Fisher Stat.* (from trace test)	Prob.	Fisher Stat.* (from max-eigen test)	Prob.
None	59.07	0.0000	52.12	0.0000
At most 1	31.58	0.0016	31.58	0.0016
* Probabilities are computed using asymptotic Chi-square distribution.				
Individual cross section results				
Cross Section	Statistics	Prob.**	Statistics	Prob.**
Hypothesis of no cointegration				
_ALB	6.5296	0.6329	3.4401	0.9132
_B&H	17.5020	0.0246	14.0120	0.0548
_CRO	23.8567	0.0022	20.7653	0.0041
_MAC	44.7616	0.0000	39.6684	0.0000
_MONT	20.2577	0.0089	16.8410	0.0191
_SRB	5.9859	0.6972	4.5692	0.7949

Hypothesis of at most 1 cointegration relationship				
_ALB	3.0895	0.0788	3.0895	0.0788
_B&H	3.4900	0.0617	3.4900	0.0617
_CRO	3.0914	0.0787	3.0914	0.0787
_MAC	5.0932	0.0240	5.0932	0.0240
_MONT	3.4167	0.0645	3.4167	0.0645
_SRB	1.4167	0.2339	1.4167	0.2339
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values				

Извор: Група аутора

У другој студији за период 1994-2012. године користећи панел регресиону анализу смо проценили параметре који се односе на величину тржишта, раст тржишта, индекс економске отворености и макроекономску стабилност. У оквиру величине тржишта смо измерили утицај БДП по глави становника као независне варијабле, док је у случају раста тржишта и индекса отворености економије, мерили смо ефекте стопе раста БДП или удела трговине у БДП и инфлације као независне варијабле на зависне варијабле СДИ. На основу посматраних п-вредности, можемо закључити да БДП по глави становника има вредност која је мања од $\beta < 1\%$, што практично значи да има значајан и позитиван утицај на прилив СДИ, а у исто време одбацујемо нулту хипотезу ($\beta_1 = 0$). Ово значи да би требало да постоји јака веза између прилива СДИ и БДП и у земљама западног Балкана. Уосталом, последица вишег БДП по глави становника је обично знак већег тржишта коју прати побољшање пословне климе, (табела 1). Иначе, државе западног Балкана у 2015. и идућој 2016. Години имале су релативно умерен процењен раст БДП од 1,5% и 2,5% до 3,5 %, респективно, а Србија ће у 2015. Имати процењени раст бруто друштвеног производа (БДП) од 0,5 одсто, а у 2016. години раст од 1,5 одсто, по оценама ММФ-а и Светске банке. Процене за раст БДП за 2015. годину за Бугарску су 0,8%, БиХ-а 1%, Албанију 2,5%, Црну Гору 2,5%, Румунију 2,8% и Македонију 3,8%.¹²

¹² (С. Обрадовић, лична комуникација, 10. јун 2015.).

Табела 2.: Панел најмањих квадрата

Зависна променљива: СДИ

Метод: Панел најмањих квадрата

Датум: 06/01/14 Време: 18:25

Пример: 1994-2012

Периоди су: 19

Пресеци су: 6

Укупно панел запажања: 114

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.163981	0.198753	-0.825048	0.4111
GDP	0.050375	0.004176	12.06242	0.0000
_GG	0.001017	0.007089	0.143462	0.8862
_TRA	0.002437	0.002154	1.131401	0.2604
_CPI	-0.001207	0.003112	-0.387750	0.6990
R-squared	0.591489	Mean dependent var		0.750038
Adjusted R-squared	0.576498	S.D. dependent var		1.084160
S.E. of regression	0.705539	Akaike info criterion		2.183159
Sum squared resid	54.25859	Schwarz criterion		2.303168
Log likelihood	-119.4401	Hannan-Quinn criter.		2.231864
F-statistic	39.45570	Durbin-Watson stat		0.840969
Prob(F-statistic)	0.000000			

Напомена:

а) GDP- Бруто домаћи производ по становнику;

б) _GG –Стопа привредног раста

ц) _TRA-Удео БДП у трговини

д) _CPI- Индекс потрошачких цена

Извор: Група аутора

Кроз Unit root тестове у временском периоду од 1994-2012. године, у случају _TRA или трговинског удела у БДП вредност је мања од 5% од износа прихватљивих, што значи да одбацујемо нулту хипотезу и сматрамо да је дата променљива удела БДП у трговини значајна за СДИ. Главно објашњење зашто је учешће трговине у БДП значајно, појаснили би кроз већу отвореност у погледу извоза и увоза одабраних земаља. Главно објашњење зашто је учешће трговине у БДП значајно је и због учешћа у великом броју трговинских и царинских споразума као што је ЦЕФТА, ЕУ, ЕФТА итд. Оне земље које припадају или су укљученије у одређене интегративне процесе, као што је ЕУ, остварају већи прилив СДИ. Земље западног Балкана су, заједно с Молдавијом, 19. децембра

2006. Године потписале Централно европски споразум о слободној трговини (ЦЕФТА), који је олакшао трговинске односе тих земаља укидајући серију билатералних уговора о слободној трговини. Након уласка у Европску унију, Бугарска, Румунија, а касније и Хрватска, излазе из ЦЕФТА-е. Државе чланице (Србија, Албанија, Босна и Херцеговина, Македонија, Црна Гора, Косово и Метохија под протекторатом УН по резолуцији 1244, Молдавија) сад сачињавају заједничко тржиште од отприлике 20 милиона потрошача.

На основу унит роот тестова променљиве $_GG$ – стопа привременог раста и $_CPI$ – индекс потрошачких цена има стационарну вредност. У случају $_TRA$ – удела БДП у трговини, СДИ – страних директних инвестицијаи ГДП-брutto домаћи производ по становнику приметна је значајна несигурност. Посматрано на основу п-вредности, односно на основу уочених вредности бета $<1\%$ је приметно да $_GG$ – стопа привредног раста има нижу вредност заједно са стопом инфлације $_CPI$, што значи да можемо одбацити нулту хипотезу јер оне нису имале значајан утицај на прилив СДИ. Ово се објашњава чињеницом да су посматране земље западног Балкана после велике економске кризе 2008-2012. године имале највећим делом ниску стопу привредног раста, што је имало негативан утицај на прилив СДИ. С друге стране ако претпоставимо да је п-вредност $\beta < 5\%$, онда можемо рећи за променљиве $_TRA$ – удео БДП у трговини на СДИ су веома значајне, (табела 2).

Табела 3.: Unit Root тестови за варијабле $_GG$, $_TRA$, GDP, FDI и $_CPI$

Нулта хипотеза: (индивидуална јединица-корен)

Пример: 1994-2012

Егзогене варијабле: Појединачни ефекти

Корисник наведено заостаје у: 1

Укупан број посматрања: 114

Пресеци су: 6

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-4.73131	0.0000	6	102
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-3.60898	0.0002	6	102
ADF - Fisher Chi-square	34.7411	0.0005	6	102
PP - Fisher Chi-square	43.2670	0.0000	6	108

$_CPI$

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	21.4905	1.0000	6	102
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-2.63585	0.0042	6	102
ADF - Fisher Chi-square	27.5607	0.0064	6	102
PP - Fisher Chi-square	548.104	0.0000	6	108

GDP

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-0.04977	0.4802	6	102
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	2.23199	0.9872	6	102
ADF - Fisher Chi-square	2.47456	0.9983	6	102
PP - Fisher Chi-square	2.25818	0.9989	6	108

FDI

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-0.82796	0.2038	6	102
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0.27968	0.3899	6	102
ADF - Fisher Chi-square	11.8911	0.4545	6	102
PP - Fisher Chi-square	10.5184	0.5706	6	108

_TRA

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-1.55991	0.0594	6	102
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0.63401	0.2630	6	102
ADF - Fisher Chi-square	12.4084	0.4135	6	102
PP - Fisher Chi-square	11.7335	0.4673	6	108

Извор: Група аутора

УТИЦАЈ КОМБИНОВАНИХ ДЕТЕРМИНАНТИ И МОНЕТАРНИХ ФАКТОРА НА ПРИЛИВ СДИ

Ако пак с друге стране анализирамо комбиноване детерминанте СДИ оне обухватају пре свега: порезе, политичко окружење, корупцију, услове за покретање бизниса и др. Када су у питању порези на добит предузећа 2015. године Србија се по стопи

издвајања налази као конкурентнија дестинација од земаља западног Балкана са порезом на добит компанија од 15% и одмах је иза Бугарске која има порез на добит корпорација од 10%. Румунија чланица ЕУ има порез на добит корпорација 16%, Мађарска, Пољска и Чешка Република 19%, Хрватска 20% и Словачка 22%. Порез на додату вредност је од посматраних економија у Србији 20% као и у Словачкој и Бугарској. ПДВ у Чешкој Републици је 21%, Пољској 23%, Румунији 24%, Хрватској 25% и Мађарској 27%. Порези на бизнис и плате у Србији су 10%, Бугарској 10%, Хрватској 12 до 40%, Чешкој Републици 15%, Мађарској и Румунији 16%, Пољској 18 до 32% и Словачкој 19 до 25%. По лакоћи пословања 2015. године Србија је рангирана на 91 месту од 189 посматраних економија. Од “нових” економија најбоље рангирана је Словачка на 37 месту, Бугарска на 38 месту, Румунија 48 месту, Мађарска на 54 месту, Хрватска 65 место итд.¹³

По индексу корупције Србија је рангирана као 78 од 174 земље и има мало лошији рејтинг кроз однос индекса перцепције корупције у односу на 2013. годину са 41 на 42% 2014. године. Од земаља региона најбољи рејтинг има Словенија а од Србије су минимално бољи Хрватска, Бугарска, Македонија и Румунија. Слабији рејтинг имају БиХ-а, Црна Гора, и Албанија. Са системским узроцима корупције наша економија тек треба да се бори. Известан напредак у борби против корупције је евидентан 2012-2014. године. И даље главни проблеми Републике Србије у том погледу су недовољна реформа правосуђа, кршење антикорупцијских закона, недовољна транспарентност доношења одлука, непотребне процедуре и др.

Монетарни фактори врло мало утичу на прилив СДИ. Монетарне варијабле се огледају у оквиру промена девизног курса и инфлације тзв. мастрихтских монетарних стандарда за улазак у ЕУ. Девизни курс се уствари прилагођава на ниво цена у земљи и стога не би требало битније да утиче на СДИ. С друге стране стопа инфлације која се изражава кроз раст потрошачких цена у протеклом периоду у земљама западног Балкана је била мала, што указује да инфлација није имала утицај на нето прилив страних директних инвестиција у земљама западног Балкана. Разлог томе је што инвеститори занемарују инфлацију од само неколико процената и што је важна реална стопа инфлације у односу на номиналну.¹⁴

¹³ По подацима СИЕПЕ (11. јун 2015), Кина-Србија ослањајући се на успех, Агенција за страна улагања и промоцију извоза, Београд.

¹⁴ Botrić, V., & Škuflić, L. (2005). Main Determinants of Foreign Direct Investment In The South East European Counties, *Paper prepared for the 2nd Euroframe Conference*

Уосталом, стопа инфлације није пресудан фактор већег прилива СДИ.

Табела 4.: Глобална позиција Србије 2014 и 2013. године у складу са Doing Business по разним аспектима пословања

ТЕМЕ	ДБ у 2014. позиција	ДБ у 2013. позиција
Отпочињање бизниса	45	38
Лакоћа добијања грађевинске дозволе	182	182
Приступ струји	85	81
Регистровање имовине	44	41
Лакоћа добијања кредита	42	40
Заштита инвеститора	80	80
Плаћање пореза	161	157
Једноставност преко граничне трговине	98	102
Лакоћа извршења уговора	116	100
Решавање несолвентности	103	104

Извор: Николић, Г. (2014). Степен корупције у Србији: компаративна анализа, Топлички центар за демократију и људска права, Београд, 1 (1), 47-54.

У Србији је што се тиче овог монетарног феномена евидентирана варијација изражена првенствено кроз кретање стопе двоцифрене инфлације у претходном периоду, изузев претходне три године 2013-2015. године. Србија данас има изузетно ниску инфлацију тзв. сиротињску инфлацију првенствено због смањења агрегатне тражње као последице смањења потрошње због смањења животног стандарда 1,5% (2014), 2,2% (2013), 12,2 (2012).

on Economic Policy Issues in the European Union "Trade, FDI and Relocation: Challenges for Employment and Growth in the European Union?", Vienna, Preuzeto sa sajta <http://www.finess-web.eu>

ЗАКЉУЧАК

Кључни изазов региона Балкана а посебно Србије је завршетак процеса структурних реформи који је евидентно у застоју са примесима позитивних промена које се евидентирају у Србији почетком 2015. године. На економској сцени у Србији је пре свега умор од разних врста реформи и начина на који се изводе реформе, интереса појединих интересних група, политичких дешавања, степена корупције и др., условили да евидентан процес приступања ЕУ постаје главни катализатор и једини пут реформи за већи прилив СДИ у Србији у земљама западног Балкана. У неким државама западног Балкана постоји извешан отпор ка приватном власништву а за останак неефикасних друштвених и државних предузећа. У Србији и земљама западног Балкана сигурно је најважнија широка политичка подршка за далекосежне реформе у свим областима привреде.

На листи приоритета реформи у привреди у сусрет већем приливу СДИ наша економија ставила је на првом месту институционалне и инфраструктурне реформе. Потом следе развој финансијског тржишта и ефикасност тржишта роба. Тек на четвртном месту је подручје ефикасности тржишта рада (радне снаге) а знамо да стопа административне незапослености у Србији је 2014. године екстремно висока и износи 30% и да је треба уврстити као приоритет реформи. Управо због ових околности неопходна је већа флексибилност тржишта рада у сусрет већем слагању понуде и тражње радне снаге. На листи приоритета реформи у Србији треба да се нађу иреформе основног и високог образовања коју треба да прати стање на тржишту рада у сусрет обимнијем приливу СДИ. Ако сагледамо друге економије западног Балкана једино Хрватска сада чланица ЕУ и БиХ имају више листа приоритета реформи од Србије.¹⁵

И на крају кроз овај рад добили смо и одговоре што се тиче конкретног утицаја одређених детерминанти на прилив СДИ у Србији и земљама западног Балкана. На нето прилив СДИ доминантан ефекат има раст БДП и учешће трговине у БДП у економијама западног Балкана, али скоро занемарљив ефекат имају монетарне варијабле девизни курс и инфлација. СДИ на незапосленост у свим економијама западног Балкана су имале позитиван учинак изузев у Србији и Албанији. Уосталом, ова

¹⁵ Murgasova, Z., Ilahi, N., Miniane, J., Scoott, A., Holar, V.I. (march 2015). The Western Balkans 15 years of Economic Transition, *Special Report, IMF, Washington*, 15 (172), 15.

кретања нам требају послужити као смер за конкретне промене које требамо предузети за обимнији прилив СДИ у Србији и другим економијама западног Балкана него до сада.

ЛИТЕРАТУРА

1. Botrić, V., & Škuflić, L., (2005). Main Determinants of Foreign Direct Investment In The South East European Counties, Paper prepared for the 2nd Euroframe Conference on Economic Policy Issues in the European Union "Trade, FDI and Relocation: Challenges for Employment and Growth in the European Union?", Vienna, Preuzeto sa sajta <http://www.finess-web.eu>
2. Kurtović, S., Đurović, T.J., Siljković, B. (2014). Determinants of Foreign Direct Investments and Transition Countries of the Western Balkans, International Journal of Economic Perspectives, 8 (2), 43-57.
3. Куртовић, С. (2014). Међународно пословање, АмосГраф, Сарајево, 191.
4. Kurtović, S., Siljković, B., Milanović, M. (2015). Long-term impact of foreign direct investment on reduction of unemployment: panel data analysis of the Western Balkans countries, Journal of Applied Economics and Business Research, 5 (2), 124.
5. Kovtun, D., Cirkel, A.M., Murgasova, Z., Smith, D., & Tambunlertchai, S. (2014). Boosting Job Growth in the Western Balkans, European Department, January 2014WP/14/16. Preuzeto sa sajta <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1416>: Accessed 12 January: 1-19.
6. Estrin, S., Uvalic, M. (july 2013). Foreign direct investment into transition economies: Are the Balkans different? LEQS Paper, London school of economics and political science, London, 64, 11-32.
7. Murgasova, Z., Ilahi, N., Miniane, J., Scoott, A., Holar, V.I. (march 2015). The Western Balkans 15 years of Economic Transition, Special Report, IMF, Washington, 15 (172) 15.
8. Николић, Г. (2014). Степен корупције у Србији: компаративна анализа, Топлички центар за демократију и људска права, Београд, 1 (1), 47-54.
9. Јачимовић, Д., Бјелић, П., Марковић, И. (2013). Утицај светске економске кризе на међународне инвестиционе и трговионске токове у регион западног Балкана, 51 (1), 1-20. Економске теме Економског факултета у Нишу

Рад је примљен: 01.09.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 30.09.2015.

NEW ACCOUNTING RULES FOR THE RECOGNITION AND MEASUREMENT OF FINANCIAL INSTRUMENTS – SOME ISSUES IMPLIED BY THE IFRS 9¹

Goranka Knežević

Singidunum University, Belgrade, Serbia

Vladan Pavlović

University of Priština (temporarily settled in Kosovska Mitrovica),

Faculty of Economics, Serbia

Simo Stevanović

University of Belgrade, Faculty of Agriculture, Belgrade, Serbia

Abstract: Up until now accounting standards regarding financial instruments were changed several times. The latest change was the issuance of the IFRS 9 Financial instruments published for the purpose of simplifying the rules in its predecessor IAS 39 Financial instruments: recognition and measurement. From the above mentioned changes of accounting regulatory regime for financial instruments we may conclude that accounting bodies, so far, have not found the adequate approach and treatment for the financial instruments. They considered that fair value would be a revolutionary measure for the financial instruments and that this measure would provide more relevant, transparent and comparable information. But the standard setters did not predict that this measurement attribute might have an effect on earnings power and financial position of a company. In this paper we observe critically the main differences between IFRS 9 and IAS 39 regarding the recognition and measurement of financial instruments and with an emphasis on some problems of early adoption of IFRS 9 by companies.

Key words: IFRS 9, IAS 9, financial instruments, fair value, recognition, measurement

Rezime: Računovodstveni standardi vezani za finansijske instrumente menjani su nekoliko puta do sada. Najskorija promena ove vrste bila je publikovanje standarda pod nazivom MSFI 9 Finansijski instrumenti čija je svrha bila da zameni prethodni standard MRS 39 i da pojednostavi računovodstveni tretman finansijskih instrumenata. Ove česte promene navode na razmišljanje da je problematika finansijskih instrumenata veoma složena, te da donosioci standarda i regulatorna tela još uvek nisu pronašla odgovarajući tretman za finansijske instrumente. Iako su računovodstvena tela smatrala da je primena fer vrednosti za finansijske instrumente dovela do revolucije u računovodstvu, zato što produkuje transparentnu, relevantnu i uporedivu računovodstvenu informaciju, ipak nisu mogli da predvide kakve će promene fer vrednost imati na zarađivačku moć i finansijsku poziciju kompanije. U ovom članku dali smo kritički osvrt na glavne razlike između MSFI 9 i MRS 39 vezano za vrednovanje i priznavanje finansijskih instrumenata sa posebnim akcentom na neke probleme rane primene ovog standarda koji očekuju kompanije.

Ključne reči: MSFI 9, MRS 39, finansijski instrumenti, fer vrednost, priznavanje, vrednovanje

Corresponding author: Goranka Knežević • E-mail: gknezevic@singidunum.ac.rs

¹ This paper is part of the results of the research on Project 179001 and Project 179028 supported by the Ministry of Education, Science and Technological development of the Republic of Serbia

INTRODUCTION

The issuance of the accounting standards usually follows the “best practice” and the role of the academic accountants is of a paramount importance. The academicians knowledge and expertise is needed in the process of standard preparation where they emphasize the theories as a source of the accounting concepts and variables, but also in the process of the implementation of a standard where the academic accountants do various research and formulate conclusions regarding the attainment of the financial reporting goals. The problems of measuring the financial instruments is not new in accounting and in the history all assets (as well as financial instruments) were measured at the historical costs. But the savings and loan crisis in the 80-ties and 90-ties in the US made this measurement attribute quite irrelevant because it produced the overestimated financial assets in the balance sheet of financial institutions during the period of the so called “bear market”. After many years of using the historical cost as the most objective financial measure for all the assets in a balance sheet, the standard setters in 1998 launched IAS 39 where fair value was promoted for the financial instruments. IAS 39 classifies all financial instruments into four categories based on the management intent to use these assets for trading purposes (trading category or fair value through profit and loss), to hold assets until maturity (held to maturity category), or to use assets as loans and receivables. The rest of the assets with no intent to hold or to sell in the near term are classified into the available for sale category. According to this standard all financial instruments are measured using the fair value, except the instruments into the held to maturity and loans and receivables category. This standard emphasize the derivative instruments as well and treat them as instruments measured at fair value. With the emerge of the financial crisis it was obvious that new measurement rules for the financial instruments did not hit the target. Crisis revealed that many assets were written down to the lower fair values when crisis effects were evident. That is why many banks recognized losses and asked standard setters to amend the IAS 39 in order to give them the financial relief from the crisis effects. After the amendments of IAS 39 were accepted, standard setters started with the project regarding the financial instruments with the goal of making the rules for the financial instruments more simple, transparent and useful for the adopters. As the final result the IFRS 9 Financial instruments was introduced. In this paper we are emphasizing the rules for recognition and measurement of the financial instruments after the financial crisis giving the critique overview of all concepts and issues mentioned in the new standards especially the

classification rules and impairment rules. The paper has been divided into the following sections: the role of the accountants in the process of the IFRS 9 implementation, IAS 39 and its problems during the financial crisis, difference between IAS 39 and IFRS 9 in the area of recognition and measurement of financial instruments and some problems of the early adoption of IFRS 9.

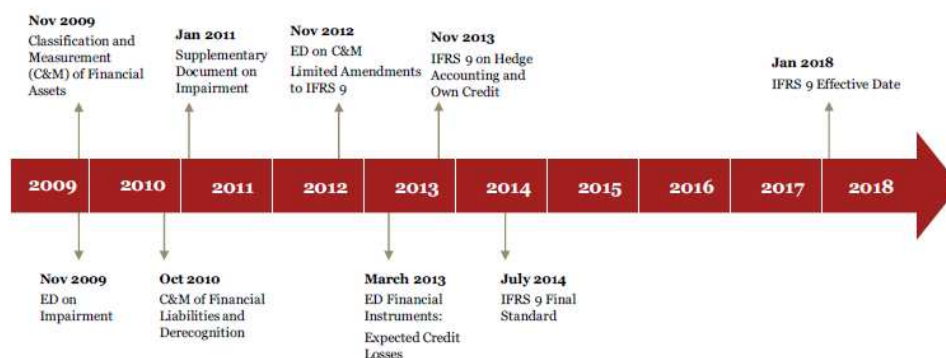
1. THE ROLE OF THE ACCOUNTANTS IN THE PROCESS OF IFRS 9 IMPLEMENTATION

The accounting standard setters in order to comply with the ever changing economic environment pass new regulations in form of the accounting standards. In this process there is the necessity to use the knowledge and expertise of academic accountants, not only when standard is set but in the process of discussion and preparation of the exposure draft. This role of academicians is to do “more academic research that provides insight into questions of interest to accounting standard setters...research is particularly valuable to standard setters because it is unbiased, rigorously crafted and grounded in economic theory...” (Barth, 2000). Academic accountants and their research make a foundation for the standards and after the implementation of the standard, their research results show whether the standard needs to be improved or not. But this role is not only limited to academic accountants but in some cases specialist are recruited such as corporate finance academicians, investment theory and portfolio theory academicians, because of specific nature of some accounting item (for example, financial instruments).

Since 2008, *IAS 39 Financial instruments: recognition and measurement*, was strongly emphasized by practitioners as a standard that directly led to the financial crisis. One of the most important critiques was that the measurement of financial instruments grouped into the category *available for sale* using fair value model leads to the losses recognized in the equity section of a balance sheet and in that case those losses do not influence income statement and are quite invisible for the investors. After the crisis it was obvious that this standard needs revision and improvement in the following areas; classification of financial instruments, recognition and measurement. At the following picture we are able to see the history of IFRS 9 and the transition of *IAS 39* to *IFRS 9*:

Picture 1.: History of IFRS 9

Brief history and timeline of IFRS 9



Source: PWC(2014) A look at the current financial reporting issues – In depth IFRS 9 classification and measurement, Delaware, CFO direct network.

Required changes of IAS 39 started in 2009 when the classification and measurement of financial assets was pointed as the issue of a paramount importance and on November 2009 Exposure Draft about impairment of assets was issued. In October 2010 the standard setters pointed out the measurement problem of financial liabilities and on March 2013 expected credit loss model was introduced. The changes finished in November 2013 with the smallest one made in the area of hedge accounting using derivative instruments. In July 2014 final version of *IFRS 9* was introduced as a final response of the accounting bodies to the financial crisis requirements. IASB makes *IFRS 9* effective on 2018. So, the standard setters find 4 years of early implementation long enough to reveal some possible problems of the implementation. This is very long transition period because the effective implementation needs more preparation efforts of the companies as final adopters of this standard.

The role of the accountants is to do the research on the basis of the problems of implementation of IAS 39, and to propose changes to the measurement, recognition and impairment when needed and those changes were triggered with the severe changes in the economic environment after the financial crisis in 2008. According to the previous picture, after the crisis, academic accountants did the great job in trying to reformulate the theoretical framework for the financial instruments. This was done within the financial instruments project with three phases in

which the necessity of theoretical and academic accounting knowledge was needed:

- a) Stage 1- classification of financial assets and liabilities,
- b) Stage 2- impairment and
- c) Stage 3- hedge accounting.

In the first stage, academicians and professionals tried to find the best practice that determines the characteristic of financial instruments and the proper criteria is chosen to be the *cash flow and business model accounting*. In the second stage a new impairment model for loans is introduced which best suites the recognition of expected credit losses. The third stage was involved with the hedge accounting issues and in this area it was necessary to extend the disclosures about risk management of a company. The theoretical basis rests on modern portfolio theory and capital market theory.

The theoretical background about the classification is based on the theoretical characteristics of a cash flow and it also has a basis in the portfolio theory and capital market theory. (Fabozzi, 2002) In theory the reasons is that investor compare all investment opportunities when committing their capital. Thus the principles of investing must be based on capital market theory and it is stated in the following sentence “financial assets the typical benefit or value is a claim to future cash” (Fabozzi, 2002, pp. 1). Namely, the cash flow represents the characteristics of each financial instrument. For example, investors in shares have a cash flow which is the result of dividend payments and the terminal value received when the instrument is sold. The bonds cash flow is more predictable because it consists of interest payments made to the bondholders and payment of the nominal amount at the end of the maturity date of that instrument. For derivative instruments, the respective cash flow can be established. In this area academic accountants help standard setters to formulate new classification rules based on the corporate finance and financial management theory that describes the cash flow of financial instruments.

In the area of impairment accounting rules are quite rigid because the item will be impaired if the net book value is higher than the market (fair) value of the assets, and at the balance sheet date the entity needs to write off the value of the assets to its market (fair) value. This is supported by the prudence principle (ACCA, 2014), which means “the inclusion of a degree of caution in the exercise of the judgment needed in making the estimates required under conditions of uncertainty, such that assets and income are not overstated and liabilities or expenses are not understated.” In this context in order not overstate the assets entity needs to write down the value of the asset in line with its fair or market value at

the balance sheet date. Impairment in the context of IAS 39 is related to the loan losses to which banks and financial institutions were exposed to during the financial crisis after 2008. The new IFRS 9 propose the expected credit loss model as the one that best suites the impairment procedure.

Hedge accounting rules in the IFRS 9 are based on the hedge principles established in the corporate finance and investment theory. In this theory it is pointed out that one of the best ways to minimize the risk is to use derivative instruments, because “it is well known that derivative instruments are the tools which are used by enterprises in order to reduce or cut the financial risks, which affect the financial structure of enterprise in a negative way” (Hacioglu, Dincer, 2014, pp.VII). In this paper we will emphasize the rules for measurement and classification of financial instruments but not the sophisticated accounting to treat derivatives and hedging.

2. IAS 39 ISSUES DURING AND AFTER THE FINANCIAL CRISIS IN 2008

Based on the necessity for the new model for financial instruments, IASC (International Accounting Standards Committee) passed the *IAS 39 Financial instruments: recognition and measurement* in December 1998. The *IAS 39* applies to all contracts that meet the definition of financial instruments, although the definition is given in *IAS 32 Financial instruments: presentation*. According to this standard “financial instrument is any contract that gives rise to financial assets of one entity and a financial liability or equity instrument of another entity”(IAS 32, par. 11). In this standard the definition of a derivative instrument is given emphasizing three characteristic of that instrument: “value changes in response to the change in specific interest rate, financial instrument price, commodity price, foreign exchange rate, index of prices or rates, credit rating or credit index... it requires no initial investment and it will be settled at a future date”(IAS 39, par. 9).

The measurement issues in this standard depend on the classification of the financial assets or liability. According to the *IAS 39* all financial assets that meet the definition of a financial asset is classified into 4 categories:

- Fair value through profit and loss,
- Loans and receivables,
- Held to maturity and
- Available for sale.

In the first category all instruments purchased by the entity for the purpose of trading and making profit on a short term basis are considered to be fair value instruments through profit and loss. The fair value is applied to all instruments in this category with the changes in fair value reported in the income statement (that is why the sintagma “through profit or loss” is used to describe this category). Loans and receivables are financial instruments with fixed payments whose value is not determined in active market. They are measured at amortized cost method. Held to maturity is asset with fixed payments and investing in those assets is to hold them until maturity and to receive contractual amounts such as interest. These assets are measured using amortized cost method after the initial recognition. Equity instrument cannot be reported under this section. Available for sale category is a residual category where the rest of financial assets are placed. Assets in the category available for sale are measured using fair value in all cases, with the changes reported in special section of equity and then reported in other comprehensive income statement.

Financial liabilities are classified in two categories:

- Financial liability through profit and loss,
- Other financial liability.

In the first section all liabilities that are designed as derivative instruments used for speculative purposes are put in this category. Derivatives used for hedging purpose follow the rules for hedging in this standard. Fair value measurement principle is applied in the first category, while all other liabilities are measured at amortized cost method. The main criteria under the IAS 39 used for classification of financial instruments into these categories are the following:

- a) Management intention to hold financial instrument till maturity,
- b) Management intention to trade for short term profit reasons,
- c) Loans and receivables and
- d) All other instruments (no intention to hold or to trade).

The above mentioned criteria are quite flexible allowing managers to use their judgment and subjective elements for classification of financial instruments. Taking into consideration the fact that the classification affects the measurement, than the subjectivity is transferred to the measurement process as well. This was one of the main weaknesses of this standard. Available for sale category draws lots of attention of academic accountants and they find it very subjective. In this residual category debt and equity instruments can be placed, but there is significant difference in measurement.

Debt instruments placed in available for sale category impairment test is needed when there is objective evidence of loss, with the possibility

of reversal entry. If equity instruments are placed under this category impairment test is used only if there is significant or prolong decline in the value of shares. Reversal entry is only through other comprehensive income category.

IAS 39 establishes the impairment model or impairment test. These tests are used for the assets carried at amortized costs and on assets placed in the available for sale category. All of these losses on impairment are recognized in the income statement. IAS 39 proposes “incurred loss” model for the impairment. In this model incurred loss means loss event the existence of which is related with the deterioration of the financial instrument cash flow.

In the mid 2008 world was hit by the severe financial crisis and banks suffered much of a crisis effect. IAS 39 (par. 50) prohibited reclassification from trading category. The political pressure on IASB was so high that the Board reconsidered the idea of reclassifying the assets from the categories not previously been allowed for reclassification (IASB, 2008). Reclassification was motivated by the rare circumstances and the IASB believes that the market conditions in Europe in the end of 2008 were an example of rare circumstances. The motivation for the reclassification lies in the fact that by reclassifying the assets banks in Europe can get some short term relief from the crisis effect and can be competitive with the US banks where the reclassification was permitted during the crisis. IASB permit new amendment in IAS 39 (par. 50).

New amendments on IAS 39 allows financial institutions, mainly banks, to move some financial instruments from the trading category into the held to maturity, available for sale or loans and receivables. The reclassification allows these institutions to have a short term profitability relief from the crisis. If it was not published then banks would have to recognize losses in the income statement which will have made them more sensitive to the capital adequacy criteria and central bank intervention. Banks heavily use the reclassification criteria allowed by the amendments, especially large banks with more financial instruments in the asset side. This would mean in some cases a change from fair value to historical cost (amortized cost) and unrealized gains and losses are not recognized in the income statement. The amendments permit that the instruments from the available for sale category can be moved into the loans and receivables category without having a rare circumstances criteria met. This last reclassification would have an influence on equity, not on the profit.

Academic accountants find the reclassification interesting and many researchers try to find whether the reclassification meets its goals. Linner (2011) found that in 2008 only 30% of banks that use

reclassification would have reported losses if no reclassification had been made. This finding supports the idea that bank uses reclassification to boost their profit or not to report losses, so the purpose of having short term relief was not satisfied. Instead the new purpose was obvious and that is earnings management. The other study in this area shows that the pre tax net income was 182 mil Eur or 43% higher for banks after reclassification, while the effect on equity was 287 mil Eur. (Brischoff, Bruggemann, Daske, 2012) The results of a market reaction of investors to the firms that reclassify the assets shows that the reaction of investors was negative (Paananen, Renders, 2009). Bruggemann (2011) states that the banks use reclassification because of regulatory capital restrictions imposed on them. Regulatory costs (closure of a bank, loss of shareholders value) can be very high for banks if restrictions were violated and if regulatory methods are applied. In all of the above mentioned cases it seems that banks use the reclassification option because of motives and incentives described in positive accounting theory (Watts, Zimmermann, 1986). The main motive was to increase profit and to avoid regulatory requirements regarding the adequacy of capital for banks.

3. MAIN DIFFERENCES BETWEEN IAS 39 AND IFRS 9 IN THE AREA OF CLASSIFICATION AND MEASUREMENT OF FINANCIAL INSTRUMENTS

IAS 39 was considered as one of the most controversial accounting standards. The main controversies are in the following areas:

- a) Classification and measurement of financial assets,
- b) Impairment.

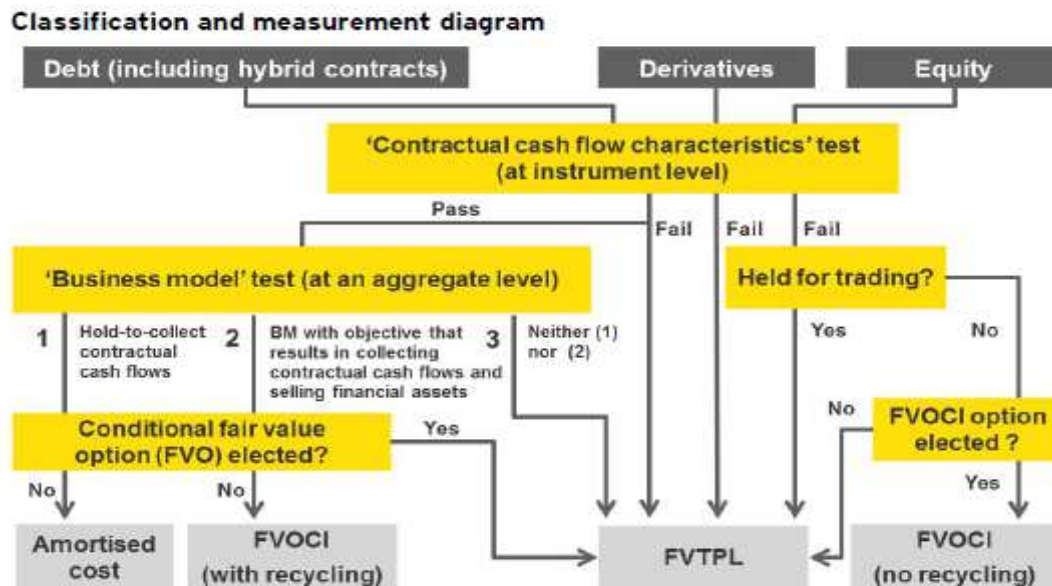
In terms of asset classification this standard focuses on the “management intent” model for the classification. On an individual basis all instruments are classified whether the intent is to hold the assets, or to sell the assets or neither. Management by intent model for classification is used on each asset and reclassification is used when the intent changes. This model was criticized as having no specific criteria for measuring the intent of a manager for the specific financial instrument (Schipper, 2012). Intent model is management plan regarding the instrument, and if plans change than the group in which instruments is placed will be different and the whole treatment of the instrument follows different rules than before. Intent based accounting for classification used in the IAS 39 is vague, unclear and gives a room for the earnings management. Schipper (2012) correctly states that “fungible and exchangeable financial assets are particularly suitable to approaches to value realization based on

management intent, and management intent are particularly easy to implement”. That is why this principle was widely used by management of a company.

IFRS 9 promotes “business model” for classification and eliminates the intent based accounting. Business model is preferred by the standard setters because “an entity business strategy for a financial instrument would be evaluated based on how the entity manages its financial instruments rather than based on the entity intent for an individual instrument” (Schipper, 2012, according to FASB, 2009). Business model is a matter of fact that can be observed and it is supported by the document, so it is more relevant for the users than the previous intent based model in IAS 39. IFRS 9 carries forward the rules for measurement of the basic IAS 39 model, but it reduces the possibility to apply historical cost method only to the category named amortized cost. By introducing only three main categories makes the issue of classification and measurement less sophisticated and more useful.

The next picture shows us the various rules used for classification by the IFRS 9:

Picture 2.: Classification of Financial instruments in accordance with the IFRS 9



Source: Ernst Young (2014) IASB Issues IFRS 9 Financial instruments – classification and measurement, EYGM limited, pp. 2

According to the above presented picture all instruments are divided into Debt instruments, Derivatives and Equity. All derivatives and

the most of the Equity will be classified into the Fair value through profit and loss group. Equity instruments that are held for trading can be presented into the Fair value through other comprehensive income group without the recycling option. Debt instruments can be presented into the Fair value through profit and loss if these instruments do not pass the contractual cash flow test at the instrument level. It means that these instruments are not solely the principal and interest cash flow. Other debt instruments that pass the “cash flow test” are included into the amortized cost model where historical cost is used and if fair value is used then instruments are grouped into the Fair value through other comprehensive income group. In comparison with the IAS 39 it was not obvious in which category to place the debt instrument and it gives managers the ability to manage the profit and to choose the most favorable category from the standpoint of gains and losses recognized. IFRS 9, however, takes into account the business model and cash flow of the instrument in order to evaluate the group and the accounting measurement. Standard setters believe that in this specific case with the business model the possibility to manage earnings is less than with the IAS 39 “intent” model.

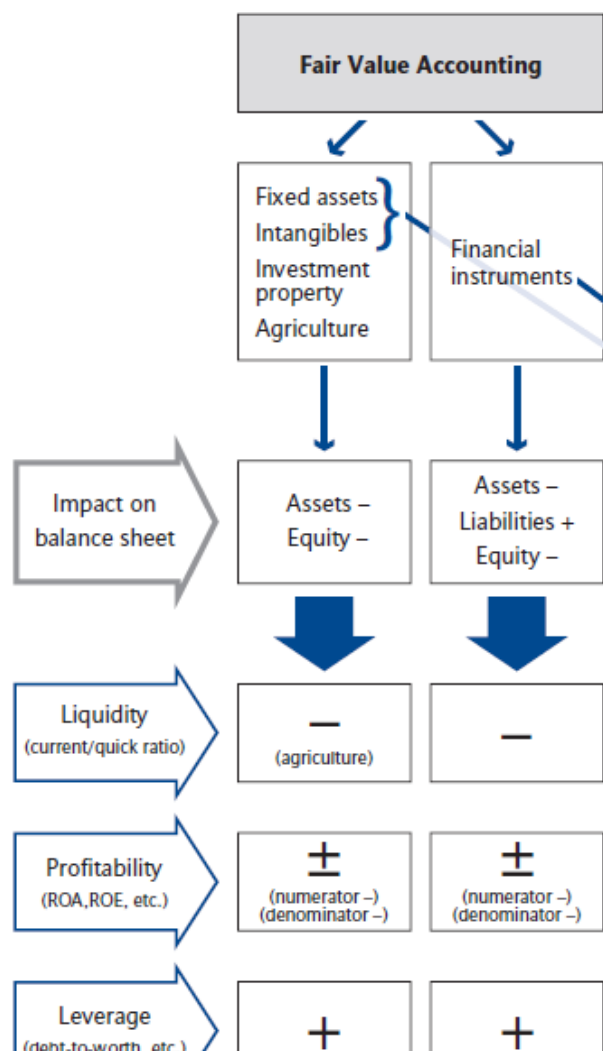
The second area of difference between IAS 39 and IFRS 9 is the *impairment* transaction. Regarding the impairment the criteria assessed by the IAS 39 is based on the “incurred loss” model for the instruments recognized as loans and receivables and amortized cost instruments whose measurement attribute is historical cost. For the fair value instruments, the impairment is not explicitly published because the fair value itself takes into consideration the loss in the value of the specific asset at the balance sheet date. Incurred loss model does not recognize the loss in the value of the assets if it is not considered permanent. In that case many banks during the crisis in 2008 found that the loss on loans is determined to be a result of market conditions during the crisis and not the permanent loss in the value of the assets. These guidance does not require the timely recognition of expected credit losses and where heavily criticized (Byrne, 2014. According to: Focus, 2010). The IFRS 9 model for the impairment uses the “expected credit loss” model and it is applied to loans, lease, receivable, debt securities, financial guarantees and loan commitments issued. More evidence is used in the expected credit loss model and the entity needs to evaluate the 12 month expected losses or lifetime expected losses. This model looks into the future in order to evaluate the credit losses and it comprise of future information regarding the probability of the loss in the specific financial instrument. In that case the new impairment rules make the reported information more relevant for the investors. The investors with the credit loss model are able to

assess the credit risk of a financial instrument and to use this information when making business decisions.

4. IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS AND SOME ISSUES OF ITS EARLY ADOPTION BY COMPANIES

In this section of the paper we try to research are there some effects of IFRS 9 adoption and what kind of effects are expected. The main question is whether the new rules for the classification of assets make profit more volatile in the income statement and will it in turn affect the market value of a company. It is obvious that under IFRS 9 regime some assets valued at amortized costs will be revaluated at the fair value with the changes recognized in the income statement and some of them will be reclassified into fair value through other comprehensive income only if the business model suggests that the financial instrument is used because of twofold purposes (to collect cash flow and to sell the assets). Because the business model is set by managers they have more incentive to classify the assets into the category that has the favourable effect (in this case this is the category of fair value through other comprehensive income). Banks are mostly affected by the classification criteria imposed in the IFRS 9 because of the Basle III framework regarding the capital adequacy or regulatory capital requirements. If banks classify some loans from the amortized cost to the fair value through profit and loss it will affect the regulatory capital and ratios. So, banks need to adopt the model that best suits their interests. Other comprehensive income can be used “as a buffer that allows the use of fair value accounting without the direct impact of the income statement” (CGA, 2011). In the following section the negative scenario (bear market and decrease in the value of financial instruments) was taken into consideration by the Canadian accountants and we may see from the picture 3 that the liquidity will be deteriorated and leverage as well. The effects on ROE are quite vague. Although, the profit will not be affected and that is why the numerator increases while at the same time total equity decrease because the denominator or equity is negatively affected by the unrealized losses on these financial instruments.

Picture 3.: The pessimistic scenario of fair value effects on ratios



Source: Certified General Accountants Association of Canada (2011) The effects of IFRS on financial ratios. Canada, pp. 27

Early adopters of IFRS 9 need to take into consideration the above mentioned effects on the ratios because the investors in the efficient markets will process all of the information and incorporate them into the stock prices. In turn it will affect corporate managers to seek the most adequate treatment of the financial instruments using the freedom given by the IFRS 9 rules.

CONCLUSION

IFRS 9 has several distinguishing features in comparison with its predecessor IAS 39 and these distinctions are in the following areas: firstly, the IFRS 9 introduces only three categories for asset classification which makes the rules for the measurement more transparent and simple to be used by the early adopter of this standard; secondly, classification is based upon the business model and cash flow model for the financial instruments and this makes the classification criteria more detailed, more informative and reliable. The reclassification is allowed only if the business model changes so this standard does not allow the earnings management. Early adopters of the IFRS 9 may expect that many reclassifications will be done in terms of reducing the number of instruments in the amortized cost category and classify them as fair value through other comprehensive income (which affects the financial position of an entity) or fair value through profit and loss which affects the profitability. For banks this decision for reclassification is not an easy one because of the regulatory capital requirements imposed on banks. Many banks may expect that the new IFRS 9 rules will trigger the adequacy capital criteria. Besides that it is expected that the profitability and leverage ratios will be affected as well as liquidity ratios. Taking into consideration all of these effects we expect that the lower number of financial institutions would use the early adoption feature of the IFRS 9. Nevertheless, the IFRS 9 should be seen as more practical and useful standard than its predecessor IAS 39.

LITERATURE

1. ACCA (2014). Prudence and IFRS. London.
2. Barth, M. (2000). Valuation based accounting research; Implications of financial reporting and opportunities for future research, *Accounting and Finance*, 40(1), 7-31.
3. Bischof, J., Brüggemann, U., Daske, H. (2012). Fair value reclassifications of financial assets during the financial crisis, SFB 649 discussion paper, No 2012-010.
4. Brüggemann, U. (2011), *Essays on the Economic Consequences of Mandatory IFRS Reporting around the world*; Gabler Research.
5. Byrne, L. (2014). Accounting for Financial instruments: difficulties with fair value measurement and reporting, Honors Thesis, paper 159. <http://scholars.unh.edu/honors> (October 2015), according to: FASB in Focus, Proposed Accounting standards Update: Financial instruments, FASB.org, May 2010, web.

6. Certified General Accountants Association of Canada (2011). The effects of IFRS on financial ratios. Canada.
7. Ernst Young (2014). IASB Issues IFRS 9 Financial instruments – classification and measurement, EYGM limited.
8. Fabozzi, F. (2002). The handbook of financial instruments, John Wiley and Sons, United States.
9. Grant Thornton (2009). Financial instruments – a chief financial officers guide to avoiding the traps, London.
10. Hacıoglu, U., Dincer, H. (2014). Managerial issues in finance and banking: A Strategic Approach to Competitiveness, Springer.
11. IASB (2008). Reclassification of financial instruments: Amendments to IAS 39 and IFRS 7, www.iasb.org (accessed on April 2011)
12. Linner, S. (2011). Providing short term relief by amending IAS 39, master thesis, University of Gothenburg.
13. https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/25744/.../gupea_2077_25744_1.p (accessed on 10/6/2015)
14. Paananen, M., Renders, A. (2009). The capital market effects of the amendments of IAS 39 and IFRS 7, Working Paper, University of Hertfordshire.
15. PWC. A look at the current financial reporting issues – In depth IFRS 9 classification and measurement, Delaware, CFO direct network.
16. Schipper, K. (2012). Business model based accounting, Duke University, according to: http://www.cass.city.ac.uk_mediainternalseasy-edit-suitewyma=130263 (accessed 5/10/2015)
17. Watts, R., Zimmerman, J. (1986). Positive accounting theory. Prentice-Hall.

Рад је примљен: 08.11.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 11.11.2015.

НАЈЗНАЧАЈНИЈИ ПРОИЗВОДИ И УСЛУГЕ ИСЛАМСКОГ БАНКАРСТВА¹

THE MOST IMPORTANT FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES OF ISLAMIC BANKING

Иван Миленковић

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица*

Ненад Вуњак

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица

Дејан Живков

Висока школа пословна школа струковних студија Нови Сад

Сажетак: Исламско банкарство све је значајнији сегмент целокупног финансијског тржишта. Иако још увек само „ниша“ глобалног банкарског тржишта, оно игра и све више и више у будућности ће играти значајнију улогу. Исламско банкарство је релативно непознато код нас. У нашем непосредном окружењу постоје само две банке које послују по исламским принципима: једна банка у БиХ, која иако постоји петнаестак година, тек у последње време почиње да значајније развија своје активности; и једна мала банка у Албанији. Исламске банке, нарочито у светлу најновијих економско-политичких дешавања у Србији (Етихадова аквизиција ЈАТ-а, пројекат „Београд на води“ итд) нису тако далеко од банкарског система Србије, па је нужно разумети основне производе исламског банкарства, што је тема овог рада.

Кључне речи: исламско банкарство, конкурентност, исламске финансије, производи и услуге исламског банкарства

Abstract: Islamic banking is only a segment of overall banking industry, but its significance is rising steadily. Although still only a "niche" of the global banking market, it plays presently important role, while its significance will be even more important in the future. Islamic banking is relatively unknown to us. In our nearest neighborhood there are only two banks operating under Islamic i.e. Shariah principles. There is one bank in Bosnia&Herzegovina, although operates for fifteen years, only lately begun to significantly increase its assets and activity. There is also one small bank in Albania. Islamic banks, especially in light of the latest economic and political developments in Serbia (Etihad's acquisition of JAT, the project "Belgrade Waterfront", etc.) are not so far away from the Serbian banking system, so it is necessary to understand the basic products of Islamic banking, which is the topic of this paper.

Key words: islamic banking, competitiveness, islamic finance, products and services of islamic banking

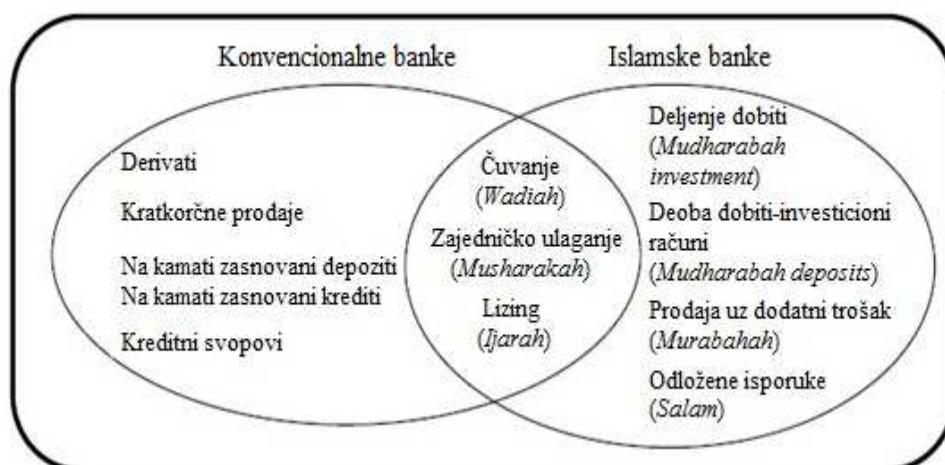
¹ Рад саопштен на Међународном научном скупу УКСП-ИС 2015, 5-6. новембра 2015. године, у Косовској Митровици

* email: imilenkovic@ef.uns.ac.rs

УВОД

Исламске банке послују на бази поделе профита или помоћу других допуштених облика; отварају трансакционе и инвестиционе депозите. Трансакциони депозити имају фиксну номиналну вредност, не укамаћују се, а банке могу да зарачунавају накнаду за обављање трансфера. Инвестициони депозити немају фиксну номиналну вредност и слични су уделу у предузећу. При отварању инвестиционог депозита са банком се уговара удео у профиту банке који се не може променити (осим уз договор) пре рока доспећа депозита. На страни активе у билансу банке су кредити који банци доносе удео у профиту предузећа и други допуштени финансијски инструменти².

Графикон 1.: Производи конвенционалних и исламских банака



Извор: Hasan, M., Dridi, J. (2010). The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study. *IMF Working Paper* WP/10/201, 38

Један од најпопуларнијих је тзв. сукук, финансијски инструменти налик конвенционалним хартијама од вредности, иза којих лежи физичка актива, али почивају на систему финансијског пословања базираном на шеријатском праву, по којем нема плаћања камате, већ приход мора бити изведен из профита код којег је подељен ризик, па нема гарантованог поврата. Организација за рачуноводство и ревизију исламских финансијских финансијских институција (Accounting and Auditing Organization of Islamic Finance Insitutions) препознаје четрнаест врста сукука, који се ослањају на

² Napoletone L., Segre K. (2009). „Vatikanski Observatore Romano preporučuje islamsko bankarstvo“ (preneto iz Observatore Romano). *Novac*, 28. mart 2009, 12-13

три основна облика дозвољена у исламским финансијама, односно њихове су варијације³:

1. МУШАРАКА

- *мушарака* (musharakah) – ортаклук, тј. уговор о пословном партнерству по коме две или више страна улажу новац или рад у заједнички комерцијални подухват, који може бити на сталној основи или пак појединачна (пројектна) инвестиција. Ако је мушарака уговорена кроз преносиве инструменте који наликују конвенционалним акцијама, а називају се мудараба-сертификати онда се тај облик назива *мудараба* (mudarabah).

Мушарака је, иначе, арапска реч чије је изворно значење *дељење*. С обзиром да камата у исламском банкарству не постоји, концепт мушараке је основни стуб исламског банкарства. Пошто је камата (у “класичној” привреди) унапред одређени проценат који се, као цена новца или капитала, исплаћује ономе ко је новац или капитал позајмио, било је потребно успоставити механизам у исламском банкарству који ће бити слична мера. Међутим, постоји значајна разлика, јер *мушарака није унапред фиксно уговорена попут камате*. Оно што је суштински важно за „исламско партнерство“ је да удео у добити мора бити изражен *или у процентима* у односу на добит коју заједничка инвестиција оствари, а не у односу на уложени новац *или у фиксном износу*. (Аналогно важи за губитак – и он се пропорционално дели у случају да до њега дође.). Удео не мора бити новчан – у случају неновчаних средстава (машине, роба), врши се процена тржишне вредности неновчаног улога сваког „партнера“ на дан склапања уговора тако одређују сви удели у инвестицији (новој или докапитализацији) или за финансирање обтног капитала или извоза и увоза. Управљање заједничким послом може бити поверено само једном партнеру, а у њему могу учествовати и сви ако се тако договоре. Из практичних разлога временом је допуштено да се у уговору о мушареки стави клаузула да мушарека неће бити окончана док то не буде желела већина партнера или сви они. Ако неки од партнера, банка на пример, жели напустити пројекат пре истека уговора она то може учинити тако што ће своје деонице продати осталим партнерима. На тај начин банка може добити назад износ који је инвестирала заједно са добити, ако ју је бизнис

³ Подела се базира на више извора, а највише се ослања на следеће: Хацић, Ф. (2005) *Исламско банкарство и економски развој*. Сарајево: Економски факултет i Jobst, A., Kunzel, P., Mills, P. (2007) „Demand for Shariah-Compliant Securities Expands Rapidly“, *IMF Survey Magazine*, Vol. 36 (12), 182

остварио. Остали партнери могу наставити пројекат или сами или продајући банчин део неком другом партнеру. Ако је продаја читавог дела одједном неизводива због недостатка ликвидности у пројекту, он се може поделити на мање јединице (деонице) и свака деоница може бити продата када се за то стекну услови. Када год нека јединица буде продата, удео банке у пројекту се смањује у том обиму, а када све деонице буду продате, банка у потпуности напушта пројекат. Из овог се примера већ наслућује да су из мушареке временом израсла деоничка друштва чије деонице, под одређеним условима, могу мењати власника а да то не угрози само постојање деоничког друштва. Све наведено односило се на мушараку.

Мушарака може бити *ограничена* (*širkat-al-inan /shirkat-al-inan/*) на одређене послове и где је сваки партнер само агент, али не и давалац гаранције другом партнеру, и *неограничена* (*mufavada /mufawadah/*) где су сви партнери потпуно једнаки (по улагању, подели профита) и где је сваки партнер агент и давалац гаранције другом партнеру. Мушарака може бити и *онадајућа* (*mušaraka mutanakiza /musharakah mutanaqisa/*), и она се углавном користи код малих финансирања и углавном у Ирану⁴.

Мудареба је назив и за облик партнерства где један партнер даје новац а други рад. Разлика између мушараке и мударебе (у смислу ортаклука између капитала и рада) може бити сумирана у следећем⁵:

- Улагање у мушареки долази од свих партнера, док је у мудареби улагање одговорност само једне стране (тзв. раббу'1-мала);
- У мудареби раббу'1-мал нема право да учествује у управљању које је право и обавеза само активног партнера (мудариб);
- У мудареби сав губитак, ако га буде, сноси искључиво раббу'1-мала док мудариб ништа не инвестира. Губитак који он сноси је то што је његов рад био узалудан. Ово важи под условом даје мудариб радио ваљано, док ће, у супротном, он бити одговоран за губитак проузрокован његовим непримереним поступањем;
- Одговорност партнера у мушареки је у принципу неограничена, осим када се партнери другачије не договоре. У мудареби, међутим, одговорност раббу 1-мала је ограничена само на

⁴ Hussain, M., Shahmoradi, A., Tyrk, R. (2015). „An Overview of Islamic Finance“, *IMF Working Paper*, WP/15/120, 7

⁵ Taqi Usmani, M. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. The Hague: Kluwer Law International, 13

његов улог, осим ако не допусти мударибу да се задужи у његово име;

- У мушареки, од момента када партнери измешају свој капитал на једном месту/рачуну, сва имовина/капитал мушареке постаје сувласништво свих њих у сразмери у којој су извршили улагања. Према томе, сваки од њих може имати користи од пораста вредности капитала мушареке, макар добит не настала путем продаје. Случај мударебе је различит и њој је сва роба/добра која мудариб купи искључиво власништво *rabbu'1*-мала и мудариб може зарадити свој удео у добити само ако направи добит њиховом продајом. Дакле, он нема право на удео у самом капиталу, чак и ако се његова вредност повећала. И у мудареби се партнери приликом склапања уговора морају договорити око поделе добити на исти начин као и у мушареки. Поред удела у добити, договореног на претходни начин, мудариб не може тражити периодичну плату, или накнаду, или таксу за посао који обавља за мударебу.

2. МУРАБА

- *мураба* (*murabaha*) – синтетички уговор о „кредиту“ и налог за набавку, који је најчешћи облик у исламском банкарству и који ће бити детаљније објашњен. Терминолошко значање тог термина на арапском је продаја по већој цени од куповне.

Мураба је посебна врста купопродаје где продавац (или банка) договара са купцем да за њега купи неку робу (аутомобил, кућни апарат, опрему, грађевински материјал и сл.) уз додавање одређене добити на набавну цену робе, где продавац открива стварну цену коју је платио за набавку робе и онда се на ту цену додаје одређени профитну маржу (као проценат или фиксну суму). Сви трошкови које продавац буде имао приликом набавке робе, као што су: транспорт, царина, шпедиција и сл., укључују се у набавну цену, а маржа се може додати на укупну цену (а стални трошкови попут плата радника, закупнина пословног простора и др. – не могу се урачунати у трошкове трансакције, иако су заправо они већ урачунати у добит која се надограђује на набавну цену). Плаћање може бити готовинско или одложено (*bej' muedždžel*) до датума о коме се стране договоре. Овој врсти продаје исламске банке и финансијске институције додају неке друге концепте и користе је као начин финансирања. Предмет продаје мора: (1) постојати у тренутку продаје; (2) бити у власништву, те у физичком или конструктивном поседу продавца/финансијера у смислу да ризици за робу морају бити његови, макар накратко; (3) посебно познат и идентификован

купцу. Продаја мора бити: (1) тренутна, безусловна и апсолутна, тј. невезана за датум, догађај или неки услов у будућности; (2) извесна, а испорука продате робе купцу не сме да зависи од случају; (3) имовина од вредности и, разуме се, не сме бити ствар која се користи и исламу забрањене сврхе.

Цена за одложено плаћање може бити виша него за плаћање у готовини, али мора бити одређена у моменту продаје. Када једном буде договорена, цена не може бити умањена у случају раније отплате нити повећана у случају кашњења. Да би се извршио притисак на купца да благовремено уплаћује рате, од њега се може тражити да обећа да ће у случају кашњења донирати одређени износ у добротворне сврхе. У таквом случају продавац може примити такав износ од купца, не да би га уврстио у свој приход, већ да би га употребио у добротворне сврхе у име купца. Да би осигурао наплату, продавац може од купца тражити да понуди осигурање у виду хипотеке или заложног права на било коју његову имовину, или да потпише задужницу или меницу, с тим да задужница или меница не могу бити продате трећој страни по цени различитој од оне номиналне.

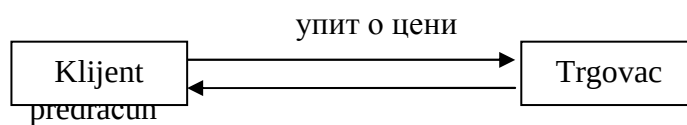
2.1. ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЈА МУРАБА-УГОВОРА

Сама операционализација конкретног посла изгледа на следећи начин: Клијент и банка потписују *предуговор* у коме клијент спецификује тражену робу и обећава да ће је купити. Банка именује клијента за свог агента за куповину робе у њено име. Обе стране потписују уговор о заступању. Клијент купује робу у име банке и узима је у посед у својству агента. У том својству он је само повереник, док је роба у власништву банке која сноси ризик за робу. Клијент информише банку да је купио робу у њено име, и истовремено даје понуду за куповину те робе. Банка прихвата понуду и продаја се закључује тако да и власништво и ризик за робу прелазе на клијента. Ако банка купује робу директно од добављача (што је боље), није јој потребан уговор о заступништву. У том случају, друга фаза процедуре се изоставља док ће у трећој фази сама институција купити робу од добављача, а четврта фаза ће се свести на понуду клијента за куповину робе. Најважнији елемент трансакције је да роба мора остати у ризику институције током периода између 3. и 5. фазе. Један од нужних услова за ваљаност мурабехе је да роба буде купљена од треће стране. Описана процедура мурабеха финансирања показује да је у питању комплексна трансакција, где укључене стране наступају у

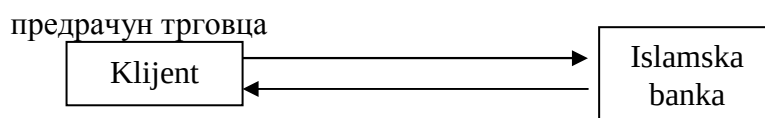
различитим капацитетима у различитим фазама: У првој фази, институција и клијент обећавају да ће продати и купити неку робу у будућности. То није стварна продаја. То је само обећање о продаји у будућности на бази мурабехе. Дакле, у тој фази однос између институције и клијента је однос онога који даје и онога коме се даје обећање. У другој фази, однос између страна је онај заступаног и заступника. У трећој фази, однос између институције и добављача је онај између купца и продавца. У 4. и 5. фази, однос купац-продавац бива успостављен између институције и клијента, а будући да је купопродајни уговор склопљен уз одложено плаћање, истовремено се између њих успоставља однос дужника и зајмодавца.

Данас у типичној *мураба* трансакцији учествују три стране – финансијер или исламска банка, продавац производа и корисник производа који тражи да банка купи производ у његово име. Трансакције можемо представити корацима:⁶

1. корак: Прво, клијент банке који тражи финансирање описује продавцу робу који жели купити и тражи да му он изда предрачун.



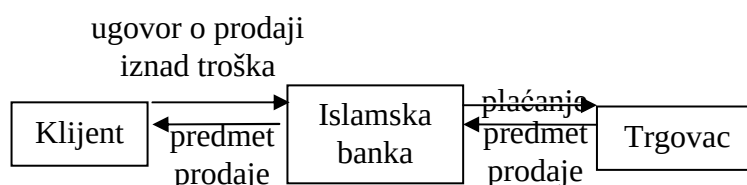
2. корак: Након што је добио предрачун од продавца, клијент контактира са банком и обећава јој да ће купити робу од ње ако банка купи исту од продавца и препрода је клијенту по цени која уз оригинални трошак из предрачуна укључује и добит коју заједнички договарају. У овој фази банка разматра хоће ли склопити *мураба* уговор те одређује услове и јемства које клијент мора да испуни.



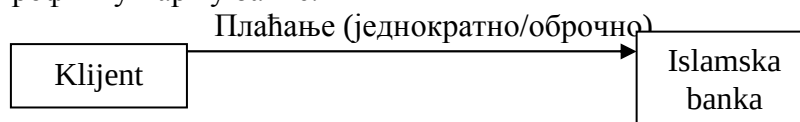
3. корак: У следећој фази банка купује производ од продавца и извршава плаћање. Како се не би морале бавити преузимањем испоруке и договарањем око складиштења производа, банке често свог клијента одређују као свог агента који прихвата испоруке у име банке. Банка и клијент склапају *Murabahah* уговор у којем се наводи добит или маржа коју ће зарачунати, као и други битни детаљи.

⁶ Iqbal, Z., Mirakhor, A. (2009). *Uvod u islamske financije – Teorije i praksa*. Zagreb: MATE, 81-82

Уговор се закључује договором око начина плаћања, односно хоће ли оно бити једнократно или оброчно. Поред тога, банка прихвата робу и другу имовину као колатерал од кредитног ризика или ризика клијентове немогућности плаћања.



4. корак: Складно договореним роковима, клијент извршава плаћање банци. Ово плаћање укључује трошак производа за банку увећан за профитну маржу банке.



Основни услови мураба уговора су⁷:

- *мураба* мора бити заснован на продаји и не сме се користити за финансирање. Ова трансакција не сме се користити у случајевима када клијент зели да тим средствима исплати плате и наднице или за неко намирење дуга. Да би трансакција била пуноважна финансијер мора да купи предмет продаје над којим стиче власништво.
- у случају да крајњи корисник не испуни уговорне обавезе, финансијер има право само на финансирани производ, док се никаква маржа нити казна не могу применити на постојећи дуг. За разлику од конвенционалних зајмова где се камата наставља кумулирати, то се не догађа у случају *мурабе*.
- исламске банке обично сматрају да се уговорене обавезе не испуњавају уколико се не плате две узастопене рате, након чега банка има право прогласити да све остале рате доспевају тренутно.
- финансијер може тражити осигурање како би се заштитио од неплаћања у будућности. Често се као осигурање прихвата имовина која није предмет финансирања путем *мурабе*, али када таква имовина није доступна финансијер прихвата и сам предмет уговора као осигурање.

⁷ Iqbal, Z., Mirakhor, A. (2009), Op. cit., 82

- стопа марже коју зарачунава финансијер зависи од врсте производа који се финансира, врсте осигурања и колатерала, кредитној способности клијената и трајању финансирања.

2.2. ПЛАЋАЊЕ И КРЕДИТИРАЊЕ У МУРАБА-УГОВОРУ

Плаћање код мурабе се може обавити одмах при склапању уговора или након одређеног временског периода. Ако се деси да продавац своју робу продаје без приказивања стварне цене притом остварујући добит по основу те трансакције, реч је о уговору који се назива *musaveme*.

Постоје дилеме да ли у мураби има елемената кредита, али се као аргумент против износи став да постоји разлика јер је у случају *мурабе* не позајмљује новац, већ се договорени производ купује у име купца. Заблуде око ова два појма исламској историји су познати још од давнина јер су тадашњи трговци су сматрали да трговина наликује камати. Међутим, објашњење ових појмова дато је у исламском праву где се разлика јавља у камати. *Мураба* је продајни уговор где долази до раста цене која се стварно приказује, као и њена зарада, док се код кредита та зарада јавља по основу одлагање дуга. Према шеријатским начелима први облик је дозвољен, што није случај са другим.

Како је дошло до развоја свих сегмената друштвеног живота, подразумевајући и развој банкарског система, поред два обавезна члана у *мураби* у савременом исламском банкарству јавља се и треће лице које заправо чини исламска банка у улози посредника.

Као подврста мурабе јавља се *al-bai bithaman ajil* (скраћено *abba*). Ово је специфични производ исламског банкарства карактеристична само за Малезију, где је највише коришћени уговор у исламском финансирању, а осим Малезије се нигде друго у исламском банкарству не примењује. *Abba* је у свему идентична *мудараби*, осим у најважнијој ствари – да се власништво преноси на почетку периода финансирања. Банка организује набавку имовине и онда преноси власништво клијенту који отплаћује банци набавну цену робе увећану за унапред уговорену профитну маргину. Ова обавеза се може и секјуритизовати утрживим дуговним сертификатом који се назива *шада al-dajn (shahadah al-dayn)*⁸.

⁸ Dudle, N., Koh, P. (2003). "A glossary of contracts used in Islamic finance", *Euromoney*, Vol. 34 (405), p. 94

3. САЛАМ

- *салам* (такође познат и као *bay'al-salam* – куповина са одложеном испоруком) је инструмент код којег купац плаћа унапред за одређени квантитет и квалитет производа којег је могуће уручити на одређени датум (или оброчно – у складу са уговореном динамиком), по договореној цени. Овај уговор је сличан конвенционалним терминским уговорима по функцији, али се разликује по начину плаћања. У случају *салам* уговора купац продавацу плаћа пуну договорену цену одређеног производа а продавац обећава да ће га испоручити на одређени дан у будућности. Терминска продаја корисна је и за продавца и за купца. Продавац добија готовину коју може уложити у производни процес, а купац отклања несигурност око будуће цене. Дозвољеност *салама* био је **изузетак** од општег правила којим се забрањује терминска продаја.

Према томе, био је подложен строгим условима, као што су⁹:

1. трансакција је ограничена на производе чији се квалитет и количина могу у потпуности одредити у време закључивања уговора. Ако се не може утврдити количина или квалитет производа, он се не може продавати путем *салам* уговора. Примера ради, драго камење се није могло продавати путем *салам* уговора јер се сваки комад по правилу разликује од другог по квалитету, количини или тежини, па њихова тачна спецификација није могућа.
2. у време уговора плаћа се пуна куповна цена. Ако се плаћање не изврши, могло би се искористити за стварање дуга ради продаје дуга за дуг, што је забрањено.
3. тачан датум и место испоруке морају се уговором одредити.
4. дозвољено је узети залог и јемца за *Bay' al – salam* обавезу, чиме се јемчи да ће продавац испунити своју обавезу и испоручити продато добро у року.
5. продавац мора физички или конструктивно поседовати добро које намерава продати.

Салам се, дакле, користи у случајевима када је продавацу потребан капитал **пре** него што је у стању да испоручи робу. У практичном смислу *салам* представља продају робе за готовину у целокупном износу уз испоруку која ће касније уследити у складу са уговором. *Салам* нуди погодности и за продавца и за купца: *за продавца* јер раније долази до финансијских средстава потребних за финансирање производње, а *за купца* јер на овај начин по правилу

⁹ Iqbal, Z., Mirakhor, A. (2009), Op. cit., 76-77

остварује нижу цену од оне коју би морао да плати на дан испоруке, чиме се штити од потенцијалног раста цене тог производа.

Значајно је да цена, количина и квалитет производа буду прецизно дефинисани у тренутку закључења уговора. То ће бити посебно значајно при испоруци, односно преузимању робе са циљем избегавања евентуалних нејасноћа и спорова. Уколико се банка појави као посредник или купац, она ће после обављене куповине моћи робу да прода у целости за готовину уз плаћање по испоруци или уз плаћање на кредит. У овом моделу финансирања није дозвољено да банка врши даљу продају робе пре него што постане њен власник.

Салам се користи у финансирању различитих пословних активности. У пољопривреди *салам* представља погодан модел када банка пољопривредницима унапред исплаћује уговорену цену, уз обавезу касније испоруке производа. *Салам* се, такође, користи у финансирању индустријске производње и извоза. Банке га примењују за финансирање занатске производње и пословних активности микро, малих и средњих предузећа, а као флексибилни модел своју примену има и у грађевинарству и трговини. У пракси иранских банака овај модел је познат као *салаф*. Као варијанта овог модела појављује се и већ спомињани *баи-муаџал* (*bai-muajjal*) по којем продавац омогућава купцу да плати робу по пројектованој будућој цени у целости или уз оброчну отплату. Фиксна цена може бити једнака, већа или мања од спот цене. *Салам* (*bai-salam*) и *баи-муаџал* (*bai-muajjal*) практично представљају деривате *мураба* модела финансирања¹⁰.

4. ИЦАРА

- *ицара* (ијага) најчешће се изједначава са *финансијским лизингом*. Идентичност *ицаре* и *лизинга* огледа се у продаји неопипљиве ствари, тј. стиче се најпре право о употреби, а касније и о власништву над одређеном робом. *Ицара* се од „класичног“, „западног“ уговора о финансијском закупу (лизингу), разликује у неким битним елементима:

1) *ицара* је уговор којим власник тачно одређене имовине преноси право њеног кориштења на другу особу на *тачно одређени* период уз договорену цену (ренту).

¹⁰ Штулановић, М., Хацић, Ф. (2007) *Основи исламске економије и финансија (крз изворе шеријатског права)*. Бихаћ: Исламски педагошки факултет и Економски факултет, 246-247

2) код *ицаре* мора постојати власништво над предметом од стране даваоца лизинга током *целокупног* трајања уговора.

3) код *ицаре* се не може зарачунавати сложена камата по основу кашњења или неплаћања.

Све што не може бити кориштено без конзумирања не може бити предмет ицаре (нпр. новац, храна, гориво, муниција итд.). Ицара је, међутим, врло практична за финансирање куповине станова, набавку опреме, машина и сл. Све финансијске обавезе проистекле из власништва (нпр. царину, порезе) сноси најмодавац (у улози најмодавца може се наћи и више лица с тим да ће остварену ренту делити у складу са уделом у имовини која представља предмет *ицаре*), док обавезе проистекле из употребе имовине сноси закупац (нпр. режијске трошкове). Закупац може користити закупљену имовину у све нормалне сврхе, осим ако другачије није наведено у уговору. Закупљена имовина је власништво најмодавца па он сноси ризик уништења или оштећења који нису резултат закупчевог немара или злоупотребе. Закупац је дужан најмодавцу надокнадити само оне штете које су настале његовим нехатом или злоупотребом. Висина закупнине мора бити одређена за цео период закупа и може бити различита за различите периоде закупног периода или чак везана (уз одређене услове) за неко добро познато и прецизно дефинисано мерило, као што је стопа инфлације, али не може бити остављена недореченом или дата на вољу најмодавцу. Период закупа почиње када закупац преузме имовину или уђе у њен посед, а не од дана када банка изврши уплату новца за ту имовину, као што је пракса неких конвенционалних банака. Сам уговор о закупу, међутим, може бити склопљен за будући датум јер, за разлику од продаје, та имовина остаје у власништву (и ризику) власника. Ако имовина дата у закуп буде уништена тако да је неупотребљива, уговор о закупу престаје на дан када се то десило. Ако се тако што десило немаром закупца он је дужан власнику компензирати амортизовану цену имовине.

Најмодавац/банка не може зарачунавати затезне камате због кашњења у отплати ренте али може захтевати од закупца да се обавезе да ће у таквим случајевима уплаћивати одређени износ у добротворни фонд код банке (који не иде у приходе банке). Најмодавац може тражити једностранни прекид уговора само када закупац прекрши неки од услова из уговора. Са даном прекида уговора престају све обавезе закупца према најмодавцу, осим оних које датирају од раније. Трошкове осигурања имовине мора сносити власник а не закупац. Ако закупљену имовину различити корисници могу различито користити, закупац је може дати Уговор о закупу не сме да садржи клаузулу о преносу власништва на закупца по истеку

закупног периода (уз накнаду или без ње) јер је то недопуштено спајање двеју трансакција у једну. Најмодавац се, међутим, може одвојеним обећањем једнострано обавезати да ће то учинити. Такво његово обећање обавезује само њега (и штити интересе закупца који обично у закупном периоду исплати већину вредности закупљене имовине), али не обавезује и закупца на куповину. Овакав је аранжман познат у исламском праву као *idžare muntehije bi't-temlik* или *idžare va'qtina*.

5. ИСТИНАШ

- *истинаш*, уговор у којме једна страна производи специфичан производ који је могуће направити једино уз сагласност, надгледање и финансијску подршку друге стране (банке) сигурним споразумом око појединости, са одређеном ценом и фиксираним датумом испоруке. Под споразумом се подразумева израда, изградња, склапање или паковање.

Истинаш као инструмент финансирања *пре* испоруке је уговор у којем се продаја може односити на нешто што не постоји у времену закључивања уговора, за разлику од *мурабе*, која представља наруџбину куповине добара (или робе) која постоје или их је могуће наћи на тржишту. Тиме се обезбеђује средњорочно финансирање производње или набавке одређених добара попут вредније индустријске опреме, машина, бродова, транспортне опреме, као изградња цевовода и гасовода и сл.

Истинаш посао није условљен извршењем од стране предузимача и овај посао могу урадити и друга лица под његовом контролом и одговорношћу (постоји и могућност ангажовања подизвођача). Контрола самог предузимача у свим његовим пословима везано за конкретни уговорени пројекат од стране друге стране – финансијера (банке) увек постоји. Цена средстава у оваквом уговору може бити плаћена и авансно у целости и на рате, током производње. Допустиво је укључити и клаузулу пенала у *истинаш* уговор, ако се стране-уговорнице око тога међусобно сагласе.

6. МУКАРЕДА

- *мукареда* (*мудареда*) – овим инструментом се допушта банци да пусти у оптицај јемства – менице са циљем финансирања специфичног пројекта. Инвеститори који купују *мукареда* јемства (менице) учествују у профиту који се оствари у пројекту финансираном на овај начин, али исто тако учествују у ризику

неочекивано ниских профита или евентуалног губитка, али немају могућност руковођења пројектом, те фактички имају својство акционара без права гласа.

7. ВАДИЈА

- *вадија* (*wadia* – депозит) је уговор између депонента и исламске банке (стратеља) о чувању. Депонент даје исламској банци одобрење да користи средства за било коју сврху дозвољену шеријатом. Банка за узврат гарантује вредност депозита и дозвољава депоненту лак приступ за подизање средстава, кад год је то потребно¹¹.

8. ВИКАЛА

- *викала* (*wikala*) уговором (уговором о заступању) се овлашћује одређено правно или физичко лице да делује у име или као заступник лица које га је ангажовало. *Викала* уговором финансијском заступнику даје се овлашћење адвоката или агенције да обави одређени задатак. Главна разлика између овог и *мудераба* уговора је у томе што *мудариб* има пуну контролу и слободу у коришћењу средстава према свом професионалном знању и нахођењу, за разлику од *викала* уговора где агент (*вакил* - *wakil*) нема сличну слободу већ мора да спроведе у дело налоге које је добио од стране надређеног.

9. КИФАЛА

- *кифала* уговор (уговор о јемству), односи се на финансијску обавезу која се треба испунити у случају немогућности главног дужника да испуни своју обавезу без обзира на то из ког разлога главни дужник своју обавезу није измирио. У финансијској трансакцији, по уговору *кифала*, трећа страна постаје јемац који својом имовином гарантује за плаћање дуга или обавезе, ако је не плати или испуни изворно обавезна особа.

Неке од карактеристика *кифала* уговора су¹²:

1. Важно је напоменути да *кифала* не ослобађа главног дужника од његове обавезе, с обзиром да је *кифала* само обавеза придодата постојећој обавези.

¹¹ Hasan, M., Dridi, J. (2010) „The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study“, *IMF Working Paper* WP/10/201, 39

¹² Iqbal, Z., Mirakhor, A. (2009), *Op. cit.*, 99

2. Може се прихватити више од једне *кифале* за једну обавезу.
3. Особе заједнички задужене могу бити јемци међусобно – у том случају обе стране су заједнички одговорне за цели дуг.
4. Ако се главном дужнику даје одгода за плаћање његовог дуга, то значи да је одгода одобрена и за *кифалу*.
5. Отпис дуга *кифале* (јемца) не значи и отпис дуга главног дужника.

10. ЦОАЛА

- уговор *џоала* (*jo'ala* – накнада за услугу) бави се понудом услуге за унапред утврђену накнаду. Једна страна се обавезује да ће другој страни платити договорени износ новца као накнаду за примање одређене услуге у складу са склопљеним уговором. Ова врста уговора може се користити за понуду саветничких услуга, услуга пласирања средстава, услуга управљања имовином, услуга чувања имовине, које често нуде инвестиционе банке у конвенционалном систему.

11. КАРД ХАСАН

- *кард хасан* (*qard hassan*) је основни облик бескаматног (банкарског) зајма. Банка овим финансијским инструментом позајмљује клијенту одређену суму новца, а он је у обавези да врати само главницу по истеку унапред дефинисаног рока. При томе се кредит одобрава без икаквих додатних услова (обезбеђења, колатерала и сл). Банка обично одобрава овакву врсту кредита оним клијентима са којима има дужу пословну сарадњу на принципима *мударебе* или *мурабе*, али и оним клијентима којима свесно жели помоћу у реализацији посла или одређеног пројекта.

Насупрот кредитима одобраваним у традиционалним банкама, у исламским банкама као производ је доступан облик зајма у новцу или роби без камате. Овде је реч о принципу *qard hasan*, односно бескаматном кредиту који се одобрава у виду зајма, пре свега из разлога у циљу помоћи особи која је у оскудици, а не по принципу још дубљег задуживања што може водити губитку и оног што поседује. Реч *qard* води порекло из арапског језика, изворно од речи *qarada jaqridu qardan*, што би у интерпретацији значило позајмљивање нечег при чему је онај коме се даје у обавези да исто врати. Гледано са аспекта економске науке могуће га је дефинисати као кредит без трошкова и надокнаде, позајмица кориснику уз

његову обавезу да банци, наког одређеног рока, врати основну суму примљеног кредита¹³.

Концепт *кард хасана* се може и треба схватити као израз солидарности који отвара могућност исламској банци да успе на подручју где су многе друге агенције или владе затајиле. Предност овог инструмента исламског банкарства је и у томе да се њоме без великих трошкова и релативно лако управља.

ЗАКЉУЧАК

У раду су описани основни производи и услуге исламског банкарства. Пошто у исламу постоје забрањене категорије (коцка, проституција и свака друга врста неморала, трговина одређеним добрима /тзв. *бај-ал-ина*/), то ни банкарским производима и услугама које имају икакве везе са тим забрањеним активностима нема места у банкама које послују по исламским принципима. Понекад се производи исламског банкарства само незнатно разликују од производа конвенционалног банкарства (пример: *ицара* насупрот *финансијском лизингу*), а понекад у исламском банкарству, попут *кард хасана*, постоје производи потпуно непознати конвенционалном („западном“) банкарству (па може се и, без претеривања, рећи и „супротни интровертном западном менталитету и начину размишљања“). Многи од тих (најзначајнијих) производа и услуга приказани су у овом раду. Ово је захвална тема за истраживање, и у даљим радовима потребно је дубље истражити суштину појма *гарара* (неизвесности, ризика, шпекулације), односно њене забране као најважније одреднице исламског банкарства (за разлику од забране *рибе* /камате, интереса, ушура/ и као њену допуну, која се од стране лаика често неоправдано сматра доминантном одредницом исламског банкарства иако то није, већ представља само једну његову /и то „недоминантну“/ одредницу).

ЛИТЕРАТУРА

1. Duddle, N., Koh, P. (2003). "A glossary of contracts used in Islamic finance", *Euro money*, Vol. 34 (405).
2. Хацић, Ф. (2005) *Исламско банкарство и економски развој*. Сарајево: Економски факултет.

¹³ Хацић, Ф. (2005), Оп. цит., 185

3. Hasan, M., Dridi, J. (2010) „The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study“, *IMF Working Paper* WP/10/201
4. Hussain, M., Shahmoradi, A., Tyrk, R. (2015). „An Overview of Islamic Finance“, *IMF Working Paper*, WP/15/120.
5. Iqbal, Z., Mirakhor, A. (2009). *Uvod u islamske financije – Teorija i praksa*. Zagreb: MATE, 81-82
6. Jobst, A., Kunzel, P., Mills, P. (2007) „Demand for Shariah-Compliant Securities Expands Rapidly“, *IMF Survey Magazine*, Vol. 36 (12), 182.
7. Миленковић, И. (2011). *Међународно банкарство*. Суботица: Економски факултет.
8. Миленковић, И. (2015). *Специфични облици међународног банкарства* (у штампи). Суботица: Економски факултет.
9. Napolitone L., Segre K. (2009). „Vatikanski Observatore Romano preporučuje islamsko bankarstvo“ (preneto iz Observatore Romano). *Novac*, 28. mart 2009.
10. Taqi Usmani, M. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. The Hague: Kluwer Law International.
11. Штулановић, М., Хаџић, Ф. (2007) *Основи исламске економије и финансија (кроз изворе шеријатског права)*. Бихаћ: Исламски педагошки факултет и Економски факултет.

Рад је примљен: 01.09.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 30.09.2015.

INPUT-OUTPUT АНАЛИЗА У МАКЕДОНИЈИ¹

INPUT-OUTPUT ANALYSIS IN MACEDONIA

Гордана Билбиловска²

Економски факултет Скопје, Македонија

Сажетак: Input-output анализа је примењена квантитативна анализа, која приказује процес производње у земљи и омогућава утврђивање међусобних односа и зависности појединих делатности у процесу производње. Намењена је за решавање економских проблема, т.ј. разних аспеката функционирања привреде, региона и предузећа. Незаменљива је у утврђивању мултипликативних ефеката компонената финалне потрошње на производњу, запосленост, структуре, међузависности цена, деловање спољне трговине на структуру домаће привреде, технолошке промене, за припрему мера економске политике, екологију, кретање становништва, регионалне анализе и др. Циљ анализе је да прикаже стварање и расподелу финалне производње.

Василиј Леонтијев је творац анализе, који је обрадио теоријске, појмовне и статистичке поставке анализе. Претходник Леонтијевој формулацији Input-output анализе био је физиократа Ф. Кене, док је Леон Варлас дефинисао технички коефицијент.

У экс Југославији на почетку 50-тих година југословенска статистика је међу првима почела да израђује Input-output табеле на савезном нивоу. Постојао је интерес за примену Input-output анализе у проучавању националне привреде. За 1955. годину је била направљена прва Input-output табела, која се појавила у 1957. години. Прва македонска Input-output табела била је направљена за 1987 годину, а објављена је у 1990. години, са приказом међусекторских токова по територијалном пореклу производње. У 2006. години Државни завод за статистику (ДЗС) је публикувао симетричне Input-output табеле за Републику Македонију за 2000. годину, а 2007. године су биле публиковане симетричне Input-output табеле за македонску привреду за 2005. годину. ДЗС сваке године објављује симетричне Input-output табеле.

У раду ће бити коришћени следећи методи: анализе, дедуција, индукција, синтеза, компаративна анализа и други методи.

Циљ рада је да се обраде техничка и математичка својства, као и развој Input-output анализе, преко објављених табела Државног завода за статистику и модела који се примењују у Републици Македонији.

У наредном периоду очекујемо да ће ДЗС са већим тимом да ради на проширивању истраживања у домену анализе и да се ради на регионалним Input-output табелама.

Кључне речи: сектори, производња, мултипликатори, модели, симетричне Input-output табеле.

Abstract: Input-output analysis focuses on the quantitative analysis of interdependencies between the individual sectors of the production system.

Input-output tables provide clear look into the structure of production, distribution and final consumption. The analysis shows the flows of products and services between

¹ Рад саопштен на Међународном научном скупу УКСП-ИС 2015, 5-6. новембра 2015. године, у Косовској Митровици

² gordanab@eccf.ukim.edu.mk

economy sectors, and creates the matrix of relations between different economy branches and provides application of matrix mathematical operations. Input-output clearly represent the connection between production and consumption on global terms as well for each category of final consumption. It provides registering the level of production in each sector that will satisfy the consumption of each product. Input-output analysis finds its appliance in different economy fields.

Former Yugoslavia started using Input-output analysis very early. The first tables refer to 1955, and were published in 1957. The first Macedonian Input-output table referred to 1987, and was published in 1990. State Statistic Office in 2006, started creating symmetrical Input-output tables for 2000. The tables were published in 2006, and they contained the economic relations of Macedonian economy. In 2007 the symmetric Input-output tables for 2005, were published, and they refer to the structures in Macedonian economy. Also, these tables considering the utility of products and services were published: in 2008, for 2005, in 2009, for 2006, in 2010, for 2007, in 2011, for 2008, in 2012, for 2009, in 2013, for 2010, and in 2014, for 2011. The published tables for supply and utility of services and goods are the basis for the symmetric Input-output tables, based on the methodological concept of EUROSTAT. The symmetric Input-output tables are the basis of Input-output analysis, and they show the economy relations in Macedonia.

Key words: sectors, production, multiplicities, models.

1. РАЗВОЈ INPUT-OUTPUT АНАЛИЗЕ

Циљ анализе је да покаже структуру производње, расподеле и финалне потрашње и да истражује квантитативне релације између различитих грана производње, како би се осигурало несметано одвијање производње у националној економији. Презентују се релације између регионалних подручја, друштвено-политичких заједница, као и у сложеним организацијама. Служи за припрему одређених мера и ефеката на економску политику, прати структурна и привредна кретања и ствара информације за истраживања структуре и динамике система. Примењује се и у истраживању радних ресурса. Омогућава да се утврди обим производње у сектору, који се у процесу репродукције троши у самом сектору, али и од стране других сектора. Као инпути јављају се производни трошкови, а као оутпут производ/услуга. Производња се односи на финалну и репродукциону потрошњу. За стварање финалне производње треба да се покрене целокупна економија у земљи, у којој је добар део ангажован на производњу међуфазних производа (сировина и полупроизвода) чијом се даљом прерадом добијају финални производи. (Билбиловска Г, 2006, стр. 255). У питању је процес репродукције, који тражи детаљну анализу.

Значи циљ анализе је да прикаже стварање и расподелу финалне производње (да обухвати економски процес у земљи). То захтева посебан систем рачуна, у првом реду за утврђивање

међусебних односа и зависности појединих делатности у процесу производње. Анализа се заснива на решавању линеарних једначина, чији број зависи од броја привредних сектора, а секторска производња зависи од величине финалних испорука j -тог сектора и од секторских мултипликатора. Секторска производња је приказана у двострукој зависности, као низ испорука производа другим секторима и као низ набавки неопходних средстава. Улазне и излазне међусебно повезане ставке формирају облик матрице, која омогућава математичку обраду, применом матричне математичке операције.

Input-output анализа се појавила између два светска рата (1936 год.). Идеја за њен настанак постојала је код F. Quesney, који је у раду „Tableau economique“, објављен 1758. години, анализирао међузависности у француској привреди између сектора: земљорадње, индустрије и потрошње владајуће класе. Leon Valras је дефинисао техничке коефицијенте, које је назвао коефицијентима производње. Са њима је дефинисао потрошњу одређених видова репродукционог материјала (инпути) по јединици производа одређеног производа (оутпут). Творац анализе је економиста Василиј Леонтијев (1905-1999), професор Харвардског универзитета, који је обрадио теоријске, појмовне и статистичке основе анализе, за коју је 1973. године добио Нобелову награду за економију. Метод је назвао систем Input-output табела, а циљ је да се успоставе квантитативне релације између сектора. Иако је В. Леонтијев пошао од концепције грађанске економије, Совјетски економисти су тврдили да је био инспирисан билансом народне привреде у СССР за 1923-24. годину који је био објављен 1926. године, а који је по садржини сличан Input-output табелама. У 1932. години Леонтијев је на Харвардском универзитету израдио прве Input-output табеле америчке привреде за 1919. и 1929. годину, где је америчка привреда била подељена на 46 сектора, од којих је пољопривреда имала један, а индустрија је била рашчлањена на 38 сектора. Прва званична Input-output табела била је направљена за америчку привреду за 1947. годину, а била је објављена 1951. године. У 1953. години у књизи „Studies in Structure of the American Economy“ Василиј Леонтијев је формулисао динамички Input-output модел, где је уградио инвестиције у функцији повећања производње.

Input-output табеле су биле објављене у Данској 1951. године, Холандији 1950-51.години, Норвешкој 1952. години, Великој Британији 1952-54. години, Јапану 1952. години, Италији 1953. години, а у экс Југославији статистичка истраживања међусобних односа привредних делатности за 1955. години у 29 секторском размеру појавила се 1957. године и то је била је прва Input-output

табела састављена за једну социјалистичку привреду. Њихова специфичност је што полазе од економске равнотеже.

1957. године биле су израђене Input-output табеле са 450 сектора. Праве се Input-output модели за светску привреду. Највећи Input-output модел је направио В. Леонтијев за светску привреду. У моделу светска привреда је била подељена на 8 група развијених земља и 7 група мање развијених земаља.

Леонтијеву методологију прво су прихватили грађански економисти. На почетку у социјалистичким земаљама постојао је идеолошки отпор, све до момента када је полски економиста Оскар Ланге доказао да Input-output анализа може да буде примењена и у социјалистичким земљама. Истраживачи у разним земљама направили су побољшања у анализи, а њихова израда у различитим земљама се заснивала на специфичним решењима класификације производних сектора, примењене шеме, табеле места и третмана увоза.

У Републици Македонији у новембру 1990. године били су објављени први резултати међусекторских односа македонске привреде за 1987. годину. Тада је економски развој карактерисала нестабилност, са нарушеним тржишним односима и ценама. Биле су направљене матрице техничких и инверзних коефицијената по јединици финалне производње, који су инструмент структурне анализе.

У свету се Input-output анализа континуирано развија, а земље остварују искуства у програмирању развоја и структурних анализа.

2. ТЕХНИЧКА И МАТЕМАТИЧКА СВОЈСТВА INPUT-OUTPUT ТАБЕЛА

На Input-output табелама се заснива комплексна анализа процеса репродукције, на производну и финалну потрошњу и садржи све елементе за утврђивање међусебних односа привредних делатности. „Основна концепција Input-output табела је што приказују процес репродукције, приказом свих елемената који улазе у производњи (input) и елемената расподеле производње по појединим купцима (output). (Билбиловска Г, 2006, стр. 256) Инпути су репродукциони материјали, плате и други трошкови производње, а оутпут је производња расподељена купцима - сектори са приказом међусекторске зависности. Добија се кружно кретање производа коју произвођач прво купује у виду сировина и разних услуга, прерађује је и у виду готовог производа продаје разним купцима. Тиме се успоставља низ веза између појединих произвођача који обављају

промет, па треба да се открије та повезаност, да се утврде квантитативне размере и да се добије структура привреде. (Грђић Г, 1962, стр. 155). Табела садржи исте производне јединице у редовима и колонама. У редовима Input-output табеле за сваки сектор су дате испоруке другим секторима, а у колонама вредност набавки од других сектора, укључујући и сами сектор. За сваки сектор су изједначени збирови у редовима и колонама, као и за привреду у целини. „Први корак ка конструкцији Input-output табела је расчлањавање производног састава целе привреде на одређени број производних сектора”. (Јурић Љ, 2012 стр. 1313). Целокупна активност је подељена на хомогене секторе, чија је производња приказана у двострукој зависности, као низ испорука производа другим секторима и као низ набавки за остварење производње. Токови роба и услуга формирају матрицу односа између сектора у привреди, па се јавља мрежа директних и индиректних веза. Промена у било ком сектору делује на промене у свим секторима привреде.

Табела је састављена од три дела, где су садржани односи и активности у привреди. Квадратни део даје промет међуфазних производа (II) квадрант који је уједно и најважнији део табеле, јер омогућава анализу производне потрошње сектора. Део у десно обухвата финалну потрошњу: бруто инвестиције, текућу потрошњу и извоз (I) квадрант, који је повезан са (II) квадрантом и даје расподелу остварене међуфазне и финалне производње појединих сектора и укупне привреде. У продужењу (II) квадранта на доле је (III) квадрант кој обухвата додајну вредност, која представља збир плата, амортизације и вишка производа, увоз и смањења залиха. Збир вредности у овом квадранту чине расположива средства. Производни сектори су даваоци и примаоци, само сектор финалне потрошње је примаоц. Полази се од економске равнотеже, т.ј. да је укупна производња сваког сектора једнака количини које добијају остали сектори. Велики је број производних јединица, зато треба да се агрегирају, а агрегирани сектори треба да буду хомогени.

Елементи у Input-output табели су дати у апсолутним вредностима, од којих се израчунава матрица техничких коефицијената, за други квадрат табеле. Ови коефицијенти изражавају пропорцију директне међуфазне потрошње сектора даваоца по јединици производње сектора примаоца. У матрици техничких коефицијената дате су производне везе и међузависности, па означавају интензитет тих веза са аспекта потрошње. Матрица техничких коефицијената даје структуру производног система. Израчунавају се инверзни коефицијенти, који одражавају директне и индиректне потребе (укупну потрошњу) по јединици финалне

Македонске Input-output табеле по нивоу груписања сектора, подељене су по: видовима делатности, групама грана делатности и по гранама делатности. При њиховој изради поштују се методолошке основе дате у „Приручнику за Input-output табеле“ EUROSTATА. Оне омогућавају обрачун показатеља националних рачуна и информација у економији. У македонским Input-output табелама дате су трансакције између произвођаца и утврђује се структура потрошње репродукционог материјала за сваки сектор по извору порекла.

Полазимо од основног билансног услова, да расподељене количине морају бити једнаке расположивим количинама сваког сектора. Расположиве количине састоје се од домаће производње и увоза, а расподељене количине од репродукционе и финалне потрошње (та два збира морају бити једнака за сваки сектор). Тако се структура производње у сваком сектору (репродукциона и финална потрошња) утврђује линеарним једначинама:

У линеарним једначинама са леве стране је вектор колона укупних излаза (outputa), елементи у средини представљају токове између производних сектора, а на десној страни је финална потрошња. Модел обухвата велики број сектора. Сваки сектор оно

што произведе распоређује на све секторе и на финалну потрошњу, које можемо да прикажемо следећим једначинама;

$$X_i = \sum_{j=1}^n X_{ij} + Y_i \quad (i=1,2,\dots,n), \text{ Финална потрошња се добија када се од}$$

бруто производње одузме збир репродукционог материјала. (Грдзић Г, 1962 стр. 169). Технички коефицијент се рачуна као количник између вредности међуфазних производа сектора и X_{ij} утрошених у производњи сектора j , где X_j представља вредност укупно расположивих средстава сектора j . Израчунати технички коефицијенти приказују се у облику квадратне матрице техничких коефицијената која се обележава матрицом A , где је садржан систем производних веза и међузависности, па тако одражава структуру производног система и интензитет веза са аспекта потрошача. Збир техничких коефицијената из колоне матрице показује директну потрошњу свих производа домаћег порекла потребних за производњу јединице производа из j -тог сектора. Технички коефицијент показује и колика је максимална производња у j -том сектору, респективно расположивим количинама интермедијарних производа i -тог сектора који су му на располагање за подмирење његових репродукционих потреба. (Билбиловска Г, 2006, стр. 262). Облик директне зависности између вредности производа из сектора и утрошака производа гласи: $X_{ij}=a_{ij}X_j$ ($i,j=1,2, \dots, n$), а максимална производња j -тог сектора израчунава се: $X_j \leq \frac{X_{ij}}{a_{ij}}$. Зато је најважнији инструмент структурне

анализе матрица међусекторских односа. Када се од јединичне матрице одузме матрица техничких коефицијената $I-A=T$, добија се матрица технологије. Када се уведу технички коефицијенти у састав једначина, а сваки X_{ij} се замени са $a_{ij}X_j$ тада билансне релације у развијеном облику гласе:

$$\begin{aligned} X_1 &= a_{11}X_1 + a_{12}X_2 + \dots + a_{1n}X_n + Y_1 \\ X_2 &= a_{21}X_1 + a_{22}X_2 + \dots + a_{2n}X_n + Y_2 \end{aligned} \quad (2)$$

$$\dots \dots \dots$$
$$X_n = a_{n1}X_1 + a_{n2}X_2 + \dots + a_{nn}X_n + Y_n$$

У линеарним једначинама сваки сектор је изражен као функција величине производње свих сектора и финалних испорука одређеног сектора. (Секулић М, 1980, стр. 8). Систем једначина је полазни или структурни облик међусекторског модела. “У њему је заступљено $2n$ варијабли- n величина производње и n величина финалних испорука”. (Секулић М, 1980, стр. 9). Када су познате финалне испоруке, систем се решава и добија се секторска

производња у привреди. Када се узму добивене величине производње у изразу $X_{ij} = a_{ij}X_j$, добијају се вредности за све међусекторске токове X_{ij} . (Секулић М, 1980, стр. 9). Модел у матричном облику гласи:

$$\begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix} \circ \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_n \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \dots \\ Y_n \end{bmatrix} \quad (3)$$

Састав (2) може да се напише у матричној нотацији $X=AX+Y$, где AX се преноси на леву страну и добија се $X-AX=Y$. Компактна нотација гласи $(I-A)X=Y$, где је I јединична матрица, а матрица $(I-A)$ је матрица технологије. Ова матрична једначина се решава по X на тај начин када са лева množимо инверзном матрицом $(I-A)^{-1}$, т.ј.

$(I-A)^{-1}(I-A)X = (I-A)^{-1}Y$ $IX = (I-A)^{-1}Y$ $X=(I-A)^{-1}Y$, а $IX = X$ Инверзна матрица $(I-A)^{-1}$ назива се матрицом мултипликатора. Инверзни коефицијенти g_{ij} показује директне и индиректне потребе по јединици финалне потрошње, показују у којој пропорцији ће да порасте производња свих сектора када се повећа финална потрошња за једну јединицу. Прираст производње ΔX одговара прирасту финалне потрошње ΔY . Пошто $\Delta Y = Y^1 - Y^0$, а $\Delta X = X^1 - X^0$, тј. $X^0 = (I-A)^{-1} \cdot Y^0$, $X^1 = (I-A)^{-1} \cdot Y^1$ произлази да $\Delta X = (I-A)^{-1}Y^1 - (I-A)^{-1}Y^0$ $\Delta X = (I-A)^{-1}(Y^1 - Y^0)$ $\Delta X = (I-A)^{-1}\Delta Y$ Инверзна матрица се множи са векторима финалне потрошње и добијају се импулси од финалне потрошње у привреди, као и сваке друге варијанте финалне потрошње.

4. ИСТОРИЈАТ МАКЕДОНСКИХ INPUT-OUTPUT ТАБЕЛА

Прве Input-output табеле у свету биле су израђене у 50-им годинама прошлог века, а југословенска статистика је прва почела да прави Input-output табеле за 1955. годину. У њима производни систем био је подељен на 29 сектора у репродукционом делу и пет сектора финалне потрошње (лична потрошња, општа потрошња, повећање залиха, бруто инвестиције у основне фондове и извоз. Експериментална, прва Input-output табела, за једну социјалистичку привреду, угледала је светлост дана 1957. године. Није била израчуната матрица техничких и инверзних коефицијената. Постојао је велики интерес и очекивања од њене примене. Наредна Input-output

табела је приказивала међусекторске токове југословенске привреде за 1958. годину, а била је објављена у 1962. години и представљала је напредак у њеном усавршавању. За сваку другу годину биле су састављане Input-output табеле. У најширој верзији биле су деагрегиране на 98 производних сектора и 5 сектора финалне потрошње. Постојало је пет нивоа агрегирања привредне активности, за сваки ниво груписања сектора приказивани су апсолутни подаци и биле су израчунате матрице техничких и инверзних коефицијената. Затим се приступило изради Input-output табела са агрегираним и деагрегираним токовима. У Input-output табелама у којима је направљено деагрегирање укупних токова на домаће и увозне, постојала је могућност да се утврди увоз по сектору порекла и сектору намене. Савезни завод за статистику повремено је израђивао и Input-output табеле на нивоу тадашњих република. Од 1976. године постојала су три нивоа деагрегирања производне активности.

У различитим земљама израда Input-output табела се заснивала на специфичним решењима следећих основних методолошких проблема: класификације производних сектора, примењене шеме табеле, места и третмана увоза у табели. Све југословенске Input-output табеле прављене су у вредносном износу у текућим ценама, тј. ценама произвођача за обрачун свих приказаних вредности. У Input-output табелама за 1976, 1978. и 1980. годину поред цена произвођача био је дат и приказ и у набавним ценама.

Прва Input-output табела за македонску привреду била је израђена у сарадњи са стручњацима из Савезног завода за статистику и Републичког завода за статистику СР Србије за 1987. годину, а била је објављена у 1990 години. То је време када је македонска привреда била усмеравана ка тржишној економији. Услови су наметнули потребу у макроекономским билансима квантитативно да се приказује и анализира економска активност на сводан и синтетички начин. Садржане су: табеле у апсолутном износу, табеле техничких коефицијената и табеле инверзних коефицијената. Садржане су трансакције по територијалном пореклу производње СР Македоније, са другим републикама и покрајинама и увоза. Примењени су били исти методолошки основи са којима су биле израђиване југословенске Input-output табеле. „Израда првих табела привредних делатности за СР Македонију покрај њене конкретне примене за аналитичке потребе, била је и основа за годишње процене за ове табеле са коришћењем расположивих редовних статистичких истраживања.“ (РЗС, 1990, стр. 8) Темелје се на обухватању производње по широј концепцији производње (Билбиловска Г, 2006 стр. 173) Дају квантитативан опис економске активности и обезбеђују

анализу збивања у привреди. Могу да се утврде законитости привредног развоја и међусебне зависности, и да се доносе конкретне економске мере. Са приказом производње утврђују се фазе репродукције. Расподељена средства по секторима дата су у редовима табеле за исти сектор, на репродукциону и финалну потрошњу или као испоруке другим републикама, покрајинама или као извоз. Мерено учешћем оствареног друштвеног производа у СР Македонији у 1987. години учествовали смо са 5,5% од укупног износа југословенског привредног потенцијала (РЗС, 1990, стр. 18). Набавке од других република и покрајина учествовале су са 21,2%, а од укупне производње СР Македоније, а 32% су испоруке другим републикама и покрајинама. (РЗС, 1990, стр. 17). Потрошња у СР Македонији била је иста као и у другим републикама. Тако од производње у металургији 37,4% је било испоручено другим републикама и покрајинама. Код неметала 56,6%, код метала 49,7%, хемијске производе и хартија 51,5%, код прераде дрвета 47%, текстила, коже и гуме 52%, а код прехранбених производа и дувана 42%. (РЗС, 1990, стр. 17).

Привреда Македоније у Input-output табелама била је подељена на 48 производних сектора, респективно редови и колоне имају исти број сектора. Финална потрошња је имала следећа 6 сектора: залихе, бруто инвестиције, лична потрошња, општа потрошња, испоруке другим републикама и аутономним покрајинама и извоз. Редови показују продате вредности другим секторима. Тако сектор индустрија и рударство своје производе је продавао сопственом сектору у износу од 180.969.645 конвертибилних динара, од којих у СР Македонији 85.755.094 конвертибилних динара, а другим републикама и покрајини 53.262.113 конвертибилних динара, а увоз је износио 1.952.438 конвертибилних динара. (РЗС, 1990, стр. 67). У укупно расположивим средствима СР Македонија је имала нешто веће учешће сопственом производњом, а нешто ниже учешће у увозу. У расподељеним средствима СР Македонији у односу на СФРЈ је имала нешто веће учешће у репродукционој потрошњи и залихама, а мање учешће у бруто инвестицијама, личној потрошњи, општој потрошњи и заједничкој потрошњи. (РЗС, 1990, стр. 68). У нашој земљи од укупно остварене производње 58,9% је била домаћа потрошња, у извозу 9,12%, а у испорукама другим републикама покрајинама 31,98%. (РЗС, 1990, стр. 21). Укупно расположива и наменски расподељена средства су износила 816.722 хиљада конвертибилних динара. (РЗС, 1990, стр. 22). На основу информација за македонску привреду за 1987. годину израчунате су матрице техничких и инверзних коефицијената.

У 2004. години ДЗС је саставио експерименталне табеле за понуду и употребу робе и услуга за 2000. годину, које су послужиле као основа за прављење симетричних Input-output табела за 2000. годину. Методолошки поступак је био засниван на Приручнику за Input-output табеле EUROSTATА. Симетричне Input-output табеле прављене су на основу аналитичких претпоставки из табела за понуду и употребу роба и услуга, а описивале су економске односе у македонској привреди. Подаци су коришћени у макроекономским моделима са циљем да се анализирају везе између употребе и понуде, посебно између компонента финалне употребе и нивоа индустријске производње. Оне су садржале информације за макроекономске параметре за одређене групе предузећа, која хомогено делују, као производња, додата вредност, бруто пословни вишак, бруто инвестиције у основна средства, нето кредитирање и позајмљивање средстава, који могу да послуже за бројне анализе. Македонске симетричне Input-output табеле по класификацији производа по делатностима, публиковане су са 31 групом производа. У табелама је садржана домаћа и увозна производња. Збир сваке колоне у симетричној Input-output табели једнак је оутпут-у табеле понуде. Када се дода увоз за сваку групу производа добија се укупна понуда.

2007. године ДЗС објавио је симетричне Input-output табеле за 2005. годину, у којима су били садржани односи у македонској економији. „Као аналитичко средство, Input-output подаци су интегрирани у макроекономским моделима са циљем да се анализирају везе између употребе и понуде, особито између компоненти финалне употребе и нивоа индустријске производње. Примењују се за аналитичке циљеве, када се повезују са другим главним статистикама (запосленост, капитал, енергија, околина) са системом националних рачуна“. (ДЗС: 2007, стр. 6). Основна концепцијска разлика је у томе што код табела за понуду и потражњу се укрштају подаци по производима у редовима са подацима по делатностима у колонама, а у симетричним укрштају се подаци по производима у редовима са подацима по производима у колонама или подаци по делатностима у редовима са подацима по делатности у колонама. „Збир сваке колоне у симетричној Input-output табели једнак је укупној понуди (производња плус увоз) по основним ценама, за сваку групу производа, приказаним по редовима у табели за понуду. Збир сваког реда у симетричној Input-output табели једнак је међуфазној потрошњи и финалној употреби, по основним ценама, за сваку групу производа приказаним по редовима у табели по основним ценама. (ДЗС: 2007, стр. 6). За састављање симетричне Input-output табеле за 2005. годину био је примењен метод „производ

технологија“ који полази од претпоставке да сваки производ има своју технологију. „Овај метод подразумева обрачун секундарних производа делатности, који су произведени у делатностима које претстављају основни производ.“ (ДЗС: 2007, стр.7). Табела је израђена на нивоу 31 групе производа. За балансирање малих разлика у редовима симетричне Input-output табеле за 2005. годину коришћена је РАС метода. Израда табела у нашој земљи заснива се на специфичним решењима одређених проблема. Објављене су следеће табеле за употребу робе и услуга: у 2008. години за 2005. годину, 2009. за 2006. годину, 2010. за 2007. годину, 2011. за 2008. годину, 2012. за 2009. годину, 2013. за 2010. годину и 2014. за 2011. годину. Сектор националних рачуна редовно годишње објављује симетричне Input-output табеле.

ЗАКЉУЧАК

Input-output анализа је примењена квантитативна анализа која приказује процес производње у земљи, а чији елементи датирају из времена физиократа. Леон Валрас је први дефинисао техничке коефицијенте. Творац анализе је Василиј Леонтијев, који је 1973. године добио Нобелову награду за економију.

Input-output табела омогућава увид у структуру производње, њену расподелу и финалну потрошњу. У питању је целокупан процес репродукције. У економској активности формирају се токови производа и услуга без обзира да ли су из домаће или иностране производње, па може да буде формирана матрица односа међу секторима у двострукој зависности као низ испорука другим секторима и као низ набавки средстава за остварење производње, као и да буду примењене матричне математичке операције. Открива се повезаност између производње и потрошње не само у глобалним односима већ и за сваку категорију финалне потрошње. Омогућава да се утврди ниво производње у сваком сектору, са којим треба да буде задовољена укупна потрошња за тим производима. Одражавају привредну равнотежу, укупна понуда једнака ја укупној тражњи, расположиве количине су једнаке расподељеним количинама. Налази примену у многобројним подручјима економског живота, а основни задатак јој је успостављање квантитативног односа између различитих грана производње.

У екс Југославији Input-output анализа рано је почела да се користи. Прве Input-output табеле се односе за 1955. годину, а биле су објављене у 1957. години. Грцић Г. је први писао о међусекторској анализи у оквиру своје студије о народном дохотку.

Прва македонска Input-output табела је била за 1987. годину, а била је објављена у 1990. години и открива структурне особине привреде што је кључан задатак. ДЗС 2006. години је приступио изради симетричне Input-output табеле за 2000. годину. Табеле су биле публиковане у 2006. години и садржале су економске односе у македонској економији. У 2007.години биле су публиковане симетричне Input-output табеле у Македонији за 2005 годину. По годинама објављене су следеће табеле за употребу робе и услуга у 2008. години за 2005. годину, 2009. за 2006. годину, 2010. за 2007. годину, 2011. за 2008. годину, 2012. за 2009. годину, 2013. за 2010. годину и 2014. за 2011. годину. Публиковане табеле за понуду и употребу робе и услуга су основа за израду симетричних Input-output табела, базираних методолошким концептима ЕУРОСТАТА. Симетричне Input-output табеле су основа Input-output анализе, са којом се дају економски односи у македонској економији као и њихово третирање у економској анализи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Билбиловска, Г. (2006), Економска статистика, Економски факултет, Скопје
2. Билбиловска, Г. (2001), Елементи од Input-output анализа, Економско правно биро, Скопје
3. Грдзић, Г. (1962), Привредни биланси и њихови економетриски модели, Економски факултет, Београд
4. Државен завод за статистика. (2006), Симетрични Input-output табели во Република Македонија за 2000 година, Скопје
5. Државен завод за статистика. (2007), Симетрични Input-output табели во Република Македонија за 2005 година, Скопје
6. Јурић, Љ. (2012), Развој Input-output анализе у Хрватској, Зборник радова факултета техничких наука бр. 11, Нови Сад
7. Републички завод за статистика. (1990), Међусекторни односи на стопанските дејности на СР Македонија во 1987 година, Input-output табели, Скопје
8. Секулић, М. (1980), Међусекторски модел и структурна анализа, Економски институт, Информатор, Загреб
9. Секулић, М. (1968), Примјена структурних модела у планирању привредног развоја, Народне новине, Загреб
10. Хорват, Б. (1962), Међусекторска анализа, Народне новине, Загреб

Рад је примљен: 01.09.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 30.09.2015.

УНАПРЕЂЕЊЕ КОНКУРЕНТНОСТИ КАО ПОДСТИЦАЈ ИНВЕСТИРАЊА У ГРАД КРАГУЈЕВАЦ¹

COMPETITIVENESS ENHANCING AS THE INCENTIVE FOR THE
INVESTMENT IN THE CITY OF KRAGUJEVAC

Петар Веселиновић

Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац, Србија*

Мирјана Кнежевић

Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац,
Србија**

Апстракт: Иако постоје бројне теорије и објашњења фактора регионалне конкурентности, најсистематичнији начин објашњава регионалну конкурентности кроз призму повећања квалитета животног стандарда и мери је регионалним производом, продуктивношћу рада и стопом незапослености. Фактори регионалне конкурентности могу се дефинисати као фактори урбане конкурентности и састоје се од економских и стратешких фактора. Региони које карактерише развијеност и заступљеност већег броја различитих фактора (квалитетан људски капитал, снажна подршка формалних и неформалних институција, добра географска локација, развијена инфраструктура), имају бољу конкурентску позицију. Град Крагујевац је административно седиште Шумадијског округа и његов политички, привредни, културни, здравствени и образовни центар. Са скоро 180 000 становника, град Крагујевац спада у највећи град у Србији, а свој национални значај стекао је првенствено као центар аутомобилске индустрије и као универзитетски центар. Ова чињеница је важна како за динамичан економски развој Града, тако и за стални мониторинг од стране домаћих и страних инвеститора. Сходно томе, свој будући развој, поред економских и политичких фактора, град Крагујевац мора да заснива на повећању и унапређењу конкурентности привреде и привредних субјеката.

Кључне речи: регионална конкурентност, аутомобилска индустрија, извоз, инфраструктура, локална привреда

Abstract: Regardless numerous theories and explanations upon regional competitiveness factors, the most systematic way explains regional competitiveness throughout the perspective of life standard quality rising, and measure it throw regional product, labor productivity and (un)employment rate. The factors of regional competitiveness can be defined as factors of urban competitiveness and contain economic and strategic factors. The regions characterized by development and presence of larger number of different factors (high-quality human capital, strong support provided by formal and un-formal institutions, convenient geographic location, developed infrastructure), have stronger

¹ Рад саопштен на Међународном научном скупу УКСП-ИС 2015, 5-6. новембра 2015. године, у Косовској Митровици

* pveselinovic@kg.ac.rs

** mknezevic@kg.ac.rs

competitive position. The city of Kragujevac is an administrative center of Sumadija district, but also the political, economical, cultural, health and educational center. Counting more than 180.000 of citizens, the city of Kragujevac belongs to the group of larger cities in Serbia, and its relevance on the national level it has primarily deserved as the center of the Automotive industry and as the University center. Those facts are important for active economical development of the city, but also for the continuous monitoring by both domestic and foreign investors. In accordance to this, the future development of the city of Kragujevac, besides economical and political factors, requires focus on increasing and developing of competitiveness of its economy and economic entities.

Key words: *regional competitiveness, automotive industry, export, infrastructure, local economy*

УВОД

Глобални процеси и све већа економска међузависности представљају велике изазове за регионалне и локалне економије. Ефикасна регионална економска политика која успева да се прилагоди, често и непредвидивим, светским кретањима и економским кризама постала је *conditio sine qua non* успешног развоја. Циљ регионалне политике је да створи економски јаке, конкурентне регионе који ће успети да се интегришу у глобалне економске токове.

У светлу нових економских тенденција питање децентрализације постаје једно од централних питања око ког се воде бројне полемике. С тим у вези се поставља питање каква је стратегија сваког од региона за будући раст и развој и постоји ли она уопште, а с друге стране, тражи се и одговор на питање који су то стратешки аспекти будућег развоја?

Да би се добио одговор на ова питања потребно је разложити све чиниоце, почев од географског положаја, природних ресурса, становништва, тренутног стања у самом региону, преко индустријских, пољопривредних, туристичких и осталих могућности све до инвестиција како би се стекла потпунија слика и увид у могућности сваког региона понаособ.

Свакако, питање конкурентности локалних привреда, у савременим условима пословања, има посебан значај. Када је у фокусу град Крагујевац, као седиште макро региона Шумадија и Западна Србија, конкурентност привреде добија посебну димензију.

Град Крагујевац је смештен у средишњем делу Републике Србије, у региону Шумадије и Поморавља, представља административни, економски, здравствени, образовни, универзитетски и привредни центар Централне Србије и један је од четири града и макрорегионалних центара Србије.

Крагујевац као макрорегионални центар привредног и научног развоја Републике Србије карактерише повољан привредни амбијент и лидерство у области инвестирања, што омогућује одрживи развој локалне заједнице. Град има препознатљив идентитет и омогућава угодност живота и рада.

Креирање препознатљивости града Крагујевца као конкурентне локалне средине, отворених граница, спремне да се укључи у надметање на тржишту Европске уније, представља стратешки интерес и суштинско опредељење. На тим основама темеље се стратешки циљеви, од којих повећање конкурентности има посебан значај.

Сходно наведеним констатацијама, у овом раду детаљније ће бити указано на кључне перформансе конкурентности привреде града Крагујевца.

ПОЈАМ И ФАКТОРИ РЕГИОНАЛНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ

И макро и микро теорије имају велики значај за разумевање конкурентности, али њихов највећи недостатак је што често немају територијалну димензију која је важна за разумевање регионалне конкурентности. Одговор на територијалну димензију дала је област економске географије, која се диверсификује на три основна правца: изворну економску географију, регионалну економију и нову економску географију унутар области економије.

Без обзира што се економски географи дуго времена баве регионалним развојем и бројним факторима који су значајни за раст регионалне економије, традиционално нису анализирали и користили терминологију регионалне конкурентности или конкурентске предности, или чак продуктивности. Поље економске географије се у највећој мери ослањало на суседне дисциплине.

У разматрању регионалне конкурентности, три основна концепта се издвајају:

- а) региони као подручја специјализована за *извоз* (овај појам је уско повезан са „факторима наслеђа“ и економији базираној на извозу);
- б) региони као извор растућих приноса (овај појам се везује за фундамент економске географије и нове економске географије) и
- с) региони као средишта знања (овај појам се везује за социолошке и институционалне факторе и карактеристичан је за нову индустријску географију).

Средином деведесетих година XX века бројни аутори и институције су објашњавали појам регионалне конкурентности. Посебно важне дефиниције, односе се на институције Америчког савета за конкурентност (US Competitiveness Council), OECD-а и Европске уније.

Према Извештају индикатора регионалне конкурентности Велике Британије: „Регионална конкурентност описује способност региона да генерише приходе и одржава ниво запослености у циљу домаћег и међународног такмичења“²

Не постоји ниједно теоријско објашњење које обухвата пуну сложеност појма „регионалне конкурентности“, већ постоји више праваца која се прилично разликују. С једне стране, регионална конкурентност подразумева могућност једног региона да генерише довољан ниво извоза (неком другом региону или иностранству) и, с друге стране, да омогући растуће нивое дохотка и пуне запослености својих грађана. Продуктивност локално-оријентисаних привредних активности је од кључног значаја за регионалну конкурентност, посебно имајући у виду тренд великих градских подручја која се карактеришу производним услугама. У оба случаја, кључна је улога регионалних спољно-растућих приноса.

Појам регионалне конкурентности најчешће се односи на квалитативне факторе (као што су мреже неформалног знања, поверење, неформалне институције, социјални капитал), а други део се односи на квантитавне процесе (као што је број фирми, број патената, понуда радне снаге). Имајући у виду ове разлике у факторима, постоје велике импликације у емпиријским мерењима и анализи регионалне конкурентности.

Конкурентност региона налази се како у конкурентности свих појединачних фирми и њихових интеракција, тако и у широј имовини друштвених, економских, институционалних и јавних субјеката самог региона.

Извори регионалне конкурентности могу потицати при различитим географским размерама, од локалних, преко регионалних, националних па чак и међународних размера. Истовремено, не постоји природна, унапред дефинисана „регионална“ јединица, коју је најбоље анализирати, када је у питању конкурентност.

Конкурентност региона може се посматрати на два начина: прво, преко специфичних покретача, „драјвера“, који региону

² Department of Trade and Industry, (2002), *A Modern Regional Policy for the United Kingdom*. DTI, London, p.p..3.

пружају могућност да користи своје конкурентске предности и да се такмичи са другим регионима и друго, преко резултата које регион остварује употребом специфичних фактора. Имајући у виду претходно речено, један део радова управо говори о конкурентности која се базира на кумулативном резултату створеном на основу егзистенције различитих фактора које регион поседује, док други део радова анализира управо поменуте регионалне „драјвере“.³ Ови покретачи регионалне конкурентности или, другачије речено, наслеђени услови конкурентности, представљају регионалну опремљеност, што регион управо чини и специфичним, а односе се на: инфраструктурни објекат, безбедност, техничке карактеристике региона, природне ресурсе, ниво и обим услуга, број предузећа, квалитет и расположивост радне снаге, број и квалитет образовних установа, квалитет јавне администрације и историјски оквир региона. Када се конкурентност базира на одређеном резултату, онда се говори о регионалним показатељима економског развоја као што су: регионални БДП по становнику, стопа незапослености, просечна плата, прилив страних директних инвестиција и сл. Фактори конкурентности се приказују као економски, фактори окружење, социјални и политички фактори. Дохоци се посматрају као доходак фирми и доходак региона. Према иновативном приступу резултати конкурентности се огледају кроз раст регионалне економије, пораст запослених, пораст бизниса, повећања БДП-а по глави становника, повећање животног стандарда за оне који живе у региону.⁴

Факторе конкурентности дефинишу различити аутори. Портер конкурентске предности дефинише на три основна нивоа: факторски вођени региони, инвестиционо вођени региони и иновационо вођени региони.⁵ Региони који своју предност базирају на употреби јефтиних фактора, граде своју позицију на основу ниских трошкова, тј. употребом јефтиних фактора производње (на пример ниже цене радне снаге или сировина у односу на друге регионе). Инвестиционо вођени региони као своју предност користе

³ Ručinska, S. & Ručinsky, R., (2007), *Factors of regional competitiveness*, 2nd Central European Conference in Regional Science – CERS, 2007. Technical University of Košice, Faculty of Economics. Dostupno na:

http://www.cers.tuke.sk/cers2007/PDF/Rucinska_Rucinsky.pdf

⁴ Deas, I., Giordano, B., (2002), *Locating the competitive city in England*. In: BEGG, I. (ed) *Urban Competitiveness: Policies for Dynamic Cities*, Bristol: Policy Press.

⁵ Porter, M., (2004), *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*. Dostupna na: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_2003_2004/BCI_Chapter.pdf

економију обима, на основу које оставарају већи степен продуктивности. Предност ових региона налази се у већој ефикасности у односу на друге регионе. У регионима који се базирају на иновацијама, нове технологије и иновације представљају основу конкурентске предности. Поседовањем нових технологија и бројним иновацијама, региони освајају већи тржишни удео у националној и глобалној привреди.

Иако постоје бројне теорије и објашњења фактора регионалне конкурентности, најсистематичнији начин објашњава факторе регионалне конкурентности кроз призму повећања квалитета животног стандарда и мери је регионалним производом, продуктивношћу рада и стопом незапослености.

Фактори, као извори конкурентности, дефинисани су на дну пирамиде и у њих спадају: економска структура, иновације, регионална приступачност, обученост радне снаге, окружење, центри одлучивања, социјална структура и регионална култура. Откривена конкурентност представља средишњи део пирамиде и односи се на: технолошки развој, развијеност малих и средњих предузећа, обим страних директних инвестиција, инфраструктуру, људски капитал, институције и социјални капитал. Ови фактори се испољавају као фактори продуктивности рада и стопе запослености. На врху пирамиде, налази се циљани резултат, а то је већи квалитет животног стандарда становништва у региону.

Lengyel⁶ је дао следеће објашњење за факторе регионалне конкурентности у свом моделу. По њему постоји осам кључних фактора регионалне конкурентности:

а) Економска структура. Радна снага успешнијих региона, обично се концентрише у гранама пословних услуга и/или у прерађивачкој индустрији. Продуктивност и запосленост су обично веће у услужним гранама и генеришу високу додатну вредност (информационе технологије, финансијске услуге, телекомуникације и високо-технолошке индустрије), док се сектори прерађивачке индустрије одликују са високом и растућом продуктивношћу, али уз нижу запосленост.

б) Иновације. Адекватно иновативно окружење може да обезбеди способност региона да одговори на било коју врсту технолошког, пословног или неког другог изазова, тј. на примену неке нове стратегије, која може допринети расту продуктивности. Иновациони капацитети, не покривају само институционално-

⁶ Lengyel, I. (2004). The pyramid model: enhancing regional competitiveness in Hungary. *Acta Oeconomica*, 54 (3), p.p.323–342.

истраживачке и развојне капацитете, већ и способност компанија да брзо реагују на нове и просперитетне линије пословања.

ц) Регионална приступачност. Близина великим градовима, транспортне мреже и добра географска локација могу регион учинити успешнијим у односу на друге, који немају ове карактеристике. Географски положај може да ограничи спектар могућности, да утиче на трошкове транспорта и време. Транспорт (аеродроми, возови, аутопутевилуке, итд.), комуникације (традиционални медији, интернет, пренос података, итд.) и инфраструктура, могу допринети смањењу ефеката географских ограничења.

д) Обученост радне снаге. Удео образованих и обучених радника у укупној популацији је релативно висок у конкурентним регионима. Образовање је ефикасно у смислу да је флексибилно, како би могло да се прилагоди променљивим захтевима на тржишту рада и како би имало способност да припреми младе генерације и преквалификује постојећу радну снагу да настави креативне и иновативне делатности, односно захтеве информационог друштва.

е) Социјална структура. Економске активности које су интезивне знањем и раст економских услуга, утичу на регионални раст. Неквалификоване радна снага има веома мало могућности за запошљавањем (локална грађевинска индустрија, неке јавне службе, итд.).

ф) Центри одлучивања. Присуство седишта компанија генерише тражњу за високо квалификованим радницима на тржишту рада, обезбеђује на локалном нивоу подстицаје за бољом обуком, јача локалну базу знања и поспешује пословно окружење. Преливање (*spillover*) њиховог знања и нови „обрасци“, као и могућност успостављања *start-up* компанија од стране њихових стручњака, могу дати стимуланс за даље активности малих и средњих предузећа и створити додатне компаративне предности.

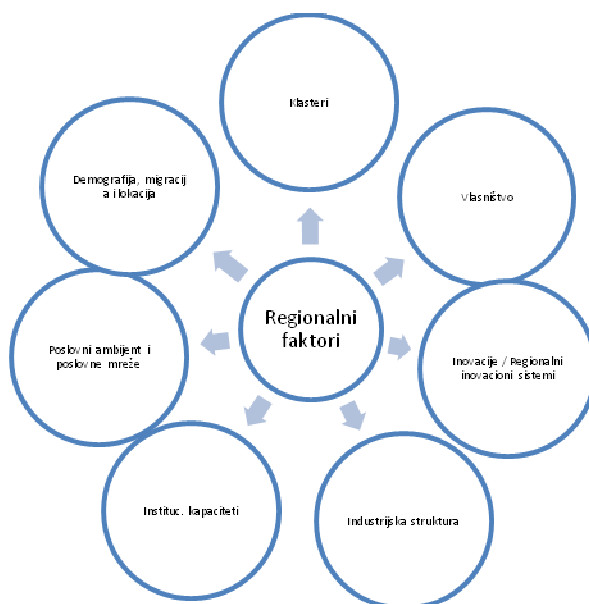
г) Окружење. Квалификована, културно-захтевна и растућа средња класа успешних региона, подразумева развијену средину (јавна безбедност, квалитетне јавне услуге, атрактивна градска архитектура, висок стандард становања, добар локални јавни превоз, итд.) као и здраво, сигурно природно окружење. Становништво, не само да представља своје захтеве изабраним представницима, већ је и спремно да преузме активну улогу у заштити животне средине (сакупљање отпада и рециклаже, заштите зелених површина, да проводи време напољу, итд.).

х) Регионални идентитет. Сваки регион и град током дужег временског периода имају одређене институционалне проблеме.

Успешни су они региони, који су у стању да решавају проблеме узроковане структурним променама привреде и који остварују брз раст. Важно је да се подстакне регионални идентитет становништва и да се промовише локализам.

Интеракција фактора не утиче само на конкурентност региона, већ и на регионалну „уочљивост“. На тај начин, указује на популарност, специфичност или значај који има одређени регион. На макро-нивоу, супериорност и интеракција фактора региона доприносе укупном расту јер је конкурентност једне привреде генирисана капацитетима њених региона да омогуће такву привредну активност која ће утицати на динамичан привредни раст.

Слика 1.: Фактори регионалне конкурентности



Резултати мерења фактора конкурентности макро региона у Србији, показали су да рангови, кретање и интензитети фактора регионалне конкурентности, у потпуности у складу са перцептивним и квантитавним подацима. Добијене вредности Индекса регионалне конкурентности (ИКР) потврђују да су субјективна очекивања, пре анализе фактора, била реална. Пре саме обраде бројних података и креирања индекса, очекивало се да је регион Београда најконкурентнији (ранг I), а да је регион Јужне и Источне Србије најмање конкурентан (ранг IV), међу мереним регионима. Регион

Шумадије и Западне Србије и Регион Војводине, налазе се између (ранг II и III респективно). Конкурентност региона Косова и Метохије није било могуће измерити, јер не постоје доступни подаци за већину индикатора, мада се логички може закључити да је овај регион најмање конкурентан у односу на све регионе. Када је у питању ранг региона, Индекс регионалне конкурентности не показује значајна одступања од субјективног мишљења. Може се рећи, да је рангирање било најзначајније у позиционирању региона Шумадије и Западне Србије (II) и региона Војводине (III), јер ови региони имају сличну регионалну конкурентност. На крају, ни бројни експерти се не би могли сложити који је од ова два региона конкурентнији, док се не измере и анализирају одређени индикатори.

Индекс регионалне конкурентности даје одговор на два важна питања: 1) Који ранг имају региони? и 2) Какве су разлике у висини конкурентности међу регионима? Управо прво питање даје одговор на недоумицу ранга региона Шумадије и Западне Србије и ранга региона Војводине. Разлика у нивоу регионалне конкурентности ова два региона је веома мала (регион Шумадије и Западне Србије има вредност ИРК - 9,71, док регион Војводине има вредност ИРК - 9,33), али довољна да се одреди ранг регионалне конкурентности.

Табела 1.: Фактори регионалне конкурентности макро региона Србије (према рангу ИРК)

Београд	Јужна и Источна Србија	Шумадија и Западна Србија	Војводина	Косово и Метохија
Економски фактор (I)	Гео-природни фактор (III)	Гео-природни фактор (I)	Социјални фактор (I)	Економски фактор (V)
Фактор инфраструктуре (I)	Фактор култура и туризам (III)	Фактор култура и туризам (I)	Економски и фактор (II)	Фактор инфраструктуре (V)
Људски фактор (I)	Економски фактор (IV)	Фактор инфраструктуре (II)	Људски фактор (II)	Људски фактор (V)
Фактор иновација (I)	Фактор инфраструктуре (IV)	Економски фактор (III)	Фактор иновација (II)	Фактор иновација (V)
Фактор неформалне институције и заштита својине (I)	Људски фактор (IV)	Људски фактор (III)	Гео-природни фактор (II)	Гео-природни фактор (V)

Социјални фактор (II)	Фактор иновација (IV)	Фактор иновација (III)	Фактор неформалне институције и заштита својине (II)	Социјални фактор (V)
Фактор култура и туризам (II)	Социјални фактор (IV)	Социјални фактор (III)	Фактор инфраструктуре (III)	Фактор култура и туризам (V)
Гео-природни фактор (IV)	Фактор неформалне институције и заштита својине (IV)	Фактор неформалне институције и заштита својине (III)	Фактор култура и туризам (IV)	Фактор неформалне институције и заштита својине (V)

Извор: Вуковић, Д., (2013), Модел регионалне конкурентности: Теоријско-методолошка анализа и могућност примене у Србији, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац

Квалитативна страна Индекса регионалне конкурентности даје одговор на питање разлика у висини конкурентности међу регионима у Србији. Регион Београда има вредност ИРК - 10,59 и показује да је далеко конкурентнији од региона Јужне и Источне Србије са вредношћу ИРК - 7,14. Процентуално посматрано, Београд је конкурентнији од региона Јужне и Источне Србије за 67,42 %. У односу на регион Шумадије и Западне Србије и регион Војводине Београд је конкурентнији за 8,31 и 11,89 % респективно, када се процентуално упореде разлике у висини ИРК. Разлике између регионалне конкурентности Шумадије и Западне Србије и Војводине су веома мале. Регион Шумадије и Западне Србије конкурентнији је у односу на регион Војводине за 3,91 % , када се посматра разлика у нивоима ИРК.

Мерењем фактора регионалне конкурентности дошло се до очекиваних резултата. Наиме, регион Београда је најконкурентнији у већини фактора: економски фактори, инфраструктура, људски фактори, иновације, неформалне институције и заштита својине, док је најмање конкурентан у гео-природном фактору. Регион Јужне и Источне Србије остварује најниже вредности у готово свим факторима, где су најлошије позиционирани фактори: економски, инфраструктурни, неформалне институције и заштита својине, иновације, људски и социјални фактор. Регион Шумадије и Западне Србије остварује најбољу конкурентност у гео-природном фактору и култури и туризму, док је у осталим факторима средње позициониран. Регион Војводине је највише конкурентан у

социјалном фактору, најмање у фактору културе и туризма, док је за остале факторе средње рангиран.

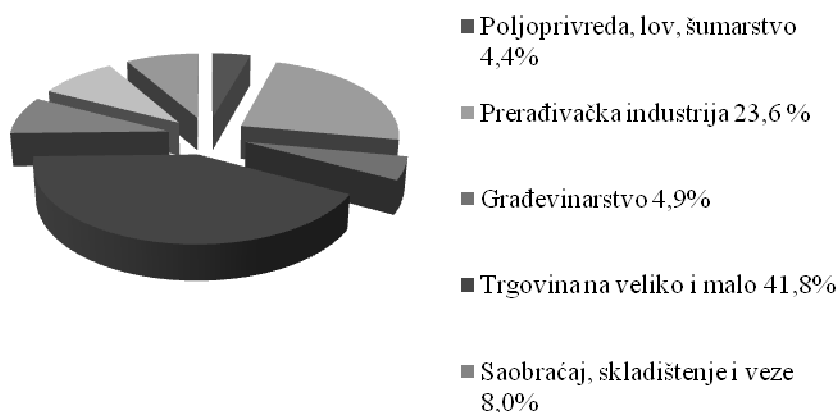
Имајући претходно наведено у виду јасно се може уочити конкурентност макро региона Шумадија и Западна Србија, у коме град Крагујевац представља административни, привредни, културно-образовни и здравствени центар.

КЉУЧНЕ ДЕТЕРМИНАНТЕ КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ ГРАДА КРАГУЈЕВЦА

Према подацима Агенције за привредне регистре, посматрајући при том величину као један од параметара за компаративну анализу у региону, уочава се да највећи број предузећа на подручју града Крагујевца припада сектору малих предузећа (чак 95,3%), док средња и велика предузећа представљају свега 4,7% од укупног броја предузећа (средња предузећа - 3,7%, велика предузећа – 1,0%).

Посматрајући секторе којима припадају предузећа, уочавамо да је најзаступљенији сектор трговина на велико и мало (41,8%), док велики број предузећа послује у сектору прерађивачке индустрије (23,6%). Остали сектори су мање заступљени, а сектор у оквиру ког послује најмањи број предузећа је пољопривреда, лов и шумарство.

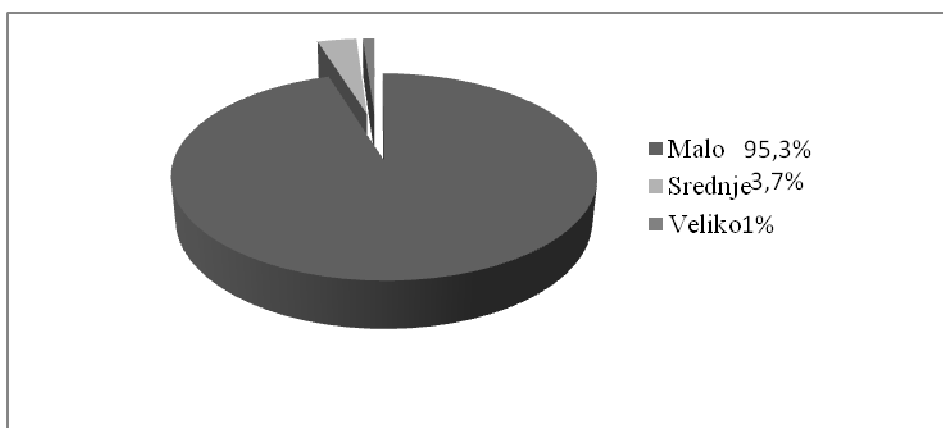
Графикон 1.: Заступљеност сектора по предузећима у граду Крагујевцу



Извор: <http://www.apr.gov.rs/>

Сектор МСП, заједно са предузетницима који самостално обављају делатност (самосталне занатске радње, самосталне трговинске радње, самосталне угоститељске радње), запошљава око 30% укупног броја запослених у граду Крагујевцу. Међутим, долази до значајног повећања броја запослених у оквиру у МСПП сектора, скоро 100% у односу на претходни период, тако да овај сектор упошљава 55 - 58% свих запослених. Овај растући тренд резултат је последица процеса приватизације, константног пораста броја предузетника и расположивости националних програма за подршку МСПП сектору.

Графикон 2.: Структура предузећа по величини у граду Крагујевцу



Извор: <http://www.apr.gov.rs/>

Дакле, уочљиво је континуирано повећање броја малих и средњих предузећа, као и тренд повећања учешћа у извозу. Овај део привреде сматра се највиталнијим и најиновативнијим, тако да чини кључни сегмент за интензивну подршку у процесима развоја.

Од када је у Крагујевац дошла италијанска компанија FIAT и отворила фарбику аутомобила, Град је постао атрактиван и за остале стране фирме. Тако је већ тридесетак компанија отворило своје погоне у Крагујевцу, што је омогућило запошљавање око 5 000 људи. Осим у фабрици FIAT Аутомобили Србија, у којој је од тог броја отворено две трећине радних места, Крагујевчани раде и у компанијама из Норвешке, Немачке, Словеније, Аустрије, Израела и Хрватске.

Аутомобилска индустрија већ деценијама бележи огроман раст и развој и као једна од технолошки најиновативнијих грана и константно доприноси побољшању квалитета живота. Један од

разлога због којих је њена улога стратешки веома битна јесте тај што ауто-индустрија инкорпорира велики број подиндустрија у свој обим пословања (готове производе и полупроизводе на бази стакла и пластике, електронску опрему у широком дијапазону, велики број металних производа и потрошних делова, кожу, производе од гуме и многе друге). Неретко се дешава да управо ова индустрија служи као мотор привредног развоја, подстичући ефикасну кластерацију око свог језгра и доприноси општем економском благостању.

Када је 2005. године српска фабрика аутомобила Застава купила лиценцу за производњу FIAT-овог аутомобила касније названог Застава 10, није се могло наслутити да ће коју годину касније доћи до дубље сарадње са овим италијанским гигантом у аутомобилској индустрији. Три године касније, 29. септембра 2008. године потписан је, по мишљењу Владе Републике Србије, један од најважнијих уговора за српску привреду, Уговор о заједничком инвестиционом улагању између Републике Србије и FIAT Group Automobiles S.P.A. Италија.

Чињеница да је FIAT Аутомобили Србија (FAS), као вид улагања светског гиганта FIAT-а у Србији, једна од највећих директних инвестиција у последње време, као и чињеница да је пословни фокус компаније базиран на мањим, штедљивим, а уједно веома квалитетним возилима, даје Србији и граду Крагујевцу велику шансу да трансформише своју индустријску производњу у великог регионалног учесника са конкурентним производом.

Нова фабрика је изграђена на постојећем индустријском кластеру и историји сарадње. Србија је имала традицију аутомобилске производње у Застави, а која је била у центру широког кластера који је поседовао техничке вештине, капацитете и инфраструктуру за производњу готово 250.000 аутомобилских јединица у 1989. години. Такође, постојала је снажна сарадња са FIAT-ом, будући да је Застава производила аутомобиле по FIAT лиценци од 50-их година прошлог века. Ланци снабдевача, уз снажну индустријску традицију, већ су били ту и требало их је само проширити и модернизовати.

Србија је понудила конкурентне трошкове рада и ниске пореске обавезе, заједно са слободним приступом тржишту Европске уније. Влада се такође заложила и видела је присуство великог извозника као замајац у поправљању дефицита конкурентности српске привреде. Са FIAT-ом Србија и град Крагујевац су добили најмодернију технологију и оперативне процедуре, високу продуктивност и високу вредност извоза. Ово је суштинска супротност традиционално ниској вредности српског извоза,

укључујући основне металопрерађивачке, хемијске и прехранбене производе.

Инвестиција је била у довољној мери значајна да произведе важне ефекте преливања. Други међународни снабдевачи сада долазе у Србију, међу којима и Магнети Марели, Џонсон Контролс, Леони, Јура. Још значајније за локалну привреду, јесте то што се локални произвођачи, од којих су многи мала и средња предузећа (МСП) такође све више укључују у нове ланце снабдевања.

Када се погледа извоз аутомобила за 2012. годину јасно се види да он значајно расте и, за ту годину, достиже вредност од преко 300 милиона долара. Међутим, у 2013. години тај износ премашује износ од милијарду долара.

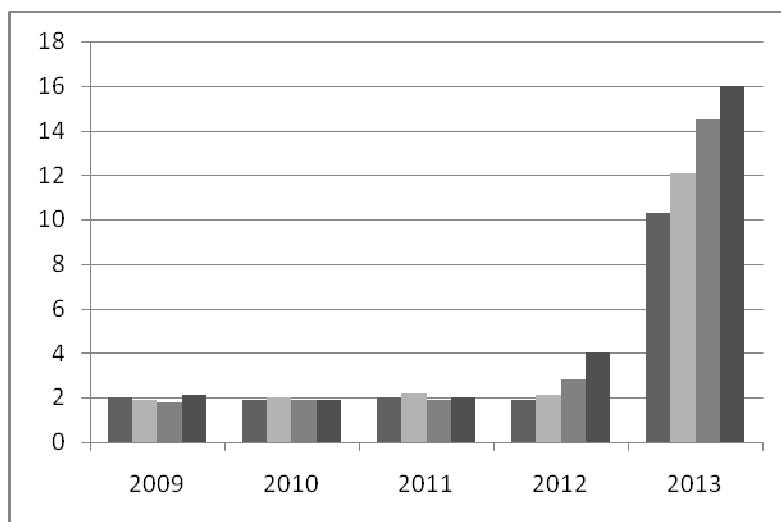
FIAT 500L Национале најпопуларнији је бренд у Србији за 2013. годину. Серијска производња новог модела FIAT 500L почела је 4. јула 2012. године у Крагујевцу, а до краја те године производило се 550 аутомобила дневно. Током 2013. године је било планирано, у зависности од ситуације на тржишту, да се годишње производи од 120.000 до 180.000 аутомобила што је, у највећој мери, и остварено, док је FIAT Пунто Класик био најпродаванији бренд у 2011. и 2012. години.⁷

Квалитетни аутомобили, приступачне цене и бесцарински извоз у поједине земље (Русија), као и подршка државе и локалне самоуправе, основа су конкурентности FIAT-а у Србији. Од даљег развоја ове сарадње очекује се да још више подигне ниво извоза и помогне привреди Србије и града Крагујевца у даљем развоју и побољшању конкурентности привреде.

Спољнотрговинска размена града Крагујевца континуирано расте од 2005. године. У 2012. години спољнотрговинска размена достигла је вредност од скоро 490 милиона америчких долара што је 3,5 пута више у односу на 2005.годину. Од 2007. до 2009. спољнотрговинска размена била је на приближно истом нивоу и кретала се између 318 (2007) и 334 милиона америчких долара 2009. године. У 2012. години обим размене повећан је за 12,99% у односу на 2011. годину.

⁷ <http://www.makroekonomija.org/0-dragovan-milicevic/fiat-%E2%80%93-izvoznii-adut-srbije/>

Графикон 3.: Удео аутомобилске индустрије у укупном извозу Србије (у%)



Извор: <http://www.makroekonomija.org/0-dragovan-milicevic/FIAT-%E2%80%93-izvozni-adut-srbije>

На нивоу Републике Србије, у 2013. години, извоз је забележио раст од 30%, док је увоз био већи за 8,5%. Поменута година је завршена са спољнотрговинским дефицитом од 5,9 милијарди долара, што је смањивање дефицита за 23%. Покривеност увоза извозом привреде Србије, у 2013. години, износила је 71%, док је у 2012. години износила 59,3%. Поменуте тенденције у спољнотрговинској размени, у највећој мери, резултат су извоза предузећа FIAT Аутомобили Србија, са седиштем у граду Крагујевцу. Удео предузећа FIAT Аутомобили Србија на нивоу је 30% вредности целокупног српског извоза.

Табела 2.: Спољнотрговинска размена Србије и града Крагујевца (у мил. USD)

Укупан обим	Извоз	Индекс $\frac{I - XII_{13}}{I - XII_{12}}$	Uvoz	Индекс $\frac{I - XII_{13}}{I - XII_{12}}$	+Suf/- Def	Индекс $\frac{I - XII_{13}}{I - XII_{12}}$	Покривеност увоза извозом у %
Србија							
35.157,4	14.614,4	130,1	20.543,0	108,5	-5.928,6	77,0	71,1
Крагујевац							
5.235,0	2.769,0	390,0	2.466,0	435,0	+303,0	211,9	112,3

Извор: Републички завод за статистику, Београд

Посматрано регионално, највеће учешће у извозу Србије имао је Регион Шумадије и Западне Србије (33%); следи Регион Војводине (32,6%); Београдски регион (21,4%), Регион Јужне и Источне Србије (12,6%), а око 0,4% извоза је неразврстано по територијама.

Највеће учешће у увозу Србије имао је Београдски регион (42,1%); следе Регион Војводине (29,2%), Регион Шумадије и Западне Србије (19,8%), Регион Јужне и Источне Србије (7,7%), а око 1,2% увоза је неразврстано по територијама.

У 2013. години, привреда града Крагујевца је остварила укупан обим спољнотрговинске размене од 5,2 милијарде долара, што је, у односу на 2012. годину, повећање за око четири пута. Извоз је остварен у вредности од 2,77 милијарде долара, а увоз од 2,47 милијарде долара што је довело до стварања суфицита од 303 милиона долара, који је више него дупло већи у односу на 2012. годину. Покривеност увоза извозом износила је 112,3%.

Извоз привреде града Крагујевца учествује са 81% у укупном извозу региона (87,2% у извозу Шумадијског округа), а увоз учествује са 84% у укупном увозу (91% увоза Шумадијског округа). У 2013. години, привреда града Крагујевца остварила је суфицит спољнотрговинске размене у вредности од 176 милиона долара.

Табела 3.: Највећи извозници и увозници на подручју града Крагујевца

И з в о з н и ц и	У в о з н и ц и
FIAT Automobili Srbija	FIAT Automobili Srbija
Zastava Tapacirnica	Džonson Kontrols Automotiv
Agromarket	PMC Automotiv
Zastava Oružje	Agromarket
Forma Ideale	Manjeti Mareli
Wacker Neuson	Adlerital Plastik

Извор: <http://www.kg-cci.co.rs/index1.html>

Као што се може видети из претходне табеле највећи извозник, али уједно и увозник, са подручја града Крагујевца свакако је предузеће FIAT Аутомобили Србија, док извоз првих шест привредних друштава чини 78,7% укупног извоза, а увоз првих шест чини 75,9% укупног увоза Града.

Највећи део спољнотрговинске размене одвија се са Европском Унијом (89% извоза и 90% увоза). На три чланице (Италија, Словачка и Немачка) отпада 92% укупног извоза привреде града Крагујевца оствареног са Европском унијом. Када се посматра само спољнотрговинска размена са Италијом, град Крагујевац учествује у укупном извозу Републике Србије са 83,5%, док је у увозу то учешће мање и износи 47,6%.

Извоз у земље ЦЕФТА учествује са 6% у укупном извозу Града, увоз са 3%, што је довело до остварења суфицита у вредности од 94 милиона долара. У посматраном периоду, извоз је највише повећан у Албанију (31%), БиХ (17%) и Македонију (14%).

На Царинску унију Руске Федерације, Белорусије и Казахстана отпада 2,4% укупног извоза што је повећање од 61,5%. Извоз је повећан у све три земље ове групације. Од укупног извоза, оствареног у Царинску унију, 89% односи се на Руску Федерацију. Остатак се односи на Белорусију, где је извоз повећан за 39% и Казахстан (остварен је извоз од милион долара, у односу на 57 хиљада долара извоза у 2012. години).

Табела 4.: Спољнотрговинска размена града Крагујевца по производима

И з в о з	% укуп. извоза	У в о з	% укуп. увоза
Друмска возила, делови и прибор	70,0	Друмска возила и делови	68,8
Сетови проводника и каблови	10,2	Пластичне масе и произ. од пласт. маса	8,7
Производи од пластичних маса	3,6	Делови електр. машина, проводници	4,3
Производи од гвожђа и челика	3,3	Машине, уређаји и апарати	2,8
Машине и делови машина	2,6	Седишта за моторна возила	2,1
Намештај и делови седишта	2,3	Гвожђе и челик (шипке, профили...)	2,0
Дрво и плочасти материјали	0,8	Хемикалије	1,5
Ловачко и спортско оружје	0,7	Алуминијум и производи од алуминијума	0,9
Воће	0,5	Производи од гвожђа и челика	0,8
Произ. за завршну обраду у грађевин.	0,5	Хартија и картон и производи од хартије	0,8

Извор: <http://www.kg-cci.co.rs/index1.html>

Извоз у чланице ЕФТА опао је за 10%, док је увоз, који се највећим делом одвија из Швајцарске, повећан за 68%. Покривеност увоза извозом је знатно смањена са 116% на 61,5%. Извоз у Швајцарску, као водећу земљу ове групације, опао је из разлога

мањег извоза гвоздених и челичних конструкција, али дупло је повећан извоз намештаја и делова намештаја и то је сада први извозни производ у ову земљу. Увоз је повећан због делова и прибора за моторна возила, хемикалија за пољопривреду и разних врста машина. Извоз у Норвешку је повећан за 61%, али и увоз за 30%.

У оквиру групације НАФТА, извоз је повећан у САД за 49%. Извоз мање вредности остварен је у Канаду, док у Мексико привреда града Крагујевца не бележи никакав извоз.

Од осталих земаља света, значајан извоз остварен је у Азербејџан, Ирак и Јордан.

Као што се може видети у претходној табели на десет глава Царинске тарифе, поређаних по вредности, отпада 94,5% укупног извоза и 92,7% укупног увоза привреде Града.

Осим аутомобила, сетова проводника и каблова, који су водећи извозни производи, трећу значајну групу производа чине производи од пластичних маса. Од укупног извоза ових производа, 55% односи се на производе за транспорт и паковање робе, 37% на цеви и црева од пластичних маса, а остатак од 8% на остале производе. Четврту групу чине производи од гвожђа и челика, од којих 81% се односи на палете и сличне платформе за манипулисање робом, остатак је извоз конструкција и делова конструкција, ливених производа и др. Пету групу чине машине и то машине дизалице и делови тих машина, алатне машине за обраду метала, заптивачи, машине са посебним функцијама и машине за паковање прехранбених производа.

Ако посматрамо крајње сумиране резултате, јасно се кристалишу делатности које доприносе расту извозних активности и остварењу суфицита, а које уједно представљају значајан потенцијал за повећавање конкурентности привреде града Крагујевца у наредном периоду. То су:

- производња саобраћајних средстава, са суфицитом од 405 милиона долара и растом извоза 7,5 пута;
- прерађивачка индустрија, са суфицитом од 54 милиона долара и растом извоза од 51%, од чега највећи део се односи на индустрију намештаја, затим на рециклажу металних отпадака, док је знатно мањи део извоза других производа;
- прехранбена индустрија, са суфицитом од 25 милиона долара, и ако је ова грана индустрије забележила пад од 8% у односу на извозне резултате у 2012. години (пад извоза хране за животиње и месних прерађевина) и

- пољопривреда која је такође остварила суфицит од 14,8 милиона долара, захваљујући извозу воћа.

СТРАТЕШКИ АСПЕКТ ПОВЕЋАЊА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДЕ ГРАДА КРАГУЈЕВЦА

Један од циљева метода и поступака регионализације и децентрализације је коришћење региона као објекта развоја и субјекта у усмеравању и управљању тим развојем. У свему овоме, улога града Крагујевца, односно региоана Шумадије и Западне Србије је незаменљива, како са економског, тако и са геополитичког аспекта.

Град Крагујевац, са централним местом на мапи Србије, важан је део функционалне мреже европских региона. Одликује га вековна државотворна традиција и изграђена свест становништва спремног да ствара и прихвата промене. У њему успешно послују велики индустријски системи са висококвалификованом радном снагом, развијеном мрежом малих и средњих предузећа и предузетништвом које је дубоко укореењено у систему друштвених вредности.

Град Крагујевац је кључно транспортно-логистичко чвориште Србије са развијеним урбанистичким центрима, градским језгром и селима које спајају модерне саобраћајнице, где ефикасно функционишу електро-енергетски и телекомуникациони системи и комуналне услуге.

Захваљујући природним богатствима и едукованом становништву, Град представља еколошку оазу, погодну за производњу здраве хране, са економски одрживим руралним заједницама привлачним за живот.

Бројне институције културе координирају своје активности са циљем очувања старих и стварања нових културних вредности.

Град поседује развијену спортску инфраструктуру и успешне спортске колективе. Богата туристичка понуда и висококвалитетне туристичке услуге, Крагујевац чине занимљивом туристичком дестинацијом, са посебно атрактивном понудом из области сеоског туризма. Град представља отворену, здраву и атрактивну средину пожељну за живот и рад, у којој су усклађени интереси појединца и заједнице.

Кроз поступак стратешког планирања урбаног развоја град Крагујевац усваја моделе урбаног развоја, проверене и прихваћене у европским градовима и ствара стратешке предуслове за политику интегралног урбаног развоја у духу Лајпцишке повеље Европске

уније. На тај начин Крагујевац правовремено ствара услове за приступ различим изворима финансирања подршке урбаном развоју од стране Владе Србије и фондова Европске уније.

Град Крагујевац, као интегрални део система еврорегиона, поседује развијену мрежу регионалних институција у коме јавни, приватни и цивилни сектор проактивно делују на бази међусобно развијених партнерских односа. Локална самоуправа је савремено конципирана и ефикасно сарађује са министарствима, донаторима и инвеститорима.

Град Крагујевац као макрорегионални центар привредног и научног развоја Србије карактерише повољан привредни амбијент и лидерство у области инвестирања што омогућава одрживи развој локалне заједнице. Град има препознатљив идентитет и омогућава угодност живота и рада.

Како би се такве тенденције наставиле и у будућности, основне полуге развоја града Крагујевца морају се, пре свега, базирати на:

- а) повољном привредном амбијенту (повољно окружење за развој привреде);
- б) привлачењу страних директних инвестиција и
- ц) развоју људских ресурса.

Обимом и структуром инвестиција решавају се основна питања привредног развоја као што су структура производње, правци ширења и динамика развоја појединих сектора привреде, технички и органски састав основних производних фондова, размештај производних снага и њихов раст.

Град Крагујевац је атрактивна инвестициона дестинација из више разлога. Пре свега, налази се у географском центру Републике Србије поред коридора X, који заузима централни део Југоисточне Европе, чије јединствено тржиште има око 70 милиона становника. Такође, Град је макрорегионални, универзитетски центар са дугом индустријском традицијом и извозно оријентисаном привредом. Поседује обучену индустријску радну снагу, а значајан део популације се служи страним језицима. Уз све наведено у Граду је развијена инфраструктура за снабдевање гасом, електричном енергијом, топлотном енергијом, телекомуникациона инфраструктура, као и путна и железничка мрежа, а поседује велики број агенција, удружења, асоцијација за подршку и развој предузетништва.

Циљ града Крагујевца је привлачење директних, а нарочито страних директних инвестиција, како гринфилд, тако и браунфилд, с

обзиром на недовршен процес приватизације великих привредних система у граду и потенцијале који постоје.

Подизање нивоа конкурентности града Крагујевца на тржишту страних директних инвестиција од изузетног је значаја. Јачање статуса Крагујевца, као развијеног индустријског центра од регионалног значаја, мора се заснивати на:

- темељитој промени постојећег металопрерађивачког сектора, тј. његовом техничко-технолошком, производном, организационом и маркетиншком реструктурирању на основама приватног предузетништва;
- преоријентацији слободних капацитета у војној индустрији за цивилне потребе;
- модернизацији постојећих капацитета прехранбене индустрије, проширењу асортимана њихових производа и развоју нових прехранбених грана;
- подстицању заједничких улагања са компанијама из развијених земаља као најбржи пут за улазак модерних технологија и знања у домаћа предузећа и излазак на развијена инострана тржишта;
- привлачењу страних директних инвестиција у изградњу нових производних капацитета;
- стварању повољне (подстицајне) локалне климе за све врсте страних улагања у привреду града Крагујевца.

Трговина, као привредна делатност, представља право огледало тржишта и укупне привреде, а самим тим и одређеног града. Она доприноси убрзању привредног раста, равномернијем регионалном развоју привреде, ширењу тржишта, побољшању животног стандарда становништва и усмеравању савремених токова урбанизације. У том циљу, на подручју града Крагујевца, када је ова привредна грана у питању, потребно је:

а) изградити савремену структуру трговине и трговинске мреже која ће бити у функцији развоја модерне тржишне привреде, а тиме и у интересу произвођача и потрошача;

б) наставити интернационализацију трговинског простора кроз улазак иностраних трговинских кућа;

ц) модернизовати трговину кроз електронско пословање, уз примену савремене рачунарске технике и телекомуникација на бази јединствених међународних стандарда и

д) изградити модеран трговински менаџмент и трговински маркетинг по систему сатисфакције произвођача и потрошача кроз ширину асортимана и снабдевености.

С обзиром да Град располаже богатом национално-историјском баштином и етнолошким вредностима, посебна пажња ће бити дата развоју угоститељства и туризма, што је у складу са опредељењем за бржи развој терцијарних делатности. У том циљу потребно је:

а) извршити структурно и квалитативно трансформисање и прилагођавање туристичко - угоститељске понуде променљивим захтевима тражње, у циљу стварања услова за бржи развој домаћег туризма;

б) укључити се у савремене токове међународног угоститељско-туристичког тржишта;

ц) постићи висок ниво укупне организованости и ефикасности управљања развојем у угоститељству и туризму и

д) развијати нове трендове у туризму: рурални туризам, екотуризам, религиозни туризам, конгресни туризам и остварити интеграцију пољопривреде, угоститељства и туризма.

Град Крагујевац своје перспективе види и у развоју информационе и комуникационе технологије, науке и образовања и изградњи научно-технолошког парка. У сфери образовања потребно је ојачати научно-истраживачки рад и повезати га са привредним развојем, те створити везу између потреба тржишта рада и развоја људских ресурса.

Развој људских ресурса један је од основних предуслова за смањење незапослености и бољу регулацију понуде и тражње за радном снагом. Потребно је убудуће ојачати предузетничке капацитете и знања постојећих и потенцијалних предузетника, као и сегмент који се тиче омладинског предузетништва. У циљу јачања извозних потенцијала потребно је оснажити предузетнике и омогућити предузећима да поседују одговарајуће сертификате и стандарде квалитета.

Потребно је створити услове за потпуно нов приступ према људским ресурсима који прате одговарајућа институционална решења и то:

- реструктурирањем радне снаге ка оним секторима и делатностима који би доприносили подизању нивоа ефикасности, као важне претпоставке за отварање нових радних места;

- легализовањем радног односа релативно великог броја радника који су ангажовани преко тзв. "црног" тржишта радне снаге;

- пружањем помоћи незапосленима да започну сопствени бизнис;

- развијањем партнерског односа између приватног и јавног сектора, чиме ће се повећати запосленост.

Град Крагујевац је умрежен у глобалну економију знања као погодно место за запошљавање, живот и рад младих научника и генератор високо квалификоване и конкурентне радне снаге, чије компетенције одговарају потребама локалне привреде.

ЗАКЉУЧАК

Унапређење продуктивности у циљу јачања конкурентности у регионалном и гло-балном окружењу постало је кључан циљ како компанија тако и региона. Компаније теже унапређењу своје продуктивности у настојању да остваре бржи развој, виши квалитет и профит. У тој жестокој утакмици један од најважнијих фактора повећања продуктивности и подизања конкурентности јесте људски капитал иза кога стоје врхунски лидери, квалитетни менаџерски тимови и високо квалитетно образовање које је постало једнако важан фактор производње као и капитал.

У развојној политици посебан третман треба да имају успешне извозне гране које постижу технолошку конкурентност својих производа у извозу. Научно формирано знање и савремене технологије су кључни фактор конкурентности привреде на међународном тржишту и повећања извоза технолошки интензивних производа и услуга у међународној размени. То свакако намеће обезбеђивање рационалног коришћења домаћих и страних технологија за развој локалне привреде и за јачање производње за извоз, првенствено робе виших фаза прераде, затим отклањање баријере у међународном промету технологије, опреме, производа и услуга, примену прописа из области стандардизације, типизације, унификације, контроле квалитета и мерења, успостављање система техничко-технолошких информација о домаћим и страним производним технологијама и техникама, укључујући оне из кооперације, и обезбеђивање њихове доступности заинтересованим корисницима.

При дефинисању стратешких циљева града Крагујевца, у наредном периоду, треба уважити светске привредне трендове на почетку XXI века које обележавају процеси глобализације, политичке и економске интеграције, јачања предузетништва и конкурентности привреда, развоја демократског друштва.

Град Крагујевац, са централним местом на мапи Србије, важан је део функционалне мреже европских региона. Одликује га вековна државотворна традиција и изграђена свест становништва спремног да ствара и прихвата промене. У њему успешно послују велики индустријски системи са висококвалификованом радном

снагом, развијеном мрежом малих и средњих предузећа и предузетништвом које је дубоко укоренењено у систему друштвених вредности, што представља одличну базу будућег развоја и развојне политике.

Развојна стратегија града Крагујевца треба да се заснива на домаћим потенцијалима развоја и на развоју веза и сарадње са свим регионима, интеграционим групацијама и међународним организацијама, а све то у условима веће конкурентности локалне привреде и привредних субјеката. Град Крагујевац, у складу са својим развојним интересима, треба да утврди одговарајућу развојну стратегију, тако да избегне опасности од маргинализације у условима глобализације, интеграције и либерализације у међународним економским односима и да минимизира непожељне ефекте које носе ови процеси за привредно и технолошки мање развијене земље и регионе у њима.

ЛИТЕРАТУРА

1. Department of Trade and Industry, (2002), *A Modern Regional Policy for the United Kingdom*. DTI, London.
2. Deas, I., Giordano, B., (2002), *Locating the competitive city in England*. In: BEGG, I. (ed) *Urban Competitiveness: Policies for Dynamic Cities*, Bristol: Policy Press.
3. Комисија за стратешко планирање града Крагујевца, (2006), *Стратешки план локалног економског развоја града Крагујевца за период 2007-2011 година*, Крагујевац.
4. Lengyel, I., (2004), The pyramid model: enhancing regional competitiveness in Hungary. *Acta Oeconomica*, 54 (3).
5. Nijkamp, P., & Siedschlag, I., (2011), *Innovation, Growth and Competitiveness, Dynamic Regions in the Knowledge-Based World Economy*, Springer HeidelbergDordrecht, London, New York.
6. Porter, M., (2004), *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*, Dostupna na: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_2003_2004/BCI_Chapter.pdf
7. Регионална агенција за економски развој Шумадије и Поморавља, (2011), *Стратегија одрживог развоја Шумадије и Поморавља*, Крагујевац.
8. Републички завод за статистику, *Статистички годишњак Србије*, разне године, Београд.

9. Ručinska, S., & Ručinsky, R., (2007), *Factors of regional competitiveness*, 2nd Central European Conference in Regional Science – CERS, 2007. Technical University of Košice, Faculty of Economics. Dostupno na: http://www.cers.tuke.sk/cers2007/PDF/Rucinska_Rucinsky.pdf
10. Веселиновић, П., Војиновић, Б., Цвијановић, Д., (2011), *Истраживање утицаја кризе на пословање домаћих предузећа*, Економика пољопривреде, бр. 4, Научно друштво аграрних економиста Балкана – Београд, Институт за економику пољопривреде – Београд, Академија економских наука – Букурешт, Београд.
11. Вуковић, Д., (2013), *Модел регионалне конкурентности: Теоријско-методолошка анализа и могућност примене у Србији*, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, Крагујевац.
12. <http://www.apr.gov.rs/>
13. <http://www.sumadijskiokrug.org.rs/>
14. http://www.kragujevac.rs/userfiles/files/2012/Urbanizam/1_KG%20Strategija_ceo%20tekst.pdf
15. <http://www.blogs.worldbank.org>, članak: Fijat-Srbija- novi lider u industrijskoj politici
16. <http://blogs.worldbank.org/futuredevelopment/sr/node/36>
17. <http://www.makroekonomija.org/0-dragovan-milicevic/FIAT-%E2%80%93-izvozni-adut-srbije/>
18. <http://www.kg-cci.co.rs/index1.html>

Рад је примљен: 01.09.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 30.09.2015.

РЕАЛНИ ЕФЕКТИВНИ КУРС КАО ПОКАЗАТЕЉ КОНКУРЕНТНОСТИ СРБИЈЕ

REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATE - INDICATOR OF SERBIA'S COMPETITIVENESS

Ранко Макивић¹

МАТ-АГРО ДОО Нови Сад, Нови Сад, Србија

Сажетак: Савремени услови пословања подразумевају велику повезаност и међузависност националних економија на глобалном нивоу. У таквом привредном амбијенту природно је да се међународним економским односима даје велики значај те да индикатори конкурентности земље излазе у први план. Два важна економска индикатора међународне конкурентности земље су номинални ефективни курс и реални ефективни курс. У раду је спроведена анализа кретања реалног ефективног курса динара и спољнотрговинске размене Србије са земљама које чине корпу валута за израчунавање реалног ефективног курса. Резултати истраживања указују да реални ефективни курс динара није адекватан и прецизан показатељ конкурентности Србије.

Кључне речи: конкурентност, номинални ефективни курс, реални ефективни курс, извоз, увоз.

Abstract: Current business conditions imply intensive relations and interdependence between national economies at the global level. In such economic environment, it is natural to give high importance to international economic relations, and to put forward the indicators of the country's international competitiveness. The two significant indicators of a country's international competitiveness are nominal effective exchange rate and real effective exchange rate. The paper analyses real effective exchange rate trends and foreign exchange operations between Serbia and the countries that comprise a basket of currencies that are used for real effective exchange rate calculation. The research outcomes indicate that the real effective exchange rate of dinar is not an adequate or precise indicator of Serbia's competitiveness.

Key words: competitiveness, nominal effective exchange rate, real effective exchange rate, import, export.

УВОД

Већина држава на свету има своју сопствену валуту. Трговина међу државама и плаћања која из ње произилазе подразумевају размену различитих валута. Трговина девизама одвија се на девизном тржишту, а трансакције које се на девизном тржишту обаве одређују девизни курс.

Девизне трансакције и њихов раст су одавно премашили обим и раст трансакција везаних за спољнотрговинско пословање. Пре петнаест година процењивало се да спољнотрговинске трансакције

¹ ranko.makivic@matagro.com

учествују са само 1.5% у укупним девизним трансакцијама (Ћировић Милутин, 2000, стр.226). Данас је то учешће вероватно још мање. То показује доминантан удео девизних трансакција које се односе на трансфере краткорочног и дугорочног капитала између земаља. Све горе наведено наводи на закључак да постоји велика међуусловљеност економија и да не постоје аутаркичне привреде које су потпуно изоловане од света и спољашњих утицаја (Миленковић Иван, 2006, стр.254).

У таквом окружењу, природно је да се међународним економским односима даје велики значај (Миленковић Иван, 2006, стр.255) те да индикатори конкурентности земље излазе у први план. Политика девизног курса и висина односно ниво девизног курса тиме, природно, постају предмет интересовања и проучавања.

Два кључна економска индикатора међународне конкурентности земље су номинални ефективни курс и реални ефективни курс.

Предмет истраживања овог рада биће ова два индикатора, начин израчунавања, проблеми при утврђивању као и тумачење ова два показатеља. Биће приказано кретање номиналног ефективног и реалног ефективног курса динара у односу на одабрану корпу валута у периоду 2005 – 2014. Циљ рада јесте да се истражи колико је реални ефективни курс динара прецизан показатељ конкурентности Србије.

Хипотеза од које се полази у раду је да реални ефективни курс динара није адекватан и прецизан показатељ међународне конкурентности Србије. Коришћени методи су: индуктивна и дедуктивна метода, генетичка метода и статистичка анализа.

1. НОМИНАЛНИ, РЕАЛНИ, НОМИНАЛНИ ЕФЕКТИВНИ И РЕАЛНИ ЕФЕКТИВНИ КУРС

Номинални девизни курс – NER (енг. nominal exchange rate - NER) можемо представити као цену по којој учесници на тржишту могу вршити размену валуте једне земље за валуту друге земље. На пример, уколико банка прикаже девизни курс као 120 динара за 1 евро, ради се о номиналном девизном курсу. Девизни курс увек се може приказати на два начина, као цена стране валуте изражена у јединицама домаће валуте, на пример, 120 динара за 1 евро, или као цена домаће валуте изражена у јединицама стране валуте, на пример, 1/120 (0.0083) евра за 1 динар. Уколико дође до промене курса на начин да се за један евро може купити више динара таква промена се назива апresiasiја евра. Уколико се деси обрнута промена да се за

један евро може купити мање динара таква промена се назива депресијација евра. Практично номинални девизни курс представља цену једне валуте изражену у јединици друге валуте. Међутим девизни курс исказан на горе наведени начин не говори нам колико које робе заинтересована страна (трансактор који врши замену валута) може купити са тим новцем. За учеснике на тржишту није само битно колика ће бити противвредност страног новца коју ће добити за одређени износ домаћег новца већ и колико ће добара моћи да купе за ту противвредност. Отварајући ово питање улазимо у проблематику реалног девизног курса.

Реални девизни курс - РЕР (енг. real exchange rate - RER) представља цену иностраних добара изражену у јединицама домаћих добара. Овим показатељем мери се вредност добара једне земље у односу на вредност добара друге земље или групе земаља по преовлађујућем номиналном курсу. Конкретно реални девизни курс између две земље је производ номиналног девизног курса и односа цена између две земље.

$$PER = e \times P^*/P$$

Где e представља номинални девизни курс, P^* представља просечан ниво цена иностраних добара, а P просечан ниво цена домаћих добара. Овако израчунат реални девизни курс представља цену добара једне земље у јединицама добара друге земље. Као показатељ општег нивоа цена користе се индексни бројеви, као на пример индекс потрошачких цена ЦПИ (енг. consumer price index - CPI).

Реални девизни курс је индексни број, што значи да он не мери апсолутни ниво цена већ промене у нивоу цена. Самим тим РЕР сам по себи није у потпуности информативног карактера већ је потребно пратити његове промене током времена.

Номинални ефективни курс - НЕЕР (енг. nominal effective exchange rate - NEER) представља релативну вредност односно промену номиналног курса домаће валуте у односу на корпу валута главних трговинских партнера. Обзиром да се до корпе валута долази путем пондерисања може се рећи да номинални ефективни курс представља збирни индикатор промене номиналне вредности домаће валуте у односу на пондерисани просек промена номиналних курсева валута главних трговинских партнера (Marc Klau, San Sau Fung, 2006). За разлику од номиналног курса, који показује однос валута само две земље, номинални ефективни се исказује као

индексни број и показује просек у односу на групу земаља–трговинских партнера.

Оно што окупира пажњу стручне јавности и носилаца економске политике је **реални ефективни курс** - РЕЕР (енг. real effective exchange rate - REER). Он представља пондерисани просек билатералних реалних курсева посматраних земаља, где се као пондер користи процентуално учешће у трговинској размени групе земаља – трговинских партнера. Он се такође може израчунати из номиналног ефективног курса тако што се номинални ефективни курс коригује за разлику инфлације између домаће економије и инфлације у земљама које су трговински партнери.

Управо се индекс реалног ефективног курса користи при анализи конкурентности домаће економије. Уколико индекс реалног ефективног курса расте то указује да долази до пада релативних цена домаћих производа што би требало да доведе до побољшања конкурентске позиције земље, односно до повећања конкурентности. До раста овог индекса може доћи из више разлога: раст номиналног курса, а самим тим и номиналног ефективног курса, пада домаћег нивоа цена, или раста иностраног нивоа цена.

Важно је напоменути да се раст и пад посматрају (мере) у односу на базну годину у којој је индекс једнак 100. Раст овог индекса изнад 100 указује на реалну депресијацију односно слабљење реалног ефективног курса у односу на базну годину, док пад индекса испод 100 показује реалну апресијацију односно јачање реалног ефективног курса у односу на базну годину. Реална депресијација доводи до повећања конкурентности а реална апресијација до смањења конкурентности посматране земље.

2. ПРОБЛЕМИ ПРИ УТВРЂИВАЊУ РЕАЛНОГ КУРСА

Као што је већ наведено индикатори међународне конкурентности земље окупирају пажњу стручне јавности и носилаца економске политике. Прва дилема односно проблем на који се наилази, јесте дефинисање мерила конкурентности. Поставља се питање на који начин посматрати конкурентност једне земље? Конкурентност је широк појам и може да се посматра из различитих дискурса те да се одређује и мери путем различитих показатеља односно индикатора. Шире посматрано при утврђивању конкурентности може се узети у обзир квалитет производа, флексибилност, иновативност, брзина прилагођавања захтевима тржишта, отвореност и флексибилност тржишта рада исл. Уже

гледано, конкурентност можемо посматрати из угла релативног нивоа цена и трошкова (Menzie D. Chinn, 2006).

Како је раније наведено приликом утврђивања реалног и реалног ефективног курса узима се у обзир релативни ниво цена, дакле путем ових индикатора посматра се конкурентност у ужем смислу. Други проблем због ког се дискусија додатно компликује јесте чињеница да међународна трошкова или ценовна позиција једне земље може бити и узрок и последица њене међународне конкурентности. Конкретно уколико је релативни ниво цена у једној земљи висок онда је њена међународна конкурентност смањена. Међутим добре економске перформансе једне земље доводе до апresiasiје њене валуте а самим тим и до релативног пораста цена и трошкова. Уколико су, на пример, компаније у некој земљи успешније у “неценовном погледу”; уколико су иновативније, флексибилније, производе производе високе технологије, или квалитетније производе, логично је очекивати да дође до пораста реалног ефективног курса. Самим тим ће ценовна односно трошкова позиција тј. конкурентност бити погоршана односно смањена. Међутим, оваква ситуација се дефинитивно не може сматрати лошом за једну земљу (Turner Philip, 1993, str.13)

Поред наведених проблема везаних за шире и уже дефинисање конкурентности при одређивању реалних ефективних курсева валута јављају се и други проблеми од којих издвајамо (Turner Philip, 1993, str.14):

- Избор валута које се укључују у корпу валута
- Избор индекса цена
- Избор адекватних пондера
- Избор базне године

Избор валута које се укључују у корпу валута, је прва дилема коју треба разрешити приликом израчунавања реалог ефективног курса. Може се сматрати, генерално, да су све економије на свету међусобни конкуренти, стога би за добијање једног општег показатеља у корпу валута било потребно укључити све светске валуте. Обзиром да је пре увођења евра у свету егзистирало преко 150 валута (Ћировић Милутин, 2000, стр.226) јасно је да би израчунавање индекса који би у себе укључивао све светске валуте било математички комплексно. Са друге стране индекс који би укључивао све светске валуте могао би да покаже искривљену слику стварности те самим тим да наведе на погрешне закључке будући да су неке валуте неконвертибилне и да се њима не тргује на девизном тржишту. Такође је битно да се у корпу валута укључе валуте

земаља које имају ниске или сличне стопе инфлације. Уколико би се у корпусу укључиле валуте земаља са високим стопама инфлације индекси би били под великим утицајем депресијације валута тих земаља а такав индекс не би био адекватан показатељ међународне позиције земље (Menzie D. Chinn, 2006, стр. 13). Због горе наведених разлога у корпусу валута се укључује ограничен број валута, углавном земаља главних трговинских партнера.

Избор индекса цена. У пракси се могу користити различити показатељи. Конкретно може се користити индекс потрошачких цена (CPI), индекс произвођачких цена (PPI), индекс veleпродајних цена (WPI) или индекс извозних цена (EPI). Такође на кварталном нивоу може се користити и ГДП дефлатор. Сваки од ових индекса има свој значај и даје приказ из другачијег угла. На пример CPI укључује и цене роба којима се не тргује, па ће тако ГДП дефлатор и CPI да измере утицај цене роба којима се не тргује сразмерно њиховом учешћу у укупној трошковној страни економије. Са друге стране PPI и WPI потпуно искључују утицај услуга у малопродаји којима се не тргује.

Избор адекватних пондера. Обично се као пондер узима процентуално учешће земаља у међународној трговини. Овакав приступ отвара питање, да ли користити учешће у извозу, учешће у увозу или оба? Такође је потребно разјаснити на који начин се укључују треће земље, односно како измерити однос цена домаћих и иностраних производа на тржиштима трећих земаља.

Избор базне године, је веома важан будући да се промена индекса мери у односу на базну годину. Самим тим промена базне године резултираће у промени свих индекса. На пример Европска Централна Банка у својој методологији рачунања ефективних курсева за Еуро као базу користи први квартал 1999. године. Тај период је изабран за базу обзиром да је тада започела трећа фаза ЕМУ.

3. НОМИНАЛНИ И РЕАЛНИ ЕФЕКТИВНИ КУРС У СРБИЈИ

У даљем раду презентоваћемо кретања номиналног и реалног ефективног курса динара у периоду 2005-2014, као и податке о робној размени између Србије и најзначајнијих трговинских партнера.

Намера је да се анализира кретање наведених показатеља и да се испита веза између кретања реалног ефективног курса динара и кретања робне размене са земљама које су најзначајнији трговински партнери Републике Србије.

На самом почетку важно је напоменути да велико ограничење у овој анализи представља недостатак дужих временских серија, будући да је званична статистика публиковала податке у периоду од 2005.године до 2014.године. Са друге стране сведоци смо да је у овом периоду дошло до значајног раста економске активности, инвестиција као и до раста међународне робне размене (извоза и увоза). Такође је под утицајем светске економске кризе у посматраном периоду дошло и до значајног пада наведених економских активности, тако да анализирани период обухвата једну економски турбулентну деценију у Србији и обухвата две крајности и простор између њих.

За потребе овог рада у корпу валута за израчунавање номиналног и реалног ефективног курса укључене су земље које представљају десет водећих партнера и које заједно учествују са 60% у укупној спољнотрговинској размени Србије. То су: Немачка, Руска Федерација, Италија, Словенија, Француска, Мађарска, Аустрија, Босна и Херцеговина, Румунија и Република Црна Гора.

Преглед партнера, учешћа у спољнотрговинској размени и пондера приказан је у следећој табели.

Табела 1.: Учешће у размени и пондери

2005-2014	% Извоз	% Увоз	Пондери
Немачка	16,60%	20,84%	19,1%
Руска федерација	9,14%	23,71%	17,7%
Италија	19,56%	17,87%	18,6%
Словенија	5,95%	5,76%	5,8%
Француска	4,33%	5,43%	5,0%
Мађарска	4,29%	8,09%	6,5%
Аустрија	4,56%	5,83%	5,3%
Б и Х	15,97%	5,10%	9,5%
Румунија	8,05%	6,00%	6,8%
Црна Гора	11,55%	1,36%	5,5%

Извор: Обрачун аутора према подацима РЗС Србије

Пондери додељени трговинским партнерима представљају удео робне размене са појединачним партнерима у укупној трговинској размени са десет највећих спољнотрговинских партнера. Израчунати су путем следеће формуле:

$$W_i = \frac{M_i + X_i}{\sum_{i=1}^n X_i + \sum_{i=1}^n M_i}, \text{ при чему је } \sum_{i=1}^n W_i = 1 \quad (1)$$

Где су:

W_i – пондер партнера i у укупној спољнотрговинској размени

M_i – увоз из земље i

X_i – извоз у земљу i

$\sum_{i=1}^n X_i$ – извоз из Србије у 10 земаља трговинских партнера

$\sum_{i=1}^n M_i$ – увоз у Србију из 10 земаља трговинских партнера

Сви курсеви су приказани по принципу - број јединица динара за једну јединицу стране валуте. За вредности курсева и инфлације коришћени су годишњи просеци курсева и стопа инфлације. За базни период одабрана је 2009.година. Приликом избора базне године анализирани су осцилације номиналног девизног курса динара, на месечном нивоу, мерене стандардном девијацијом. Анализа је показала да су осцилације најмање у 2009.години. Такође 2009.година, представља добру основу за праћење кретања извоза и увоза, обзиром да је то година у којој је, након раста у претходном периоду, услед светске економске кризе дошло до наглог пада спољнотрговинске активности. Након тога је у периоду 2010-2014. уследио поновни градуални раст.

Инфлација је мерена индексом CPI који објављује Светска банка. За Србију и Црну Гору до 2007.године коришћени су индекси трошкова живота које су објављивале Народна Банка Србије и Завод за Статистику Црне Горе.

Следеће формуле су кориштене за рачунање номиналног и реалног ефективног курса.

$$NBER_{EURt} = 100 * (ER_{EURt} / ER_{EUR0}) \quad (2)$$

Где су:

$NBER_{EURt}$ – индекс номиналног билатералног курса динара према еуру,

ER_{EURt} – номинални курс динара према еуру за период t ,

ER_{EUR0} – номинални курс динара према еуру у базном периоду.

На исти начин су израчунати индекси билатералних номиналних курсева динара према другим валутама.

Билатерални реални курс је израчунат по следећој формули:

$$RBER_{EURt} = NBER_{EURt} * (CPI_{EURt} / CPI_{SRBt}) \quad (3)$$

Где су:

CPI_{EURt} , CPI_{SRBt} – релативне промене индекса потрошачких цена у посматраној земљи и Србији, респективно, у периоду t у односу на базни период 0.

Номинални ефективни курс динара израчунат је као геометријски пондерисан просек билатералних курсева динара у односу на валуте трговинских партнера укључених у корпу валута.

$$NEER_t = (NBER_{1t})^{W_{1t}} * (NBER_{2t})^{W_{2t}} \dots * (NBER_{10t})^{W_{10t}} \quad (4)$$

Где су:

$NBER_{it}$ – индекс номиналног билатералног курса динара према валути одређене земље i у периоду t ,

W_{it} – пондер додељен трговинском партнеру

Реални ефективни курс израчунат је као геометријски пондерисан просек билатералних реалних курсева, односно као геометријски просек билатералних номиналних курсева прилагођених (дефлационираних) мером промена релативних цена.

$$REER_t = (RBER_{1t})^{W_{1t}} * (RBER_{2t})^{W_{2t}} * \dots * (RBER_{10t})^{W_{10t}} \quad (5)$$

Где су:

$RBER_{it}$ – реални билатерални курс динара у односу на валуту партнера i за период t

W_{it} – пондер партнера i израчунат по формули (1)

Применом наведених формула добијени су резултати приказани у табели 2.

Табела 2.: Кретање номиналног ефективног и реалног ефективног курса у периоду 2005-2014.године

2009 = 100		
	НЕК	РЕК
2005	76,79	47,87
2006	78,39	147,61
2007	90,71	138,13
2008	91,21	136,15
2009	100,00	100,00
2010	111,67	109,49
2011	110,04	209,55
2012	121,92	116,89
2013	120,54	275,61
2014	120,57	65,41

Извор: Аутор према подацима РЗС Србије

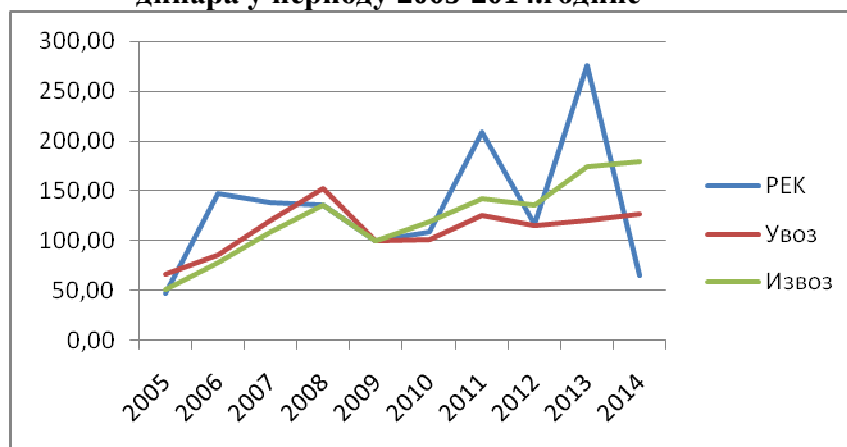
Из приказаних података видимо да је у периоду 2006-2008.године, дошло до номиналне апресијације и реалне депресијације динара у односу на базни период док је у периоду 2010-2013.године забележена номинална и реална депресијација. У 2006.години бележи се номинална и реална апресијација. Узрок реалне апресијације у 2006.години је, комбинација изразито високе стопе инфлације у Србији у односу на базни период, као и номинална апресијација динара. У 2014.години дошло је до номиналне депресијације и реалне апресијације. Разлог томе је већи реални пад стопа инфлације (у односу на базни период) у већини посматраних земаља у односу на реални пад стопе инфлације у Србији. Будући да је у посматраном периоду дошло до реалне депресијације динара, осим у 2005. и 2014.години простим тумачењем тог показатеља могли бисмо извући закључак да је дошло до побољшања конкурентске позиције Србије у посматраном периоду. Поставља се питање да ли је то тачно и на који начин можемо проверити да ли је Србија побољшала свој конкурентски положај у посматраном периоду? Како бисмо то проверили настављамо тестирање хипотезе уводећи у анализу податке о кретању извоза, увоза и дефицита у спољнотрговинској размени у односу на кретање реалног ефективног курса.

Ако нека земља побољша своју конкурентску позицију логично је да се очекује да њен извоз расте а увоз пада и да се самим тим смањује дефицит у размени, пошто производи (добра) из те земље постају релативно јефтинији у односу на производе (добра) која се производе у земљама са којима се врши поређење. Узимајући у обзир кретање реалног ефективног курса очекујемо такав резултат и за Србију.

Очекујемо да постоји позитивна веза између реалног ефективног курса динара и извоза, те да постоји негативна веза између реалног ефективног курса и увоза. На крају очекујемо да постоји негативна веза између реалног ефективног курса динара и дефицита у размени са десет земаља водећих трговинских партнера. Ради утврђивања смера и јачине наведених веза спроведена је регресиона анализа и израчунати су коефицијенти корелације између реалног ефективног курса, извоза, увоза и дефицита.

Кретање извоза, увоза и реалног ефективног курса приказано је на графикону 1.

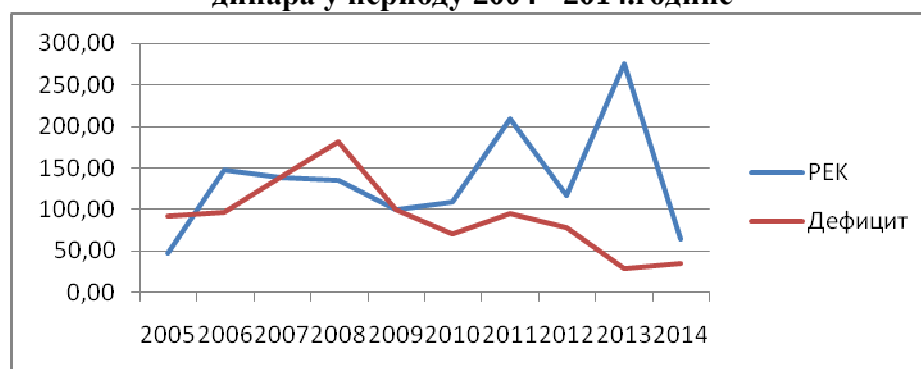
Графикон 1.: Кретање извоза увоза и реалног ефективног курса динара у периоду 2005-2014.године



Извор: Аутор према подацима РЗС Србије и НБС

Са приказаног графикона можемо видети да је у анализираном периоду спољнотрговинска размена расла, осим у 2009.години, када су се у Србији осетили ефекти светске економске кризе, и у 2012.години. Примећује се да је извоз углавном растао у периоду када је долазило до депресијације реалног ефективног курса динара, али је истовремено растао и увоз у посматраном периоду. Након 2009.године извоз бележи већу стопу раста од увоза. Кад је у питању кретање дефицита уочавамо два различита периода – пре 2009.године када је дефицит имао растући тренд и период након 2009.године у коме дефицит има опадајући тренд. Кретање дефицита приказано је на графикону 4.

Графикон 2.: Кретање дефицита и реалног ефективног курса динара у периоду 2004 - 2014.године



Извор: Аутор према подацима РЗС Србије и НБС

У циљу испитивања јачине и смера везе између посматраних појава израчунали смо коефицијенте корелације реалног ефективног курса динара и извоза, увоза и дефицита респективно.

Коефицијент корелације реалног ефективног курса динара и извоза износи 0,46 што говори да је веза између реалног ефективног курса динара и извоза у посматраном периоду позитивна и слаба.

Коефицијент корелације реалног ефективног курса динара и увоза износи 0,38 што говори да је веза између реалног ефективног курса динара и увоза у посматраном периоду позитивна и слаба.

Коефицијент корелације између реалног ефективног курса динара и дефицита у размени са трговинским партнерима износи - 0,14 што говори да је веза између реалног ефективног курса динара и дефицита у размени са трговинским партнерима у посматраном периоду негативна и слаба.

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Параметри до којих смо дошли анализом података указују да постоји позитивна веза између реалног ефективног курса динара и увоза, као и негативна веза између реалног ефективног курса динара и дефицита у спољнотрговинској размени. Депресијација реалног ефективног курса требало би да указује на побољшање конкурентности економије, које би, са друге, стране требало да се рефлектује на раст извоза, смањење или спорији раст увоза, и на послетку на пад дефицита у спољнотрговинској размени. Резултати које смо добили показују да су везе између извоза, увоза, дефицита и реалног ефективног курса слабе, односно да не постоји статистички значајна међузависност између њих. То значи да се не може са сигурношћу тврдити да кретање реалног ефективног курса описује промене у конкурентској позицији Србије. Стога можемо закључити да реални ефективни курс динара није адекватан и прецизан показатељ међународне конкурентности Србије.

Разлоге треба тражити на више места. Један од разлога може бити методологија израчунавања базирана на краткој временској серији - о тим проблемима било је речи на почетку овог рада. Са друге стране разлоге можемо тражити у карактеристикама и перформансама српске економије, као и структури увоза и извоза. Без жеље да се на овом месту детаљније анализирају наведене теме и проблеми потребно је имати у виду да Србија увози већину енергената (нафта и гас), компоненти, трајних потрошних добара као и велики део производа широке потрошње. За све ове производе осим за део потоњих Србија нема супституте, што значи да их мора

увозити без обзира на кретање курса. Истовремено највећи део у извозу заузимају примарни пољопривредни производи и други производи ниског степена дораде. Другим речима Србија нема критичну масу финалних производа вишег степена дораде којима би конкурисала на иностраним тржиштима, нити комплементарних производа иностраним производима, као ни супституте тим истим иностраним производима. Поред наведеног Србија је високо еуризована економија, и трансмисиони канал девизног курса има велики утицај на инфлацију чиме се позитиван утицај депресијације на конкурентност поништава.

Разматрајући све наведено закључујемо да посматрајући вредности и кретање реалног ефективног курса динара не можемо са сигурношћу утврдити да ли је дошло до побољшања или погоршања међународне конкурентности Србије, те да је за одговор на то питање потребно анализирати и друге параметре и показатеље.

ЛИТЕРАТУРА

1. Babecký Jan, Bulíř Aleš, and Šmídková Kateřina (2010): *Sustainable Real Exchange Rates in the New EU Member States: What did the Great Recession Change?* International Monetary Fund
2. Blanchard Oliver (2005): *Makroekonomija*, Mate Zagreb, 2005
3. Buldorini Luca, Makrydakis Stelios, Thimann Christian (2012): *The effective exchange rates of the Euro*, European Central Bank
4. Ćirović, Milutin (2000): *Devizni kursevi*, Bridge company, Beograd
5. Hlivnjak Sandra (2007): *Nominalni i realni efektivni kurs za Bosnu i Hercegovinu*, Centralna Banka Bosne i Hercegovine
6. Ho-don Yan, Cheng-lang Yang (2012): *Does an Undervalued Currency Merit Economic Growth? –Evidence from Taiwan*, Panoeconomicus, Novi Sad
7. Jeanne Olivier (2012): *Capital Account policies and the real exchange rate*, National Bureau of Economic Research, Cambridge
8. Klau Marc, Fung San Sau (2006): *The new BIS effective exchange rate indices*, Bank for international settlements, Basle
9. Menzie D. Chinn (2006): *A Primer on Real Effective Exchange Rates: Determinants, Overvaluation, Trade Flows and Competitive Devaluation*, Open economies review Springer Science + Business Media
10. Marc Klau, San Sau Fung (2006): *The new BIS effective exchange rate indices*, Bank for international settlements, Basle

11. Milenković Ivan (2006) Efekti politike deviznog kursa u zemljama tranzicije, doktorska disertacija, Subotica
12. Miljković Dejan (2003): Mehanizam uticaja deviznog kursa na inflaciju, doktorska disertacija, Beograd, 2003
13. Mishkin, S. Frederic (2006): Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta, Data status, Beograd
14. Rapetti Martin, Skott Peter , Razmi Arslan (2011): *The Real Exchange Rate and Economic Growth: are Developing Countries Different?* University of Massachusetts Amherst
15. Turner Philip, Van't dack Jozef (1993): *Mesasuring international price and cost competitiveness*, Bank for international settlements, Basle

Рад је примљен: 07.07.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 13.10.2015.

ЕФЕКТИ ПРОШИРЕНОГ ПРОГРАМА КУПОВИНЕ СРЕДСТАВА НА ИНФЛАЦИЈУ У ЕВРОЗОНИ

THE EFFECTS OF EXPANDED ASSET PURCHASE PROGRAMME ON INFLATION IN THE EUROZONE

Катарина Јовановић¹

Нови Сад, Србија

Сажетак: Предмет рада је најновији програм Европске централне банке, под називом Проширени програм куповине средстава, вредности око 1.100 милијарди новокреираних евра који може бити продужен све док инфлација у еврозони не достигне циљаних два одсто. Циљ рада је да испита ефекте новог програма који је ЕЦБ покренула, пре свега његове ефекте на инфлацију шест месеци од најаве његовог спровођења. Коришћени методи у раду су компаративни метод за сагледавање кретања економских показатеља кроз различите временске периоде; индуктивно-дедуктивни метод ради долажења до уопштених закључака и одговора и статистички метод научног сагледавања и анализе.

Кључне речи: инфлација, еврозона, Европска централна банка, монетарна политика

Abstract: The subject of this paper is the latest program of the European Central Bank, called the Expanded Asset Purchase Programme, valued around 1,100 billion euros, which may be extended as long as inflation in the eurozone has reached the planned two percent. The aim was to examine the effects of new program, the ECB launched, especially its effects on inflation in six months from the announcement of its implementation. Methods used in the paper are comparative method for predicting the movement of economic indicators across different time periods; inductive-deductive method in order to reach generalized conclusions and responses and statistical methods of scientific observation and analysis.

Key words: inflation, Eurozone, European Central Bank, monetary policy

УВОД

Шест година од избијања финансијско-економске кризе, Европа је у дефлацији, сиромаштво је у порасту, незапосленост достиже 11,5 одсто, док је четвртина радне снаге у Грчкој и Шпанији без посла. Овакве околности довеле су до тога да је по први пут од постојања, Европска централна банка одлучила да почев од марта 2015. године до септембра 2016. године почне са масовном куповином обвезница јавног и приватног сектора држава чланица Еврозоне, као и институција Европске Уније улажући у ту куповину око 60 милијарди евра месечно.

¹ katarina.jovanovic.ns@gmail.com

Дугоочекивана мера донета је упркос снажном противљењу германског блока, пре свега Немачке и Данске, а председник Европске централне банке, Марио Драги, потврдио је тиме своје обећање из 2012. да ће ЕЦБ у оквиру својих оруђа предузети све што буде потребно ради спасавања евра. Такође, овим мерама ЕЦБ жели да донекле олакша терет дугова чланица еврозоне које су у дужничкој кризи као што су Грчка, Италија, Шпанија Португалија, јер ниже каматне стопе по којима се могу задуживати на тржишту капитала треба да смање терет сервисирања дугова. Кроз пад курса евра у односу на долар треба да се подстакне извоз из тих земаља и тиме додатно олакша сервисирање дугова.

Најављујући Проширени програм куповине средстава, у обраћању медијима, председник ЕЦБ Марио Драги, рекао је да је "лопта сада у дворишту влада чланица еврозоне" и да је на њима да спрече одлазак монетарног блока у дефлацију. Монетарна политика може створити основу за раст, али да би раст напредовао, потребне су инвестиције. Обиман програм куповине обвезница помоћи ће у враћању инфлације на економски здрав ниво на средњи и дужи рок, а значајно јачање биланса стања ЕЦБ доведиће до даљњег лабављења монетарне политике. Ти фактори би требало да подстакну тражњу и раст кредитирања, као и да повећају искоришћеност капацитета и тиме допринесу приближавању инфлације нивоу од два одсто.

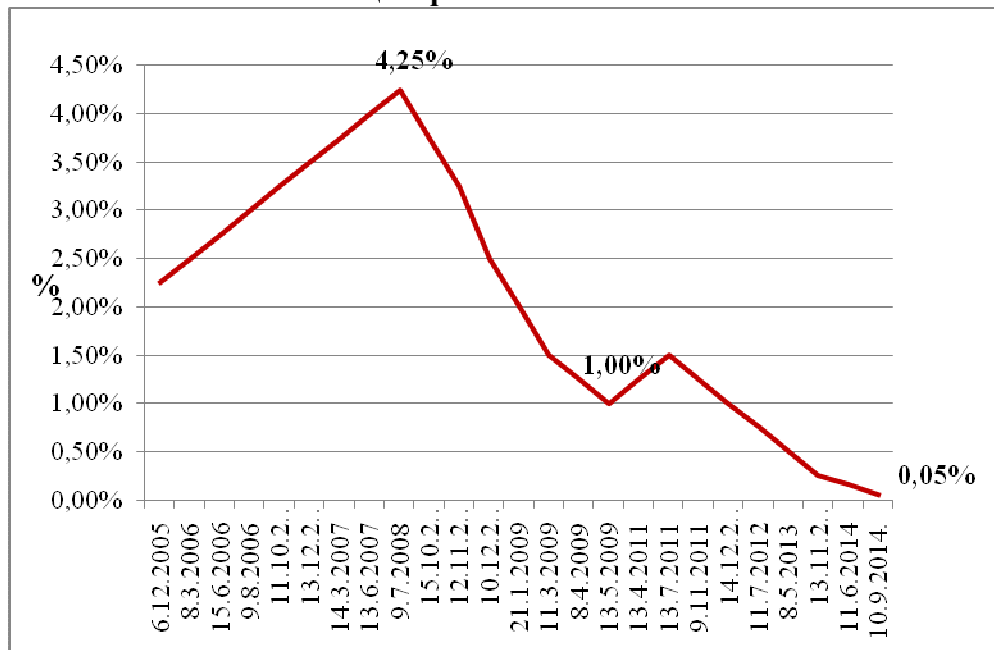
Намеру ЕЦБ да откупљује државне обвезнице, аналитичари оцењују као рационалан потез у обрачуну с кризом која превише дуго траје. Неке од земаља ЕУ, нарочито оне у кризи, веома повољно су реаговале на ову одлуку. Противник је, међутим, Немачка, која страхује да ће се на овај начин смањити реформски напори и буџетска дисциплина држава да би повратиле компетитивност. Компромис између експанзивних ефеката овог програма и могућих ризика по финансијску стабилност требало би да утврди да ли ће такве неконвенционалне мере монетарне политике бити опција и у будућности.

1. ПРОШИРЕНИ ПРОГРАМ КУПОВИНЕ СРЕДСТАВА

Европска централна банка у јануару 2015. године објавила је одлуку којом је подржала куповину обвезница иза којих стоје европске владе, на линији онога што су претходних година радиле друге централне банке у свету попут америчких Федералних резерви и Банке Енглеске. Тај програм постао је познат под називом Проширени програм куповине средстава. Овај програм додаје куповину хартија од вредности јавног сектора постојећем програму

куповине средстава приватног сектора. Куповина имовине обезбеђује монетарни подстицај привреди у контексту у којем су кључне каматне стопе Европске централне банке на својим историјским минимумима.

Графикон 1.: Кретање референтне каматне стопе Европске централне банке



Извор: Аутор, на основу података преузетих са www.ecb.europa.eu

Проширени програм куповине средстава додаје програм куповине хартија од вредности јавног сектора постојећем програму куповине средстава приватног сектора. Примарни циљ овог програма јесте решавање ризика сувише дугог периода ниске инфлације. Програм се састоји од:

- Трећег програма куповине покривених обвезница (CBPP3)
- Програма куповине хартија од вредности обезбеђених имовином (ABSPP)
- Програма куповине хартија од вредности јавног сектора (PSPP)

Месечна куповина хартија од вредности у приватном и јавном сектору ће износити до 60 милијарди евра. Предвиђено је да програм траје до септембра 2016. године, а могуће је и да се продужи све док Савет ЕЦБ не види значајно побољшање у кретању инфлације у смеру циљаних 2% (ЕЦБ, 2015).

Одлука о проширеном програму куповине средстава донета је 22. јануара 2015. године. Овом одлуком Европска централна банка

је проширила свој постојећи програм куповине хартија од вредности од приватног сектора и у њега укључила куповину хартија од вредности које издају Владе земаља чланица, агенције и европске институције.

Савет ЕЦБ донео је ову одлуку у ситуацији када се већина индикатора стварне и очекиване инфлације кретала ка свом историјском минимуму. Наиме, у јануару 2015. године инфлација у еврозони је износила -0,6 процентних поена (ЕЦБ, 2015), што је једнако историјском минимуму који се догодио јула 2009. године. С обзиром да су потенцијални секундарни ефекти на зараде и одређивање цена претили да негативно утичу на средњорочни развој цена, ова ситуација захтевала је снажну реакцију монетарне политике.

Куповина средстава обезбеђује монетарни подстицај привреди, а такође ублажава монетарне и финансијске услове, што приступ недостајућим финансијским средствима чини јефтинијим за предузећа и домаћинства. Ово има за циљ подстицање инвестиција и потрошње, како би се на крају стопа инфлације повратила на циљаних 2%. Куповином великих количина државних хартија од вредности, умањиће се њихов принос, што ће подстаћи инвеститоре да средства улажу у акције и корпоративне обвезнице (Delivorias, 2015).

Сама најава Проширеног програма куповине средстава утицала је на глобална финансијска тржишта тако што је повећала цене капитала у еврозони и остатку света, а истовремено је изазвала и депресијацију евра (Georgiadis, Grab, 2015)

Савет ЕЦБ ће задржати контролу над кључним одредницама и карактеристикама програма као и вршење координације саме куповине, чиме ће се очувати јединство надлежности над монетарном политиком Еврозоне. Евросистем ће искористити децентрализацију спровођења за мобилизацију веће количине ресурса.

Што се тиче поделе потенцијалних губитака, Савет је одлучио да ће куповина хартија од вредности европских институција подлегати подели губитака. Остатак додатне куповине имовине од стране централних банака земаља чланица неће бити предмет поделе губитака између ЕЦБ и централних банака. То значи да укупно 20% додатне куповине имовине подлеже режиму поделе ризика, док ће преосталих 80% бити на терету националних централних банака у појединачним земљама (ЕЦБ, 2015).

Табела 1.: Приказ месечних куповина у оквиру Проширеног програма куповине средстава у милионима евра

	<i>ABSPP</i>	<i>CBPP3</i>	<i>PSPP</i>	<i>APP</i>
Стање крајем децембра	1 744	29 632	-	
Месечна нето куповина	581	10 623	-	11 204
Стање крајем јануара	2 325	40 255	-	
Месечна нето куповина	1 138	10 953	-	12 091
Стање крајем фебруара	3 463	51 209	-	
Месечна нето куповина	1 160	12 587	47 383	61 130
Квартално амортизационо прилагођавање	-	- 190	- 27	
Стање крајем марта	4 623	63 606	47 356	
Месечна нето куповина	1 162	11 464	47 701	60 327
Стање крајем априла	5 785	75 070	95 057	
Месечна нето куповина	1 426	10 039	51 622	63 087
Стање крајем маја	7 211	85 109	146 679	
Месечна нето куповина	1 589	10 215	51 422	63 226
Квартално амортизационо прилагођавање	1	- 326	- 592	
Стање крајем јуна	8 801	94 998	197 509	
Месечна нето куповина	944	9 006	51 359	61 309
Стање крајем јула	9 740	104 003	248 889	

Извор: Аутор, на основу података преузетих са www.ecb.europa.eu

Куповина утрживих инструмената Евросистема убризгава ликвидност у банкарски систем како би се задовољио месечни циљ Савета о куповини у износу од шездесет милијарди евра. Табела приказује стање на крају сваког месеца, промене у оквиру месечних нето куповина, као и квартална амортизациона прилагођавања. Амортизација се појављује као резултат рачуноводственог принципа који подразумева да хартије од вредности купљене испод своје номиналне вредности морају бити ревалоризоване навише током времена, све до њиховог рока доспећа, док хартија од вредности купљене изнад своје номиналне вредности морају бити ревалоризоване наниже током времена, до свог рока доспећа. Амортизациона прилагођавања врше се само крајем сваког квартала.

1.1. ПРОГРАМ КУПОВИНЕ ХАРТИЈА ОД ВРЕДНОСТИ ЈАВНОГ СЕКТОРА (PSPP)

9. марта 2015. године Евросистем почео је да купује хартије од вредности јавног сектора у оквиру Програма куповине хартија од вредности јавног сектора (PSPP). Хартије од вредности покривене програмом PSPP укључују:

- Обвезнице централних Влада (номиналне и везане за инфлацију)
- Обвезнице издате од стране признатих агенција, међународних организација и мултилатералних развојних банака унутар зоне евра

Недоумице у вези са успехом самог програма могу се класификовати у две категорије. Прву чини правни аспект, односно питање да ли је ЕЦБ овим програмом искорачила из оквира своје надлежности, а друга категорија односи се на чињеницу да око 80% финансирања реалне економије у еврозони потиче од банака, па ће и успех програма зависити првенствено од банака (Delivorias, 2015).

Евросистем намерава да издвоји 88% од укупне куповине за обвезнице централних Влада и признатих агенција, а 12% на хартије од вредности издате од стране међународних организација и мултилатералних развојних банака (ЕЦБ, 2015).

Интернационалне и наднационалне институције које се налазе у зони евра, а које су обухваћене PSPP програмом су следеће:

- Савет Европске развојне банке
- Европска заједница за атомску енергију
- Европска институција за финансијску стабилност
- Европски стабилизациони механизам
- Европска инвестициона банка
- Европска унија
- Нордијска инвестициона банка

Листа агенција које се налазе у зони евра тренутно се састоји од 30 агенција лоцираних углавном у развијеним земљама Европске уније, те стога овде неће бити детаљно наведена. Од 2. априла 2015. године хартије од вредности купљене у оквиру програма куповине хартија од вредности јавног сектора доступне су за позајмице на децентрализованом принципу, одређеном броју централних банака Евросистема. У наредном периоду, програм ће бити проширен и на остале централне банке Евросистема.

**Табела 2.: Структура хартија од вредности у оквиру PSPP
програма на дан 30. јуна 2015. године**

	Месечна нето куповина	Кумулативна месечна нето куповина	Просечан преостали рок доспећа у годинама
Аустрија	1,31	5,044	7.74
Белгија	1,657	6,371	9.09
Немачка	11,97	46,332	6.87
Естонија	5	5	3.05
Шпанија	5,915	22,742	9.82
Финска	836	3,237	7.24
Француска	9,426	36,292	7.83
Ирска	784	3,015	9.55
Италија	8,164	31,585	8.83
Литванија	133	378	5.90
Луксембург	261	733	6.41
Летонија	46	504	6.23
Малта	66	209	12.01
Холандија	2,663	10,345	6.82
Португал	1,164	4,496	10.61
Словенија	228	888	7.57
Словачка	546	2,104	9.21
Наднационал не	6,267	23,87	7.43
Укупно	51,442	198,148	8.

Извор: Аутор, на основу података преузетих са www.ecb.europa.eu

Циљ позајмљивања хартија од вредности је подршка ликвидности тржишта обвезница и тржишта репо операција, без сузбијања нормалне активности репо операција на тржишту. Централне банке Евросистема ће користити различите канале, узимајући у обзир не само разноврсност постојећих аранжмана позајмљивања хартија од вредности и карактеристике тржишта широм јурисдикције, већ и сам циљ почетка позајмљивања хартија од вредности без непотребног одлагања. Евросистем ће настојати да постигне даље приближавање аранжмана позајмљивања током времена. Свака централна банка Евросистема пружа детаљније

информације о својим сопственим аранжманима позајмљивања хартија од вредности.

Централне банке Евросистема ће своја средства у оквиру *PSPP* програма учинити доступним преко ефикасних канала позајмљивања, у зависности од њихових текућих пракси. Ови канали могу укључивати билатерално позајмљивање средстава и позајмљивања заснована на специјализованим агентима за позајмљивање хартија од вредности, као и инфраструктуру позајмљивања међународних депозитних институција. Позајмљивање хартија од вредности у оквиру *PSPP* програма мора бити засновано на готовински неутралној основи. То значи да ће готовинске трансакције које укључују готовину бити праћене одговарајућом обрнутом репо трансакцијом у истом износу и са истим датумом доспећа, углавном и са истим учесником.

2. ЕФЕКТИ КУПОВИНЕ ПРИВАТНИХ И ДРЖАВНИХ ХАРТИЈА ОД ВРЕДНОСТИ НА ИНФЛАЦИЈУ

Када је инфлација у Немачкој, највећој европској привреди, у мају 2014. године успорила на најнижи ниво у последњих четири године, повећан је притисак на Европску централну банку да делује. Наиме, инфлација је у Немачкој у мају 2014. године износила 0,9%, најнижи ниво од фебруара 2010. године, док је месец дана пре тога износила 1,3% (Бундесбанк, 2014). Инфлација је тада била неуобичајено ниска широм Еврозоне, што је подстакло забринутост од потенцијалног доспећа тог блока у дефлацију. Такви услови свакако су повећали притисак на Европску централну банку да даље смањи каматне стопе, као и да покрене додатне мере зарад лабављења монетарних услова у зони јединствене валуте. Не само у еврозони, већ и у читавој Европској унији, почетком 2014. године, инфлација је износила свега 0,6%, што је најнижи ниво још од 2009. године. Поређења ради, у истом периоду 2013. године, инфлација је износила 1,9% (ЕЦБ, 2014).

Као главни узрок пада цена у Европској унији, наводи се пад цена енергената, пре свега нафте. Нагли пад цене нафте (у другој половини 2014. године је скоро преполовљена) изазвао је да стопа инфлације у Европској унији у децембру 2014. године постане негативна први пут од изласка из кризе 2009. године, а почетком текуће године, инфлација се изједначила са историјским минимумом. Познато је да дефлација може довести до низа негативних последица, као што су судржаност потрошача и инвеститора и генерални пад агрегатне тражње и привредне

активности. Када инвестиције и тражња успоре, онда није далеко ни тренутак када ће пропасти цене акција и некретнина, а то је већ следећи степен спирале, јер онда расте незапосленост и драстично се повећава број стечајева. Ипак, нека емпиријска истраживања су показала да, осим у случају Велике депресије 1930-тих и Јапана крајем 1990-тих не постоји значајна веза између дефлације и депресије у привреди (Atkeson, Kehoe, 2004). Оно што треба да забрине економисте није дефлација сама по себи, већ дефлациона очекивања која доводе до смањења потрошње и успоравања економије (Chisholm, 2015).

Овакав развој догађаја довео је до тога да Европска централна банка интервенише агресивним стимулативним мерама у борби против дефлације. Наиме, Европска централна банка је већ дуже време водила политику снижавања референтне каматне стопе, која је од 10. септембра 2014. године на свом историјском минимуму од свега 0,05%. С обзиром да је и поред тога, еврозона крајем 2014. године и почетком 2015. године доспела у ранг дефлације, било је јасно да политика снижавања каматне стопе не даје жељене резултате.

Испровоцирана тиме, Европска централна банка донела је одлуку без преседана у новијој историји еврозоне, чиме је проширила програм куповине на државне обвезнице. Европа се већ дуже време суочавала са успореним привредним растом који је требало подстакнути. С обзиром да су до тада биле исцрпљене све методе које нису имале резултат, Европска централна банка се одлучила за употребу најнепопуларније мере операција на отвореном тржишту.

Постало је јасно да је потребно креирати нову количину евра. Тај новокреирани евро ће се прво трансформисати у билансе банака и даље ће се преносити путем квалитетних пројеката у привреду, који могу осигурати прилив страних директних инвестиција путем приватног капитала. Сличан модел су раније применила Сједињене Америчке Државе и Јапан, али се сумњало да би Европска унија могла бити ефикасна као ове две јаке државе с којима се пореди. Модел је у Сједињеним Америчким Државама показао значајне ефекте на реални БДП, у смислу да је куповина у износу од 1% БДП-а довела до раста од 0,36% реалног БДП-а и раста од 0,38% индекса потрошачких цена (Fawley, Neely, 2013).

Мишљења економиста по питању монетарне политике коју води Европска централна банка су опречна. На једној страни су они који упозоравају да је одлука штетна, јер ће за последицу имати велики пад вредности новца, док су, на другој страни, они који

упозоравају да је одлука корисна, јер ће јефтинији новац подстакнути инвестиције, што ће проузроковати привредни раст. Преовладавајући став је да ова одлука није опште решење за европску привреду, али да ће помоћи еврозони као што је пад јена помогао јапанској привреди. Међутим, то није замена за, на пример, реформу француске и италијанске привреде, за стварање паневропских институција, за отписивање дугова у земљама на ободу еврозоне. Потребна је пре свега фискална реформа која ће подразумевати поједностављење фискалног оквира, увођење јединственог фискалног сидра, као и даље јачање спровођења фискалних закона (Andrle, Bluedorn, Eyraud, 2015).

Табела 3.: Износи месечних куповина у оквиру Проширеног програма куповине средстава у милионима евра

Месец	Јануар	Фебруар	Март	Април	Мај	Јун	Јул
Износ нето куповине	11,204	12,091	61,130	60,327	63,087	63,226	61,309

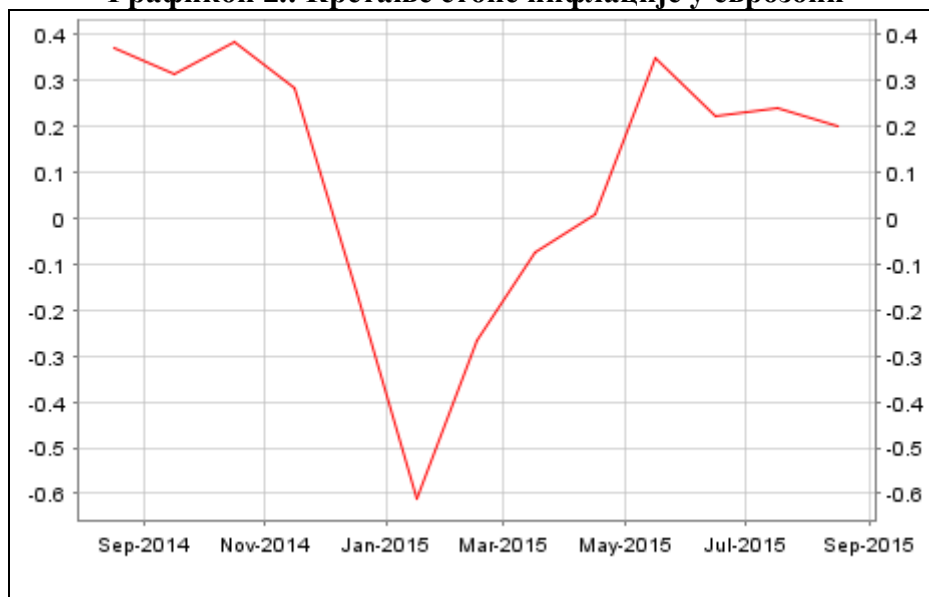
Извор: Аутор, на основу података преузетих са www.ecb.europa.eu

Иако је 22. јануара 2015. године Европска централна банка најавила Проширени програм куповине средстава који ће обухватити и куповину хартија од вредности издатих од стране јавног сектора, а не само приватног, тек 9. марта 2015. године је отпочето са куповином ове врсте хартија од вредности. Управо то је разлог значајног пораста износа месечних нето куповина у марту у односу на јануар и фебруар. Такође, Европска централна банка је приликом објављивања одлуке навела да ће месечне куповине износити око 60 милијарди евра, што је и испоштовано, као што је приказано у табели. У оквиру Проширеног програма куповине средстава, Европска централна банка је у периоду од јануара до августа 2015. године утрошила на ову куповину преко 332 милијарде евра, од чега чак 75% у оквиру Програма куповине хартија од вредности јавног сектора (*PSPP*). Највише су куповане хартије од вредности издате од стране Немачке – око 46 милијарди евра, Француске – око 36 милијарди евра и Италије – око 32 милијарде евра (ЕЦБ, 2015).

На графикону бр. 2 приказано је кретање стопе инфлације у еврозони у периоду од августа 2014. до августа 2015. године. С обзиром да је циљ овог рада да открије ефекте Проширеног програма куповине приватних и државних хартија од вредности од стране

Европске централне банке на инфлацију, није приказано кретање инфлације у ранијим годинама.

Графикон 2.: Кретање стопе инфлације у еврозони



Извор: www.ecb.europa.eu

Као што је претходно наведено, а и као што се може закључити из графичког приказа, најнижа стопа инфлације забележена је у јануару текуће године и износила је -0,6%. Одмах након најаве Европске централне банке да ће куповати хартије од вредности јавног сектора, већ у јануару, уочава се тренд раста стопе инфлације, иако је сама куповина отпочела тек у марту. У априлу 2015. године, стопа инфлације је већ достигла позитивне вредности, чиме је еврозона званично изашла из дефлације. Годишња стопа инфлације у еврозони у мају износила је 0,3%. Стопа инфлације услуга процењена је на 1,3%, у поређењу са 1,0% колико је износила у априлу, што је највећи годишњи пораст, након инфлације хране, алкохолних пића и дуванских производа која је процењена на 1,2% у односу са 1,0% у априлу. Инфлација неенергетске индустријске робе у мају је износила 0,3%, у поређењу са априлом када је износила 0,1%, а инфлација енергије износила је -5% у поређењу са -5,8% у априлу (Мој портал, 2015).

Иако се тренутно налази на свега 0,2%, што је далеко од циљаних 2%, стопа инфлације је ипак у периоду од 6 месеци порасла за 0,8 процентних поена, на основу чега се метода Европске централне банке за подстицање инфлације у виду Проширеног

програма куповине средстава, може окарактерисати као успешна. Уколико се овај тренд настави, постоји могућност да до септембра 2016. године (колико износи минимални планирани период спровођења Проширеног програма куповине средстава), стопа инфлације достигне циљаних 2%. Ипак, постоји велики скептицизам по овом питању. Наиме, овако значајни позитивни ефекти могу се приписати иницијалном импулсу и почетном „одушевљењу“ инвеститора оваквом одлуком Европске централне банке, који су на одговарајући начин прихватили овај потез. Поставља се питање шта ће се десити када иницијално одушевљење спласне, а поготово када Европска централна банка заврши са спровођењем овог Програма, с обзиром да он ипак представља вештачки начин подстицања тражње и покретања европске привреде. Без значајнијих структурних реформи и инвестиција у производњу, не могу се очекивати дугорочна побољшања у еврозони и ништа што уради Европска централна банка неће бити довољно за покретање европске привреде.

3. ЗАКЉУЧАК

Након вишеструког смањивања референтне каматне стопе у протекле три и по године, председнику Европске централне банке мало је инструмената преостало – што се референтна каматна стопа више приближава нули, све је мање опција које монетарна политика може да предузме. У овом случају, каматна стопа је смањена на рекордни минимум од 0,05% - без великих ефеката. Стога је потез монетарног лабављења, у виду Проширеног програма куповине средстава, био очекиван.

Ипак, увођење програма није значило и загарантован успех привреде у зони евра. Према речима самог председника ЕЦБ, оно што монетарна политика може да уради јесте да направи основу за раст, али да би се раст започео, потребне су инвестиције. За инвестиције је потребно поверење, а за поверење су потребне структурне реформе. ЕЦБ је предузела веома експанзивне мере, али надаље је све на владама и њиховој примени структурних реформи – што она буде већа, и монетарна политика ће бити ефикаснија. Структурне реформе захтевају нарочито реформу социјалног система и тржишта рада, уз истовремено јачање предузећа и тржишта.

Шест месеци након најаве спровођења Проширеног програма куповине средстава, економски показатељ праћен у овом раду иде у прилог Европске централне банке која је донела одлуку о масовној

куповини обвезница јавног и приватног сектора држава чланица Еврозоне, као и институција Европске уније. У моменту доношења, главни циљеви овакве одлуке били су да се инфлација подигне на циљани ниво од 2%, као и да се подрже инвестиције и потрошња. Иако се тренутно налази на свега 0,2%, што је далеко од циљаних 2%, стопа инфлације је у периоду од 6 месеци порасла за 0,8 процентних поена, на основу чега се метода Европске централне банке за подстицање инфлације у виду Проширеног програма куповине средстава, може окарактерисати као успешна.

ЛИТЕРАТУРА

1. Andrieu M., Bluedorn J., Eyraud L. (2015) *Reforming Fiscal Governance in the European Union*, IMF Staff Discussion Note
2. Atkeson A., Kehoe P. (2004) *Deflation and depression: is there an empirical link?*, Federal Reserve Bank of Minneapolis
3. Beckworth D. (2008) *Aggregate supply-driven deflation and its implications for macroeconomics stability*, Cato Journal
4. Chisholm K. (2015) *Why does deflation scare the Federal Reserve System and economists alike*, Inovative Advisory Group
5. Delivorias A. (2015) *The ECB's Expanded Asset Purchase Programme: Will quantitative easing revive the euro area economy?*, European Parliamentary Research Service
6. Fabozzi F. (2008) *Handbook of Finance, Financial Markets and Instruments*, John Wiley and Sons
7. Fawley B., Neely C. (2013) *Four Stories of Quantitative Easing*, Federal Reserve bank of St. Louis
8. Georgiadis G., Grab J. (2015) *Global Financial Market Impact of the Announcement of the ECB's Extended Asset Purchase Programme*, Federal Reserve bank of Dallas, Dallas
9. Живковић др А., Кожетинац др Г. (2015) *Монетарна економија*, Чугура принт, Београд
10. www.bankar.me
11. www.bankingsupervision.europa.eu
12. www.bundesbank.de
13. www.ecb.europa.eu
14. www.europa.ec.eu
15. www.mojportal.ba

Рад је примљен: 03.10.2015.

Рад је прихваћен за штампање: 23.11.2015.

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

(Сав текст на српском језику мора бити унет на ћириличном писму. И за текст на српском и за текст на енглеском важи да треба бити унет у фонту Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top и Bottom 4,5cm, Left и Right 4,2cm, Paper A4)

(Entire text in English must be typed in Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top and Bottom 4,5cm, Left and Right 4,2cm, Paper A4)

НАСЛОВ РАДА(Велика слова, **Bold, Font 14,** **Alignment: Centred, максимално 3 реда)**

**TITLE IN ENGLISH (Capital Letters, Bold, Font 10, Alignment Centred,
Maximum 3 rows)**

(If text is in English – Title in English should be typed in
Capital Letters, Bold, Font 14, and Alignment: Centred, max.
three rows; *no text in Serbian needed*)

Име аутора¹ (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)
(Име коаутора (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)

**Author Name² (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)**

Institution, City, Country (Font 12)

**(Co-author Name (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)**

Institution, City, Country (Font 12))

Сажетак: Не би требало да има више од дванаест редова (*italic, font 10*).
У сажетку навести по реченицу објашњења сваког поглавља, предмет
истраживања, циљ истраживања, хипотезе од којих се пошло у истраживању,
коришћене методе. *Обавезан је и превод сажетка на енглески или руски језик.*

Кључне речи: Кључне речи одвојене зарезом (не мање од три нити више од пет)
(*italic, font 10*)

Abstract: Abstract should not be longer than twelve rows (*italic, font Times New Roman
10 pts*). In abstract should be one sentence of following elements: explanation of each
chapter, subject of research, aim of research, hypothesis, methods/models used in
research. No text in Serbian is needed if text is in English.

Keywords: Keywords (not less than three nor more than five), each separated by comma
(*italic, font 10*)

¹ e-mail адреса

² e-mail address

1. НАСЛОВИ
(Велика слова, **Bold, Font 12, Centered**, испред и иза наслова
оставити по један празан ред)
1. HEADLINES
(**Capital Letters, Bold, Font 12, Centered**, before and after the
title one blank row)

Рукопис би требало да буде обима 10-15 страна (Миленковић, 2013, стр. 8). Текст не би требало да има размак између пасуса, а пасуси би требало да буду као овај. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1,27cm, Line spacing: Single).³

Manuscript should be 10-15 pages long. No blank rows between paragraphs. Paragraphs should be like this one. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1.27cm, Line spacing: Single).⁴

Табеле и графикони треба **изнад (Bold, Font 12, Centred)** да буду обележени бројем и насловом, а извор **који је обавезан** треба написати **испод** табеле односно графикана (font 10, centred).

Tables and Graphs should be titled **above (Bold, Font 12, Centred)**, should be numbered; source that is mandatory should be stated under the Table/Graph(font 10, centred).

У закључку навести резултате истраживања.

In the conclusion results of the research should be stated.

ЛИТЕРАТУРА (Велика слова, Bold, Font 12, Centred)

(наведени су примери цитирања (наслови *искошено*) (чланци из часописа, публикација и са саветовања, година издања у загради, на другом месту, а *наслови ЧАСОПИСА се пишу искошено*)

LITERATURE (Capital letters, Bold, Font 12, Centred)

(examples: (articles from the magazines, publications should be quoted, with the year in parentheses, at the second position; titles *italic*) (APA)

1. BIS (2006). *Core Principles for Effective Banking Supervision*. Basel Committee on Banking Supervision, Basel.
2. Rose, P. & Hudgins, S. C. (2013). *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*. Дата статус, Београд.
3. Smith, J. (2013). Styles of Management. *Journal of M.*, 2(2), 45-54.

³ фусноте (Font 10, без уравниања) би требало користити само када је неизбежно. Када се наводи литература, онда се то ради истим редоследом као и на списку коришћене литературе (на крају рада) **са обавезним бројем странице на крају**. Пример: Перић, С. (2012). *Економија*. Научна књига, Београд, стр. 222

⁴ Footnotes (Font 10, no alignment). When literature is cited, it should in the same order like in the list of references (at the end of the paper), *with the number of page at the very end*. Example: Peric, S. (2012). *Economics*. John Wiley&Sons, New York, p. 2

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33

ЕКОНОМСКИ погледи : часопис за питања
економске теорије и праксе = Economic
outlook : magazine for economic theory and
practice matters / главни и одговорни уредник
Иван Миленковић. – Год. 1, бр. 1 (јан./март 1999)-
. – Косовска Митровица : Научно-истраживачки центар
Економског факултета Универзитета у Приштини,
1999- (Краљево : Кварк). - 24 cm

Четири пута годишње. – Друго издање на другом
медијуму: Економски погледи (Online) = ISSN
2334-7570
ISSN 1450-7951 = Економски погледи
COBISS.SR-ID 65640962