



“Economic Outlook (Ekonomski pogledi, ISSN 1450-7951) has entered into an electronic licensing relationship with EBSCO Publishing, the world's most prolific aggregator of full text journals, magazines and other sources. The full text of Economic Outlook (Ekonomski pogledi) can be found on EBSCO Publishing's upgraded database once the collection is complete.”

“Часопис Економски погледи је ушао у процес електронског лицензирања са EBSCO Publishing, најпотпунијом светском базом података (“најплоднијим агрегатором”) комплетних текстова из часописа, журнала и осталих извора. Пуни текст Економских погледа наћи ће се на унапређеној (апгрејдованој) верзији те базе података (EBSCO Publishing) када се колекција комплетира.”

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. 15, број 4



Косовска Митровица, децембар 2013.

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. 15, број 4

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

Од 2008. год. часопис се налази на листи категоризованих часописа
које објављује Народна и универзитетска библиотека у Београду 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; **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; **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 Тибор Киш**, 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, проректор Универзитета „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 Постолов**, 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 Аџић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Бранко Бал**, 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 Богџић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Саша Бошњак**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Петар Веселиновић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Емилија Вуксановић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Ненад Вуњак**, декан Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Владимир Вучковић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Милан Гашовић**, 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**, директор Института економских наука, Београд; **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; **проф. др Мирко Кулић**, Правни факултет за привреду и правосуђе, Нови Сад; **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; **проф. др Јово Медојевић**, Природно-математички факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **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**, Универзитет Educons, Нови Сад; **др Горан Николић**, Институт за европске студије, Београд; **проф. др Благоје Новићевић**, Економски факултет Универзитета у Нишу; **проф. др Синиша Остојић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Дарко Пантелић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Раде Поповић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **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; **др Мартон Сакал**, продекан Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Симо Стевановић**, Пољопривредни факултет Универзитета у Београду; **др Сандра Стојадиновић Јовановић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **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; **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; **проф. др Миленко Целетовић**, проректор Универзитета Educons, Нови Сад; **проф. др Ласло Шереш**, Економски факултет 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; **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 „dr. 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 „Демал Биједић“, БиХ; **проф. д-р Вера Наумовска**, 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; **проф. др Миленко Поповић**, Montenegro Business School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици, Црна Гора; **д-р Благоица 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; **Suzanne Suggs, Ph.D.**, Institute of Public Communication, University of Lugano, Switzerland; **Prof. Ing. Viola Šebestíková, CSc.**, VŠB-TU Ostrava, Czech Republic; **prof. dr. sc. Весна Вашичек**, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, Хрватска; **Ekatarina Volkova, Ph.D.**, Luxembourg.

САДРЖАЈ / CONTENT

Оригинални научни радови / Original scientific papers

Драгана Миленковић, Леонас Толваишис, Јована Витошевић КАРАКТЕРИСТИКЕ СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЕНЕ СРБИЈЕ И РУСКЕ ФЕДЕРАЦИЈЕ	1
Dragana Milenković, Leonas Tolvaišis, Jovana Vitošević CHARACTERISTICS OF FOREIGN TRADE BETWEEN THE SERBIA AND RUSSIAN FEDERATION	
Милош Драгосавац СИСТЕМ УПРАВЉАЊА КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У КОМЕРЦИЈАЛНОМ БАНКАРСТВУ	41
Miloš Dragosavac CREDIT RISK MANAGEMENT SYSTEM IN COMMERCIAL BANKING	
Викторија Н. Ряпухина, Емилија В. Супрун ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО МЕТОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	59
Viktorija N. Rjapuhina, Emilija V. Suprun APPLICATION OF COMPLEX METHOD FOR EVALUATION OF INNOVATION POTENTIAL OF BELGOROD REGION	

Прегледни радови / Review articles

Срећко Милачић, Милош Павловић АНАЛИЗА ФИНАНСИЈСКОГ ПОЛОЖАЈА И ЗАРАЂИВАЧКЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА “ТРЕПЧА АД ЗВЕЧАН - У РЕСТРУКТУИРАЊУ“	75
Srećko Milačić, Miloš Pavlović THE ANALYSIS OF FINANCIAL POSITION AND EARNING ABILITY OF THE ENTERPRISE “TREPČA AD ZVEČAN – U RESTRUKTUIRANJU“	
Радојко Лукић ЗНАЧАЈ И УПРАВЉАЊЕ ГУБИЦИМА ХРАНЕ У МАЛОПРОДАЈИ	87
Radojko Lukić SIGNIFICANCE OF MANAGEMENT AND LOSSES OF FOOD RETAIL	
Славица Томић ТУРИСТИЧКО ТРЖИШТЕ СРБИЈЕ	107
Slavica Tomić TOURIST MARKET OF SERBIA	

Заркович Анна Васильевна	
КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ.....	121
Zarkovič Anna Vasil'evna	
THE COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODICAL ASSESMENT TOOLS OF TERRITORY INNOVATIVE DEVELOPMENT	

Стручни радови / Professional articles

Кирил Постолов, Лидија Пулевска Ивановска	
РАЗЛИЧНОСТ У ПЛАЋАЊУ МУШКОГА И ЖЕНСКОГА РАДА У СВЕТСКИМ УСЛОВИМА И СИТУАЦИЈА У РЕПУБЛИЦИ МАКЕДОНИЈИ	135
Kiril Postolov, Lidija Pulevska Ivanovska	
DIFFERENTIATION OF THE SALARIES OF MALE AND FEMALE LABOUR IN THE WORLD WITH REGARD TO THE SITUATION IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA	
Владан Ивановић, Марко Гашић, Марија Стојиљковић	
ИНТЕРНЕТ БИЗНИС ПЛАН ТУРИСТИЧКЕ КОМПАНИЈЕ „MS“ ..	151
Vladan Ivanović, Marko Gašić, Marija Stojiljković	
INTERNET BUSINESS PLAN TOURISM COMPANIES "MS"	
УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА	163
INSTRUCTIONS FOR AUTHORS	

КАРАКТЕРИСТИКЕ СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЕНЕ СРБИЈЕ И РУСКЕ ФЕДЕРАЦИЈЕ

CHARACTERISTICS OF FOREIGN TRADE BETWEEN THE SERBIA AND RUSSIAN FEDERATION

Драгана Миленковић

Универзитет у Приштини, Економски факултет Косовска Митровица,
Србија¹

Леонас Толваишис

Универзитет Сингидунум, Факултет за европске правно-политичке
студије Нови Сад, Србија

Јована Витошевић

Универзитет у Београду, Економски факултет, Србија

Сажетак: Многе студије сведоче о томе да су се све земље које су имале високу стопу привредног раста у дугом периоду (раст од 7% у периоду дужем од две деценије), без изузетка ослањале на извоз. Анализа спољнотрговинске размене Србије и Руске Федерације требало би да укаже на сегменте у којима би могло да дође до интензивирања спољнотрговинске размене. Русија је пре две деценије представљала најзначајнијег спољнотрговинског партнера Србије, са којим је остваривала суфицит у спољнотрговинској размени, док данас извоз Србије у Русију покрива тек четвртину увоза упркос потписаном Споразуму о спољнотрговинској размени који су две земљепотписале августа 2000. године.

У првом делу рада анализирају се карактеристике привреде Србије, јер је заправо привредна структура та која генерише извоз. Нови модел раста Србије треба да се базира на разменљивим секторима привреде који своје производе и услуге извозе или се на домаћем тржишту такмиче са увозним производима и услугама. Руски развојни модел који је претрпео значајне промене у току протекле две деценије, приликом преласка са планске на тржишну привреду, представља предмет анализе другог дела. У трећем делу анализира се спољнотрговинска размена Србије и Русије са циљем да се да одговор на питање - који су то тржишни сегменти који могу бити значајни за српске извознике.

Кључне речи: трговинска размена, Србија, Руска Федерација, транзиција, сектор разменљивих добара, привредни раст, тржиште.

Abstract: Many studies proves that all economies have had high rate of economic growth in the long run (increase of 7% for more than two decades) that was without any exceptions export-driven. Analysis of foreign trade between the Serbia and Russian Federation should reveal segments in foreign trade where amount traded should be intensified. Two decades ago Russia was the most important Serbian foreign trade partner, where Serbia had foreign trade surplus. Today Serbian export to Russian Rederation covers onlz quarter of its import, despite the fact that two ceountries signed Treatment on foreign trade in August 2000.

In the first chapter of the paper we analyze Serbian economic structure, due to the fact

¹ dragana.milenkovic@pr.ac.rs

that economic structure determinate export. The new model of Serbian economic growth should be based on tradable economic sectors. Russian model of economic development, that had been significantly changed during the last two decades in transition from planned to market economy, is subject of analysis in the second chapter. In the third chapter of the paper Serbian-Russian Federation foreign trade is analysed in order to discover which market segments could be important for Serbian exporters.

Key words: *foreign trade, Serbia, Russian Federation, transition, tradable sector, economic growth, market.*

1. КАРАКТЕРИСТИКЕ ПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ

Србија није ни земља у транзицији нити пост-транзициона земља. Србија је земља у транзиционизму.² Постоји велики број последица транзиције која предуго траје. Две највеће су транзициона рецесија (драматичан пад економске активности и инфлација) и низак ниво конкурентности. Друга локална економска криза изазвана незавршеном транзицијом довела је до повећане изложености Србије ризику vis-a-vis глобалне економске кризе. Србија се, наиме, налази у комбинованој кризи, транзиционој кризи и глобалној економској кризи које појачавају једна другу. Када економија достигне предтранзициони ниво GDP, транзиција је завршена и почиње процес достизања развијених капиталистичких земаља. Последично, типична транзициона крива има облик слова Ј. У случају Србије, транзициона крива је двострука Ј крива која никада не достиже свој предтранзициони ниво. Наиме, на крају 2009. године, GDP Србије био је на 69% предтранзиционог нивоа из 1989. године. Глобална економска криза која је почела 2008. године покренула је трћи циклус Ј криве, гурајући Србију ка трећој тачки стратешког заокрета.³

Транзиција у Србији крајем 2000.године није започела од нуле, већ оптерећена огромним економским и политичким проблемима који су се gomилали током целе једне деценије. Упркос знатном кашњењу у спровођењу најважнијих економских реформи повезаних с транзицијом после 1991. године, Србија није избегла многе негативне последице транзиције. Почетком 90-их година и југословенска привреда је доживела велики пад производње, раст инфлације, социјалну диференцијацију и пораст броја сиромашних. Због тога је у Србији крајем 2000. године ситуација била много

² Дјуричин, Д. (2008):“ Serbia: from tranzition to transitionism and back“, Економика предузећа, Sept-Oct, стр. 155-170

³ Дјуричин, Д и Вуксановић, И. (2010):“Предлози за превазилажење негативних последица економске кризе у Србији“, Зборник радова, Бања Врућица, 17.и 18. 06. 2010.

сложенија него у другим земљама које су транзицију започеле 1989. године.⁴

Наиме, економске реформе са циљем увођења елемената тржишне привреде у Југославији започеле су 1950. године, убрзо после Титовог сукоба са Стаљином и раскида с Информбироом 1948. године. Током наредних деценија жеља креатора југословенске политике да се одвоје од традиционалног совјетског модела, али да притом не напуштају неке од основних одлика комунизма а-пре свега једнопартијски политички систем и доминантно присуство не-приватног власништва у привреди-довела је до различитих експеримената с “тржишним социјализмом”. Специфичан југословенски економски системо привлачио је од педесетих до осамдесетих година прошлог века знатну пажњу академских кругова, као пример могућег “трећег пута” између капитализма и социјализма.⁵ Ове, по оценама Светске банке и Међународног монетарног фонда, веома квалитетне реформе, прекикле су политички догађаји, односно распад Југославије услед конфротације набујалих национализма. Спровођење кључних економских реформи је заустављено за време владавине Милошевићевог режима, тако да су су почетни услови 2000. године у Србији много гори него што су били у централноисточној Европи 1989. године.⁶

Тако је 2001. године у Србији/ СР Југославији усвојена стратегија транзиције слична другим земљама СЕ, мада деценију касније, заснована на неолибералном моделу. Кључно место је дато либерализацији, макроекономској стабилизацији и приватизацији, у складу са препорукама тзв. „Вашингтонског“ консензуса. Поуке из

⁴ Увалић, М. (2012): “Транзиција у Србији, ка бољој будућности“, Завод за уџбенике, Београд, стр. 25

⁵ Estrin, S. i M. Uvalić, From Illiria towards Capitalism: Did Labor-management Theory Teach Us Anything about Yugoslavia and Transition in Its Successor States, Comparative Economic Studies, 50th Anniversary Essay, 50, str. 663-696

⁶ -друштвени производ у Србији је више него преполовљен у односу на 1991. годину – износио је 42% од онога који је остварен 1991. године и износио је 863 долара по глави становника

-Инфлација је на крају 2000. године износила 112% на годишњем нивоу

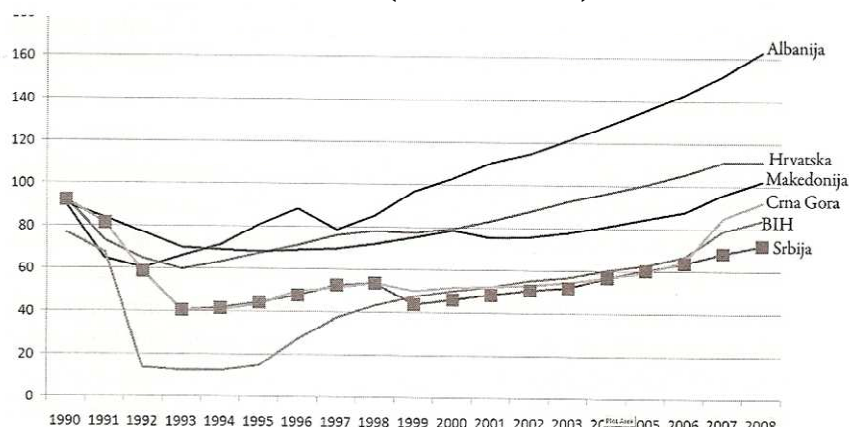
-Регистрована незапосленост је износила око 860 000, односно око 32%

-Индустријски капацитети су били застарели и запуштени јер се годинама у њих није улагало, односно није се спроводила реална амортизација. А где се спроводила, било је питање како би се увезле потребне машине обзиром на санкције.

-Банкарски сектор је био готово потпуно уништен. Четири највеће банке су практично банкротирале јер су имбиланси били оптерећени огромним ненаплативим потраживањима од привреде.

„Поствашингтонског“ консензуса, засноване на искуству неких земаља СЕ након деценије транзиције нису довољно узете у обзир. Истиче се важност адекватних услова за стварање и раст нових приватних предузећа, а не само приватизација постојећих; важност ефикасног система корпоративног управљања, а не само промене власника кроз приватизацију; важност активне политике конкуренције, која се показала још значајнијом за пораст ефикасности предузећа од приватизације; важност активне улоге државе, а не само тржишта капитала; као и негативне последице по привредни раст претерано рестриктивних монетарних и фискалних политика.⁷

Графикон 1.: Реалан BDP Србије и других југоисточних земаља 1990-2008 (индекси=100)



Izvor: Zasnovano na podacima EBRD (www.ebrd.org), novembar 2009.

Раст привреде Србије у периоду 2004-2008. био је релативно висок, и у просеку је износио преко 6% годишње. Модел равнотеже у коме је осетно бржи раст унутрашње тражње и потрошње од раста BDP-а (раст домаће тражње 2008. године износио је 7,5% а BDP 5,4%) заснован на обимном приливу капитала из иностранства више неће моћи да функционише. Иако је привредни раст Србије у последњих неколико година био је релативно висок, он је

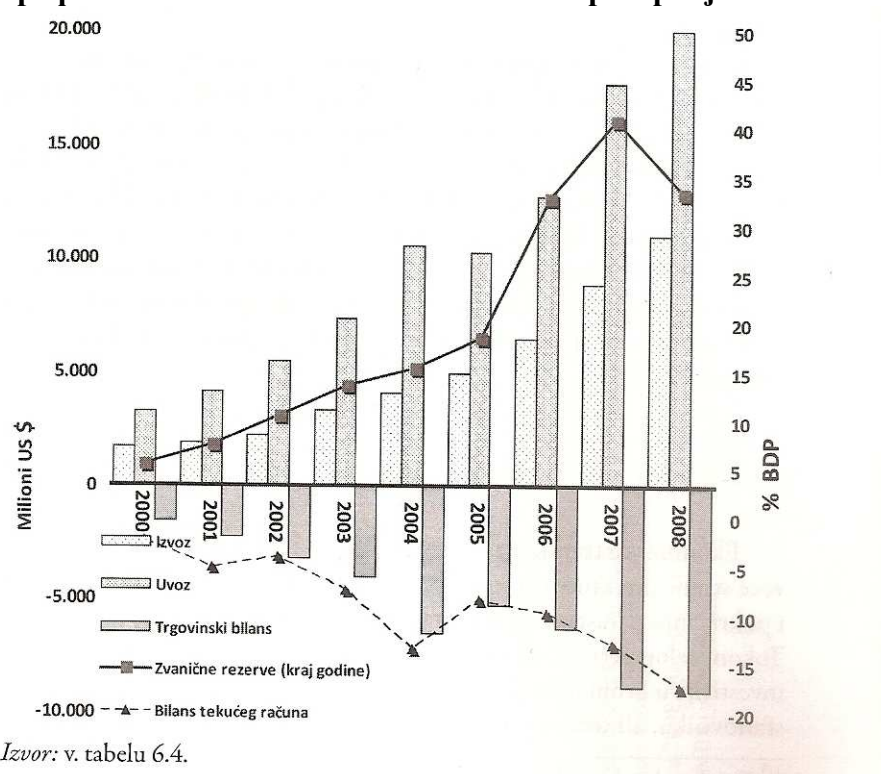
⁷ Kolodko G.W. and D.M. Nuti (1997), "The Polish alternative – Old myths, hard facts and new strategies in the successful Polish economic transformation", UNU WIDER Research for action Series, 33, цитирано према: Увалић М. (2011), „Проблеми досадашњег модела развоја Србије“, у Бајец Ј. и Јакшић М. (Ред.), *Нова стратегија развоја привреде Србије – Изазови економске политике у 2011. години*, НДЕ са АЕН и Економски факултет у Београду, стр. 63

првенствено заснован на само три сектора (финансијско посредовање, трговина на велико и мало и саобраћај и телекомуникације), који су заслужни за око три четвртине укупног економског раста од 2002. до 2008. године. Ова три сектора припадају неразмењивом делу привреде (њихови производи се углавном не могу извозити), тј. ослањају се пре свега на експанзију домаће тражње. Раст тражње није био праћен одговарајућом експанзијом производње, пре свега у секторима из размењивог дела привреде. Због тога је привредни раст био праћен релативно високим трговинским дефицитом и дефицитом текућег рачуна. Нови модел економског раста ће морати у много већој мери да се заснива на секторима из размењивог дела привреде. Приливи капитала који су у предходним годинама обилато финансирали домаћу тражњу, неће се услед нове кризе у ЕУ и САД вратити у пређашњем обиму. Такође, сектори који су до сада били носиоци раста су већ достигли ниво који се може сматрати релативно високим (око 15% годишње), те ће њихов раст у наредним годинама сигурно бити спорији. С обзиром да је остатак привреде у предходним годинама растао по релативно скромној стопи од 2% годишње, неопходно је повећати продуктивност ових сектора у наредном периоду. У периоду после 2000. године дефицит текућег рачуна био је покривен приливима званичне донаторске помоћи у износу већем од 3,1 милијарде долара од 2000. до 2007, од чега је највећи део обезбедила ЕУ кроз програм CARDS. Много важнији извор додатног капитала биле су дознаке исељеника, у укупном износу од 16,8 милијарди долара у периоду 2001. до 2008. године (односно око 9% ВДП-а годишње). Нето приливи страних директних инвестиција у износу од 15 милијарди долара до 2008. такође су били значајни. Прилив страног капитала омогућио је импресивно повећање бруто девизних резерви Србије од само 890 милиона долара у 2000. на више од 16 милијарди долара у 2007. години. Србија је такође успела да уговори неколико повољних аранжмана о репрограмирању спољног дуга. Године 2001. југословенска влада са Париским клубом поверилаца потигла је споразум о консолидацији и отпису 66% свог дуга. Године 2004. отписан је и велики део српског дуга према Русији (Увалиц, п. 213). У 2012. години рупа у спољном билансу (од преко 3 милијарде долара у периоду јануар-септембар) финансирана је искључиво трошењем девизних резерви, што на дужи рок није одрживо, посебно када се има у виду да је фискални дефицит прешао 7% а јавни дуг 55% ВДП.

Поред чињенице да су приливи капитала из иностранства били усмерени на експанзију тражње (кроз кредите становништву и привреди), а у мањој мери на раст производње у размењивим

секторима (пре свега прерађивачкој индустрији), још два фактора су допринела оваквом обрасцу. Први је значајна реална апresiasiја динара у последњих неколико година, која доводи до тога да се умањује конкурентност размењивог дела привреде, а потрошња усмерава ка производима из увоза и ка неизменљивим секторима. Динар је од 2004. до средине 2008. реално апresiasiрао према евр за око 25%. Ово је довело до тога да су реални јединични трошкови рада у привреди изражени у еврима током последњих пет година порасли за око 15%, иако су реални јединични трошкови изражени у динарима у овом периоду благо опадали. Други је да је у последњих неколико година, због честих избора и нестабилне политичке ситуације, вођена проциклична фискална политика која је додатно подстицала домаћу тражњу. Од 2006. до 2008. консолидовани биланс државе је био у растућем дефициту, упркос релативно високом привредном расту.

Графикон 2.: Показатељи спољног сектора Србије 2001-2008



Дакле, привредни раст Србије од почетка транзиције био је базиран на експанзији домаће тражње финансиране високим капиталним приливима и снажном расту неизменљивог дела

привреде. Овакав раст тражње није био пропраћен одговарајућим развојем производње и експанзијом реалног сектора. Међутим, овакав модел раста није одржив на средњи рок, из бар два разлога.

Прво, капитални приливи се након економске кризе и њиховог снажног успоравања највероватније неће вратити на пређашњи ниво у скоријем периоду. Друго, сектори који су до сада били носиоци укупног економског раста (Финансијско посредовање, Трговина на велико и мало и Саобраћај и телекомуникације) већ су достигли релативно висок ниво учешћа у ВДП-у и њихова даља експанзија у наредном периоду ће сигурно бити спорија него до сада. Сви остали сектори су у периоду од 2002. до 2008. године расли врло ниском стопом од тек нешто више од 2% годишње. Логично се намеће питање одакле ће онда након кризе доћи економски раст. Нови модел раста би морао у много већој мери да се ослања на размењиве делове привреде, тј. на секторе који своје производе и услуге извозе (или се на домаћем тржишту директно такмиче са увозним производима и услугама).

Макроекономски подаци, међутим, указују да је тренутни допринос размењивог дела привреде укупном расту релативно скроман, пре свега због ниског извоза. Због тога ће у наредном периоду једно од кључних питања економске политике бити питање повећања конкурентности домаће привреде. Привреда која је међународно конкурентна свој раст може у много већој мери да ослања на интернационалну тражњу. У случају Србије, која спада у мале отворене економије, интернационално тржиште нуди много дубљу и еластичнију тражњу и такође води ка специјализацији домаће привреде на секторе чији раст је одржив у дужем периоду.

Према једном истраживању (Гавриловић-Гаговић 2012) које се бави декомпозицијом раста економске активности у период 1997-2011.године, указије на то да се у првом подпериоду (1997-2000, који представља период делимичног укидања санкција УН до почетка транзиционих реформи у Србији), раст који је износио приближно 2,3 млрд USD, може се са 80% приписати расту домаће тражње, са 64% развоју увозно-супституивних делатности, док је извоз имао негативан утицај на раст са -44%. Други потпериод (2000-2005. године), обележили су: постепени прелазак српске привреде у међународне производне процесе и трговинске токове, прилив иностраних инвестиција и раст реалних зарада становништва. Ово је резултирало повећањем домаће тражње, чиме се може објаснити 89% раста привредне активности Србије у период 2000-2005.године, као и експанзијом спољнотрговинске размене, која је са 21,8% утицала на раст ВДП. Процес либерализације и укључивање земље у глобалне

трговинске токове, смањили су потребу за супституцијом увоза, која је имала негативан утицај на привредни раст током првих пет година транзиције. Трећи посматрани период (2006-2011. године) био је оптерећен утицајем глобалне економске кризе на привреду Србије. Ипак у целом петогодишњем период остварен је реалан раст привредне активности, који се са 70,7% може приписати расту домаће тражње и са 29,2% експанзији извоза, док утицај увозне супституције на привредни раст није забележен. Смањење домаће тражње на привредни раст Србије у овом период, последица је значајног пада животног стандарда, који је изазван негативним деловањем глобалне кризе. Може се закључити да је раст домаће тражње, у току последњих деценију и по, имао пресудан утицај на динамику пословне активности у земљи, а утицај извозне експанзије, још увек, недовољан да би се могао сматрати покретачем развојних процеса.

И поред побољшања основних макроекономских индикатора Србије, у овом тренутку не треба имати сувише велика очекивања од позитивних ефеката опоравка светске привреде, из најмање два разлога. Прво, привреда Србије је релативно затворена у односу на већину земаља СІЕ, те су користи оје ће Србија имати од опоравка светске привреде релативно ограничене. Наиме, удео укупне спољнотрговинске размене роба и услуга у ВДР Србије повећан је са 23,8% у 2000. години на максималних 85,6% у 2006. години, да би под дејством кризе, значајно опао у наредне две године-у 2009. на 70,5% и у 2010. на 75,6% (према процени Министарства финансија РС, у 2011. години је овај удео поново повећан на 86%). Спољнотрговински коефицијент повећан је у периоду 2000-2008. године 3,6 пута, али је тај раст претежно био инициран увозом. Коефицијент увоза робе и услуга у овом периоду је увећан 3,7 пута, док је коефицијент извоза порастао 3,4 пута, тако да је удео дефицита трговинског рачуна платног биланса у ВДР повећан за више од 4 пута. Чињеница да се једва трећина укупне производње роба и услуга у Србији извози, указује на низак ниво оријентисаности домаће привреде на извоз. Према степену аутаркичности привреде Србија се налази у рангу са Азејберџаном, Јерменијом и Грчком, али и неких од највећих европских земаља, чије економије, по правилу, исказују висок ниво самодовољности.)⁸

Српска привреда се данас налази на знатно нижем нивоу развоја у односу на онај који је постојао пре двадесетак година, док

⁸ Гавриловић-Гаговић, С. и Гаговић Н., Карактеристике извоза Србије у период транзиције, Центар за научноистраживачки рад и економске анализе, Привредна комора Србије, април-јун 2012. год.

су с друге стране, домаће фирме на светском тржишту изложене много јачем конкурентском притиску него раније. У периоду 1990-2009. године дошло је и до погоршања структуре домаћег извоза, што се посебно може видети на основу пада удела “human and physical capital” интензивних робних одсека у извозу (који код развијених земаља имају убедљиво највеће учешће), као и на основу пораста удела ресурсних производа (Николић, 2010, стр. 120-121). Учешће ресурсно интензивних производа у укупном извозу Србије у 1990. години износило је 35,8%, а 2009. године је повећано на 47,2%. Обрнуто је са групом “human and physical capital”, чије је учешће смањено у односу на 1990. годину са 33,8% на 26,4%. Иако су од 2006. године забележене тенденције опадања ресурсно интензивних производа и раста “human and physical capital” групације, још увек се може говорити само о благим квалитативним побољшањима српског извоза. Ако упоредимо структуру извоза Србије са истим показатељима код развијенијих земаља у транзицији видећемо да оне имају много мање учешће ресурсно интензивних производа у извозу, као и виши удео производа “human and physical capital” групације. Код развијенијих и напреднијих земаља у транзицији, у просеку, ресурсно интензивни производи имају два пута мањи удео у укупном извозу.

Конкурентност Србије је ниска због неконкурентности српских фирми услед застареле технологије, слабог улагања у иновације, лоше организације производње и слично. Пошто од 2000. године није дошло до битније квалитативне промене структуре српског извоза, изостао је и значајнији утицај на привредни раст, који је у првом реду био подстицан јаком домаћом тражњом. Домаћа тражња је изнад домаће понуде, што је основни узрок високог увоза и високог спољнотрговинског дефицита. Застарела технологија у домаћим предузећима утицала је на низак квалитет домаће производње, што је довело до окретања тражње према производима из увоза које карактерише виши квалитет.

Србији је данас потребна пре индустријализација него деиндустријализација. Наиме, Србија је имала средње развијену индустрију, доста разуђену. Преовлађивале су класичне делатности, али су биле засноване и неке друге индустрије с високим технологијама. Међутим, индустрија Србије узета у целини, стицајем несрећних околности, великим делом је разграђена. Стога је питање у које делатности, данас, Србија треба да усмерава оскудна средства и снаге. Најуспешније земље, по величини упоредиве са Србијом, следе „стратегију ниша”. У одабраним делатностма, у којима имају највеће упоредне предности, створиле су дивовска предузећа

ослоњена на светско тржиште. Шведска-производња намештаја (IKEA) и возила (Scania, Volvo), Швајцарска-производња сатова и прехранбена индустрија (Nestle), Финска-дрвна индустрија и мобилна телефонија (Nokia). Мање “земље у успону”, као што су Чешка и Словачка, преовладавање реиндустријализације отпочеле су ослањањем на додатне делатности-тзв. лон послови, производња делова и склопова, монтажа производа од увозних делова, ослањањем на страна улагања. Потом су прешле на развој сопствених индустрија на новим технологијама.⁹ Будући раст Србије се мора заснивати на извозу. Обимна студија Комисије за раст и економски развој из 2008. године показује да у све земље које су брзо расле у дугом периоду (раст од преко 7 одсто у период дужем од две деценије), без изузетка ослањале на извоз.

Табела 1.: Удео извоза, увоза и укупне спољнотрговинске размене робе и услуга у BDP Србије

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Извоз робе и услуга/BDP	8.8	21.2	19.6	22.1	23.4	26.1	29.7	29.5	30.0	27.1	30.6	34.9
Увоз робе и услуга/BDP	15.8	39.2	40.1	41.6	50.0	47.0	51.2	54.4	55.7	43.4	45.0	51.1
Извоз+увоз робе и услуга/BDP	23.8	60.4	59.7	63.7	73.5	73.2	80.9	83.9	85.6	70.5	75.6	86.0
Удео дефицита робе и услуга/BDP	6.2	18.0	20.5	19.4	26.6	20.9	21.4	24.9	25.7	16.2	14.5	16.2

Извор: Гавриловић-Гаговиц, С. (2012), „Карактеристике извоза Србије у периоду транзиције“, Трзисте-новац-капитал, Year XLV, No. 2, p.15

Србија се налази одмах поред највећег тржишта на свету- Европске уније- и с обзиром на потписане споразуме нема никакве баријере за приступ на овом тржишту. Такође са Русијом има потписан споразум о зони слободне трговине. Ако су друге земље, са много неповољнијим положајем, оскуднијим ресурсима и

⁹ Бабић Б., Поновна индустријализација Србије-пут изласка из кризе, 121., Економско-финансијски односи Србије са светом, НДЕ са АЕН и Економски факултет у Београду, Крагујевац, 15 октобар 2009..

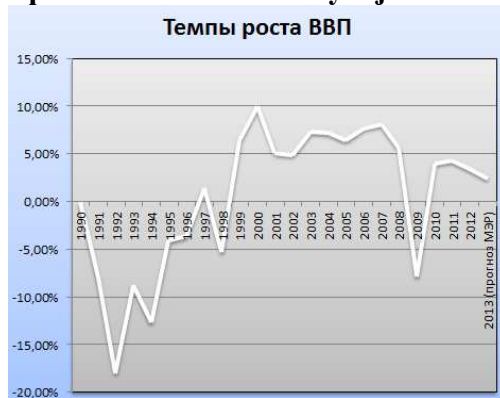
лошијом почетном позицијом успеле да остваре брз раст на основу извоза, Србија би свакако могла да уради исто то.

2. ПРОМЕНЕ У ПРИВРЕДИ РУСИЈЕ

Почетком 21. века руска привреда је бележила стабилан раст који је трајао све до избијања светске економске кризе. У периоду од 2000. до 2007. године ВДП је годишње растао у просеку за 7,16% (графикон 3). При томе половину прихода у структури буџета и већи део улагања у економију су чинили приходи од продаје енергената (графикон 4). Другим речима, поменути раст је увелико остварен захваљујући поскупљењу нафте које је проузроковало доток новца у земљу, а не растом продуктивности индустрије¹⁰.

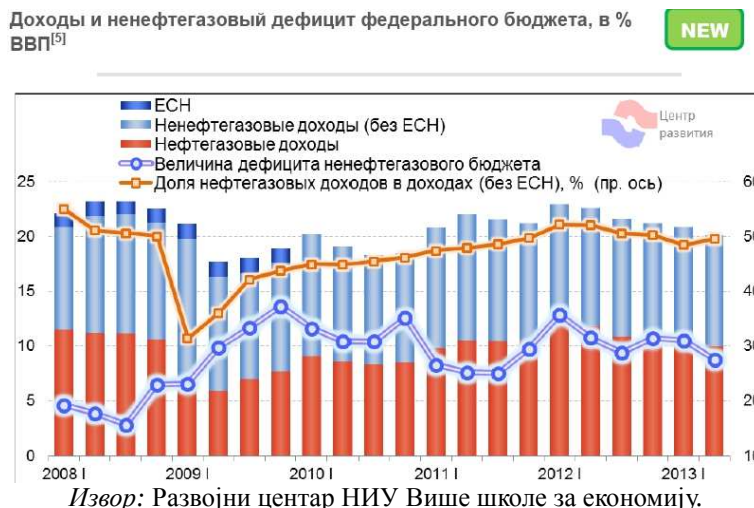
Од кључног значаја за разумевање правца развоја привреде у постсовјетској Русији је чињеница да поменути период благостања није искоришћен за спровођење структурних реформи у привреди усмерених на уклањање дубинских разлога кризе која је још 1980-их година погодила совјетску привреду (о данашњим облицима ове кризе ће речи бити касније). Захваљујући великом расту цена нафте у првој деценији 21. века у Русији је нагло порастао ниво прихода по глави становника и цена радне снаге. Овај тренд је оборио конкурентност привреде и још више ојачао зависност економије од извоза сировина. Са својом скупом радном снагом и технолошким заостајањем, извор конкурентности Русија је наставила да тражи у сектору природних ресурса.

Графикон 3.: Раст ВДП Русије 1990-2012



¹⁰ Индексы интенсивности промышленного производства, январь 2000 — июль 2013. Экспертный портал Высшей школы экономики. http://opec.ru/data/2013/08/20/1233240229/%D0%9E%D0%9A%D0%92%D0%AD%D0%94_13-07.pdf.

Графикон 4.: Удео прихода од продаје нафте као % руског BDP



Натпросечан раст руског BDP-a у поређењу са светским просеком окончан је кризом 2008-2009. година, док је темпо опоравка упоредив са светским просеком (графикон 5). Иако се у краткорочној перспективи очекују високе цене нафте, оне неће имати исти учинак на руску привреду какав су имале пре избијања кризе. Према томе, спољашњи услови који утичу на правац развоја економије су промењени. Није више могуће остварити раст на основу извоза енергената и повећања потрошње невезане за успон продуктивности радне снаге.

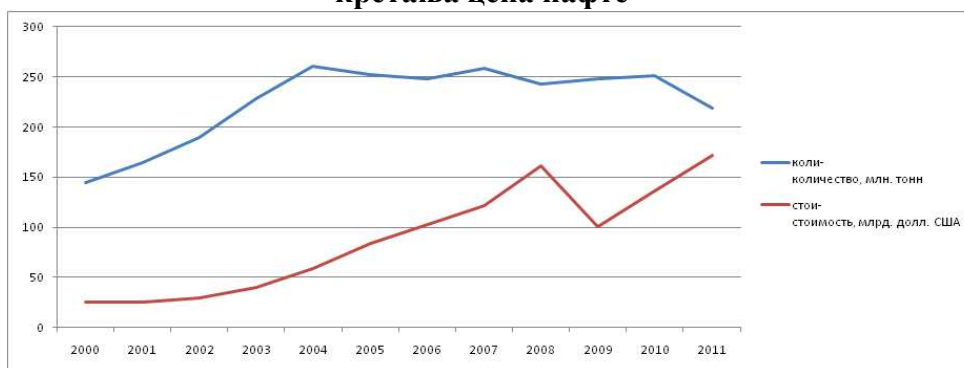
Зависност од цена енергената чини руску привреду посебно рањивом. Високе цене нафте погодују пуњењу буџета и обезбеђују стабилну макроекономску ситуацију. Са друге стране, могућност њиховог пада уноси неизвесност у перспективе развоја руске економије, иако у исто време може подстаћи и неопходне промене.

Дугорочно гледано, Русија као велики извозник енергената може да се суочи са ризиком због раста понуде на светским тржиштима нафте и гаса која ће дугорочно надмашити потражњу. Зависно од нивоа пада цена енергената због раста добијања нафте из уљних шкриљаца у другим земљама, израчунато је да руска економија може да се смањи за 1,2-1,8%¹¹. Како у светској привреди јачају и трендови штедње енергије, извоз енергената ће убудуће још мање доприносити економском расту.

11 ВВС. Сланцевая нефтяная революция грозит российской экономике. 21. фебруар 2013.
http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/02/130221_pwc_shale_oil_us.shtml.

Исцрпљене су и могућности повећања обима добијања нафте у смислу потребних улагања у овај процес, трошкова прераде и транспортовања. Нови изворе нафте су теже доступни, јер се налазе у Источном Сибиру, или пак захтевају велика улагања у обнављање налазишта у Западном Сибиру или освајање арктичких простора. Графикон 5. приказује темпо смањивања обима добијене нафте у поређењу са растом њене цене.

Графикон 5.: Промене у количини добијене нафте и динамика кретања цена нафте



Глобално гледано, Русија се суочава са избором између перспективе да сведе специјализацију своје привреде искључиво на извоз сировина, или да уложи напоре како би се изборила за превласт на другим приоритетним правцима. Захтевни услови у којима се налази земља изискују повећање продуктивности за 5% годишње. Међутим, уз годишњи буџетски дефицит у износу од 1-1,5% BDP државна улагања у продуктивност не могу бити већа од 3-3,5% годишње¹².

Положај отежава и појачана конкуренција на светским тржиштима, где је Русија пропустила могућност да заузме нише између Кине као произвођача јефтине робе ниског квалитета и Европе као произвођача квалитетне и скупе робе. Са затварањем ниша којима се у Русији до сада давала предност јавља се потреба потраге за алтернативним правцима. Како би се спроводили у живот социјалне обавезе, модернизација војске, Министарство економског развоја указује на потребу да се обезбеди годишњи економски раст од најмање 5%¹³. Међутим, током 2012. руска економија је расла

¹² Дмитрий Белоусов. Модернизация — дорога в новый мир. Экспертный портал Высшей школы экономики. 22.12.2010. <http://opes.ru/1337738.html>.

¹³ Газета.ру. ВВП на четыре с плюсом. 24. септембар 2012. www.gazeta.ru/financial/2012/09/24/4785549.shtml.

дупло спорије него у периоду између 2000. до 2008. Раст руске економије је износио 3,4% током 2012 године, и 4,3% током 2011. године (графикон 1). Учинак светске економске кризе, висока инфлација, стагнација унутрашње тражње и стабилне цене нафте навели су Светску банку да обори прогнозу брзине раста руске привреде за 2013. годину на 2,3% (за 2014. годину очекује се раст од 3,5%)¹⁴.

Тренутно Русија успева да одржава скроман годишњи раст привреде. Међутим, у позадини тог раста опстају вишедеценијски проблеми, системски приступ решавању којих још увек изостаје. Спољнотрговински биланс Русије је позитиван и 2012. године је износио 212,2 млрд \$. Удео енергената у структури руског извоза 2012. године¹⁵ је чинио 73% (што представља раст од 0,3% у односу на 2011. годину). Удео метала и металских производа у структури извоза чини 8,3% (пад од 0,8% у односу на 2011. годину), хемијске производње 5,6% (годишњи пад за 0,2%), машина и опреме 3,6% (непромењен), намирнице и сировине за производњу намирница чине 2,8% (раст за 0,7%), дрво и папирни производи 1,8% (пад за 0,3%)¹⁶.

У структури увоза у Русију¹⁷ удео машина и опреме бележи стаалан раст (2012. године износио је 52,1%, док 2011. године 51%). Расте обим увоза механичке и електричне опреме, свих видова возила, оптичких алата и апарата. Увоз хемијске продукције 2012. године чини 16,1%. У оквиру увоза намирница (13% 2012. године; 13,8% 2011. године) расте обим мяса, рибе, сирова, кафе, житарица. У опадању је увоз путера, цитруса, шећера. Увоз метала и металских производа чини 5,6% (пад за 0,3% у односу на 2011.), текстилних производа и обуће 5,4%¹⁸.

14 Вести Экономика. Всемирный банк понизил прогноз по росту мирового ВВП. 13.6.2013. <http://www.vestifinance.ru/articles/28681>.

15 Наведене бројке односе се на 85,2% од укупног извоза Русије и не укључују податке за земље-чланице Заједнице Независних Држава који се у руској статистици обрачунавају одвојено.

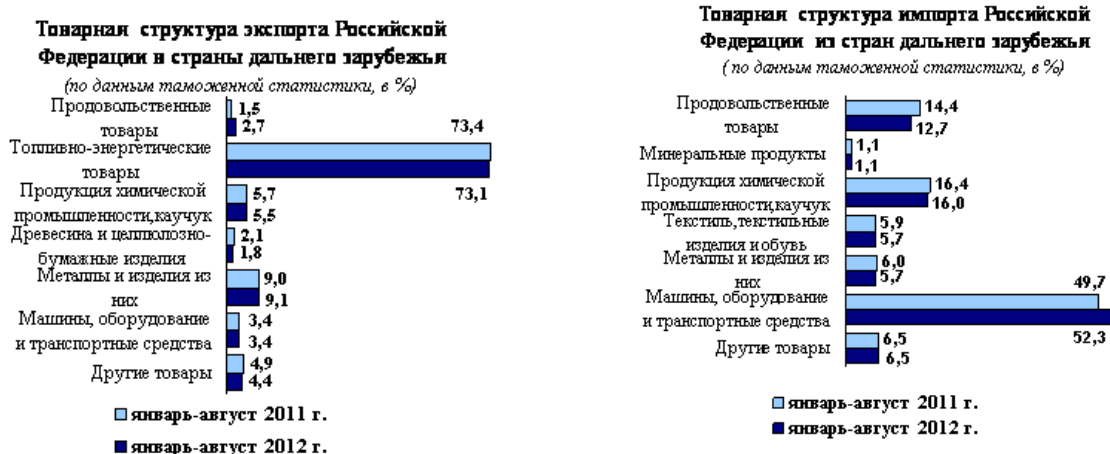
16 Федеральная таможенная служба. Экспорт в 2012 году. <http://www.customs.ru/attachments/article/17055/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%20%D0%B2%202012%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%83.xls>.

17 Наведене бројке односе се на 87% од укупног увоза Русије и не укључују податке за земље-чланице Заједнице Независних Држава који се у руској статистици обрачунавају одвојено.

18 Федеральная таможенная служба. Импорт в 2012 году. <http://www.customs.ru/attachments/article/17055/%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%20%D0%B2%202012%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%83.xls>.

Када је реч о трговини намирницама, од значаја за анализу перспектива руско-српске трговинске сарадње може бити податак да су руски сувомеснати, кондитерски, млечни производи, тестенине, сирови, маслац генерално лошијег квалитета у односу на увозне производе. Осим тога, већина ових грана постаје рањива уласком Русије у Светску Трговинску Организацију (СТО) 2012. године¹⁹.

Графикони 6. и 7.: Структура извоза и увоза Руске Федерације



Извор: Управа царина Руске Федерације

Искуство првих годину дана чланства Русије у СТО омогућава извођење првих закључака утицаја ове организације на руску привреду. Међу највише оштећеним гранама је пољопривреда, поготово узгајање свиња и пиринча²⁰. Уласком у СТО Русија је оборила намете на увоз свињетине од 15% до нуле унутар квоте, и од 75% до 65% у случају ако је увозна квота надмашена. Намети на увоз живих свиња су вишеструко смањене. То је проузроковало скок увоза јефтине свињетине из Европе, што је оборило цене свињског меса у Русији за 30%. Трошкови производње свињетине у Русији су порасли због високих цена свињске хране. Русију је преплавио и талас јефтиног пиринча из иностранства након троструког смањивања намета на његов увоз. Такође су озбиљно погођени и произвођачи

19 А.С.Овчинников, А.Ю.Ицкович. Внешняя торговля сельскохозяйственной и пищевой продукцией из России в Сербии в условиях либерализации международного рынка. У: Агропривреда Србије у претприступном периоду. Тематски зборник. Уредници Бранислав Влаховић, Данило Томић, Aleksey Ovčinnikov. Београд: Друштво аграрних економиста Србије, 2012. С.25.

20 BBC. Год в ВТО: первые выводы для России. 22 августа 2013.
http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/08/130822_russia_wto_year_later.shtml.

пољопривредних машина. Ако је раније влада издавала кредите намењене куповини домаћих машина, ступање на снагу забране антиувозних супсидија довело је повећања куповине јефтинијих увозних машина. Индустрија аутомобила је за сада поштеђена, што убудуће може да се промени. 2013. године уведен је порез на рециклажу аутомобила који даје повластице домаћим аутопроизвођачима, што је изазвало званичан протест конкурената на нивоу ЕУ због кршења правила СТО. Није се догодио раст производње обојених метала, црних метала и хемијске индустрије, а све ове гране су усмерене ка извозу. Тежак положај у њима проузрокован је застојем на светском тржишту. Губитке од смањивања увозно-извозних дажбина због уласка у СТО биће надокнађени приходима од повећања акциза, пореза на коришћење природних ресурса и пореза намењених зарадном фонду.

Као што се види из напред изнетих података, енергенти чине две трећине у структури укупног извоза Русије. У међувремену, индекс индустријске производње бележи пад²¹. Уз пад цена нафте и проблеме у светској привреди, у Русији се успорава привредна делатност. Темпо раста индустријске производње пао је испод 2% за 2012. годину, а смањује се и доток улагања у основни капитал²².

Како би се постигло барем занемарљиво повећање продуктивности, потребна је промена у структури улагања и усмеравање инвестиција у обнову основних фондова и инфраструктуру. С обзиром на скромне перспективе раста радне продуктивности, у Министарству економије присутна је сумња у изводљивост осетног трзаја привреде у догледном периоду.

Када је у питању пласирање руског извоза на светским тржиштима, пређашње позиције су изгубљене, док нове нису освојене и јавља се потреба проналажења нових ниша. Понашање потрошача наговештава брзи раст увоза. Један од могућих сценарија развоја је колебање од девалвације ка инфлацији, јачању валуте и поновне девалвације. Алтернативни сценарио налаже проналажење нових извора за брзи раст извоза и повећање конкурентности на унутрашњим тржиштима.

Перспективе раста отежава губитак људског капитала²³,

21 Министерство финансов Российской Федерации. Индексы промышленного производства. http://info.minfin.ru/ind_pp.php.

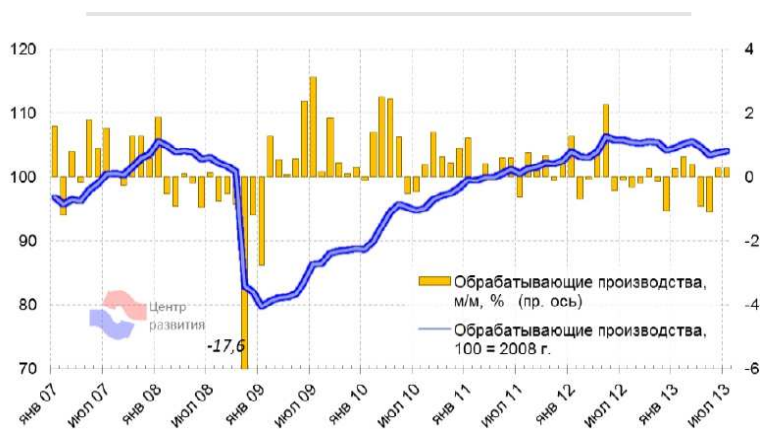
22 Вести Экономика. Путин: в экономике наступают непростые времена. 31. јануар 2013. <http://www.vestifinance.ru/articles/22724>.

23 Хаварија космичке ракете-носача "Протон М" почетком јула 2013. године, чија је производња и лансирање коштало Русију 4,4 млрд руб., због људске грешке само је један пример губитка компетенције у високотехнолошким секторима.

смањивање броја радно способног становништва, знатно нижи животни век него у земљама сличног профила и социјални проблеми. На дневном реду остају питања пензијске реформе, повећавања века одласка у пензију и изналажење начина задржавања умировљеника на тржишту рада.

Графикон 8.: Динамика руске производње у прерађивачким гранама

Динамика выпуска в обрабатывающих отраслях (сезонность устранена)



Русија поседује високи интелектуални капитал, високи ниво образовања становништва и удео запослених у научно-технолошкој области (тренутно 800 хиљада људи)²⁴. Међутим, без доследније подршке развијању иновација преко компанија и образовних установа постоји опасност од губитка компетенција и смањивања броја радника на технолошком развоју.

Међу предностима су и постојање научних и техничких традиција и светски познатих центара, велики број старих и нових предузећа које теже афирмисању на тржиштима иновација, тежња федералне владе ка иновацијама и њена могућност да мобилише ресурсе у одређеним областима и иновациона инфраструктура у брзом развоју²⁵. Међутим, иако Русија улаже у развој технолошког напретка колико и развијене европске земље, добит остаје изузетно

24 Дмитрий Белоусов. Модернизация — дорога в новый мир. Экспертный портал Высшей школы экономики. 22.12.2010. <http://opes.ru/1337738.html>.

25 Инновационная политика Российской Федерации: первоочередные задачи и критические развилки. Лаборатория экономики инноваций НИУ ВШЭ. <http://lei.hse.ru/news/31516575.html>.

ниска. Удео финансирања научних истраживања и технолошког напретка у оквиру цена производа износи око 1,5% (наспрам преко 2% у развијеним земљама)²⁶. Није развијен ни извоз високотехнолошких производа по механизму лиценцијске накнаде. Непромишљеност иновационог система се огледа кроз чињеницу да се темељна и примењена истраживања финансирају из буџета, развијају се у иностранству где се и уводе на тржиште, па готову опрему руска предузећа купују ван Русије, што се може тумачити као трошење буџетских средстава на подршку конкурената. Све у свему, руска привреда не бележи значајан пораст у иновацијама, упркос томе што закони предвиђају повластицама за научна и технолошка предузећа. Како у пореском систему нису предвиђени критеријуми иновативности предузећа као ни сам појам иновативности, порески органи не умеју препознати иновационе компаније. Пропусти у законодавству и институционалном уређењу доприносе заостајању руске привреде.

У препреке се сврставају ниски ниво улагања, негативне традиције локалног предузетништва чији је значајан део створио капитал у неконкурентном амбијенту и тежи остваривању добити од ренте (док иновационе активности могу уродити плодом само у конкурентној средини), високи ниво корупције, недовољно развијено тржиште иновација и слаба законодавно-правна база, застарела делова научно-истраживачког система и несклад између владиних напора и стварних потреба. Изузетно је висок удео владиног финансирања корпоративних истраживања, уз веома мали удео приватних компанија. Уместо да расте, број малих предузећа је у опадању. Новац који држава улаже у инфраструктуру истраживања на крају не стиже за истраживачке активности.

У кључне препреке економском расту спада и недовољна развијеност инфраструктуре неопходне за освајање нових територија и модернизацију већ освојених. Чувени проблем неразвијене путне инфраструктуре у Русији и даље чека на системско решење, а финансирање његовог решавања је ограничено. Међу препрекама за раст су и истрошеност ресурса девалвације, ниска ефикасност државне управе, раст препрека за бизнис. Као ризик јавља се перспектива продубљивања социјалних и регионалних разлика.

Како се на дуже стазе не назиру перспективе понављања раста на основу ширења потрошачке тражње, односно раста плата који скоро дупло превазилази продуктивност рада, једини могући

26 Дмитрий Белоусов. “Модернизация — дорога в новый мир”. Экспертный портал Высшей школы экономики. 22.12.2010. <http://opec.ru/data/2010/12/22/1233283141/image010.gif>.

покретач економског раста су улагања која подстичу технолошке иновације.

Ваља споменути да око степена повезаности раста руске привреде и цена нафте постоје опречна мишљења. Тако је 2003. године МВФ израчунао да цене нафте не доприносе више од 40% раста, док се 60% постиже растом унутрашњег тржишта²⁷. Међутим, раст унутрашње тражње може бити повезан са растом цена нафте, како се новац добијени од продаје нафте троши унутар земље. Министарство економског развоја је проценило да је допринос цена нафте расту ВДР у 2007. години износио 1,4% од 8,1 %²⁸.

У сваком случају, кључан је утицај екстрактивног сектора на друге гране. Прерађивачка индустрија заостаје не само за екстрактивном, већ и за услужним сектором, у који по руској класификацији спада и добит од цевоводног транспорта и трговине ресурсима. И унутар услужног сектора велика је улога компанија-екстрактора сировина у коришћењу услуга других предузећа истог сектора (банака, али и у потрошњи ових компанија и њихових радника у другим секторима).

Графикон 9.: Динамика кретања цене нафте и курса руске рубље



Извор: Развојни центар НИУ Више школе за економију.

Када је реч о утицају сировинског сектора на извознике у другим гранама, по проценама стручњака Више школе за економију

27 Александр Привалов, Татьяна Гурова, Валерий Фадеев. "Наша маленькая свобода". *Эксперт*, 8 сентября 2003. http://эксперт.ру/эксперт/2003/33/33ex-уко8_31746/

28 Агентство нефтегазовой информации. Минэкономразвития России: Вклад цен на нефть в рост ВВП в 2009-2011 годах снизится втрое. 16 мая 2008. <http://angi.ru/news.shtml?oid=2024314>.

руска привреда показује симптоме „холандске болести“, која се у Русији огледа кроз јачање курса рубље, раст трошкова и процикличност буџетске политике, где се издаци расту током развојног периода и смањују се током стагнације²⁹. Напредовање ових симптома држава настоји да спречи мерама новчано-кредитне политике. Тражња руских сировина на светским тржиштима и доток новца добијеног од њиховог извоза јача реални курс локалне валуте³⁰ (графикон 9) и тако обара конкурентност прерађивачке индустрије, подижући цене производа.

Због диспропорције сировинског сектора у економији, радна снага из прерађивачке индустрије прелази у екстрактивни и услужни секторе средњом брзином од 3,3% годишње (графикони 10 и 11).

Тренутно нафтни, гасни и повезани сектори доприносе са око 70% прихода буџета и око 40% BDP. Укупан индустријски раст од 0,1% током првих 6 месеци 2013. године постигнут је захваљујући екстрактивној индустрији која је порасла за 1%, док се обим продуктивности прерађивачке индустрије није променио³¹.

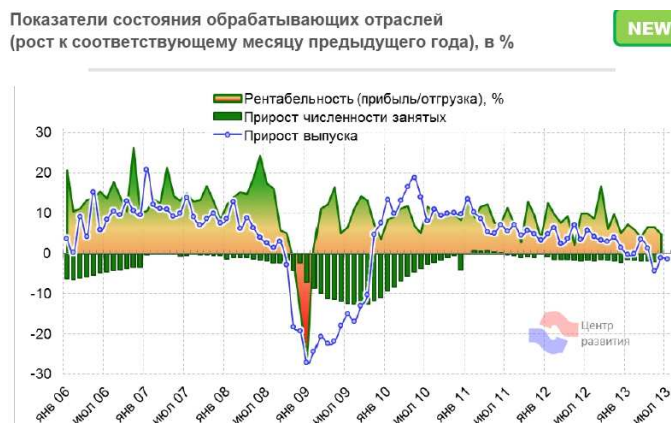
Биланс прве деценије 21. века показује да је Русија постепено пропустила могућности за бржи и лакши привредни раст. Сада се раст углавном остварује захваљујући пролазним спољашњим чиниоцима, као што су цене на светским тржиштима. Светска економска криза је показала да стање у руској привреди зависи од извоза енергената. Међутим, раст BDP једино може да буде одржив ако буде поткрепљен променама у структури националне привреде у складу са правцима развоја светске економије. Потребне су промене које би подстицале економски раст чак у условима дугорочне стагнације или слабог пораста спољне тражње.

29 «Чем больна Россия». Ведомости, 17.07.2013, №126 (3388).

30 Основные макроэкономические показатели. Валютный курс.
http://www.icss.ac.ru/macro/index_year.php?id=8.

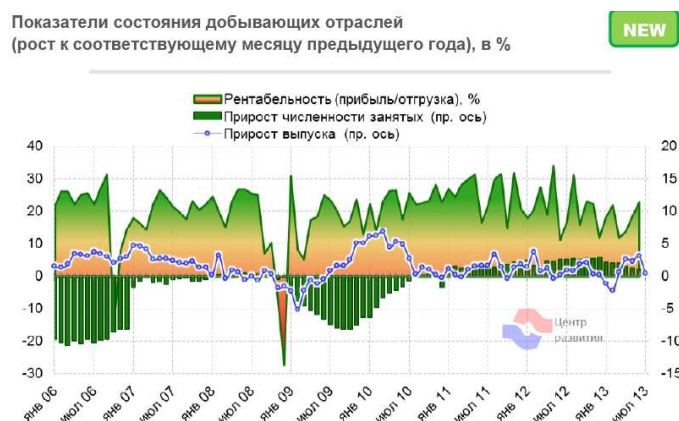
31 «Чем больна Россия». Ведомости, 17.07.2013, №126 (3388).

Графикон 10.: Стање у прерађивачкој индустрији Руске Федерације



Извор: Развојни центар НИУ Више школе за економију.

Графикон 11.: Динамика кретања цене нафте и курса руске рубље



Извор: Развојни центар НИУ Више школе за економију.

Питањима технолошког напретка, диверсификације привреде и развоја улагања у науку поклања се значајна пажња у јавном дискурсу на највишем државном нивоу. Скреће се пажња на спољашње економске ризике везане за зависност руске економије од промена на тржиштима сировина (енергената). За дугорочан привредни раст потребан је продор у продуктивности и иновацијама, без којег Русија ризикује да изгуби статус светске велесиле, што се може битно одразити на благостање њеног становништва, али и на државну целовитост. Због немогућности да заузме позиције лидера

Русија заостаје за водећим земљама у светској привреди.

Промисљена политика мора се заснивати на јачању постојећих предности и раду на уклањању препрека. Будући да су светска тржишта иновација подложна посебно брзим променама, ситуација налаже Русији да делује брзо како би у развоју иновација пресрела све бројније конкуренте, поготово с обзиром на то да у једном делу брзо растућих економија иновационе гране се развијају брже од осталих сектора.

За постизање западног животног стандарда у Русији неопходно је проналажење грана и подизање произвођача који би предњачили на светским тржиштима. Позиција лидера подразумева да јединствена технолошка решења и изузетно квалитетан производ доносе његовом произвођачу крајње високу добит и монопол на тржишту. Постојање више таквих великих произвођача лидера у различитим областима осетно доприноси животном стандарду становника њихових земаља, а сами произвођачи захваљујући високим ценама њихових производа располажу са довољном количином средстава како би могли и даље улагати у развој њихових напредних технологија и ширење производње. Улагања у сустизање не исплате се колико улагања у лидерске гране и не могу донети добит неопходну за постизање лидерских позиција. Мања добит од сектора у сустизању узрокује мањи животни стандард грађана, мања расположива средства за наплату пореза и развој програма технолошког напретка.

Иако се тема диверсификације често помиње, проблеми у високотехнолошким гранама су далеко од тога да буду решени, а неуспеси покушаја се признају и на највишем нивоу. Тако стратешки план за период до 2020. године није предвиђао конкретне показатеље за мерење успеха у економској и социјалној политици. По подацима Министарства економског развоја, тренутно издаци намењени науци чине 1,2% од ВДП (на нивоу Мађарске и Италије). Зацртан је циљ да се до 2030 године постигне ниво од 3% (уз Немачку и Данску)³². Овај темељни стратешки циљ се може постићи једино путем циљаног и промисљеног стварања могућности за коришћење иновационог потенцијала који земља још увек поседује.

За осавремењавање производне базе Русији је неопходан стабилан доток девиза. Како огромна сировинска индустрија није довољно флексибилна у односу на осцилације у спољној тражњи, тежиште би требало пренети на перспективније гране. Одрживи раст

32 ВВС. Бездефицитный бюджет или инвестиции в науку? 16 апреля 2012.
http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/04/120416_russia_economy_scenarios.shtml.

је могућ путем преусмеравања приоритета економске политике на гране које у свом развоју бележе или у перспективи могу постићи годишњи раст сразмеран пожељном расту привреде у целини. Потребна је развојна стратегија ослоњена на конкретне гране, процена обима неопходних улагања, проналажење новца за њихово финансирање и стварање институционалне базе примерене набројаним задацима. За повећање обима и стабилности дугорочног раста привреде предлаже се повећавање удела прерађивачке индустрије, јер потоња грана погодује развоју базичних иновација које затим повољно делују на читаву привреду.

Међутим, досадашњи правац развоја руске привреде је управо супротан. Тако, према подацима Завода за статистику РФ за 2012. годину, у Русији се бележи стабилан тренд ка повећању удела екстрактивне индустрије у BDP-у (за 0,1% током 2012. године и за 3,4% током деценије – од 2002. до 2012. године). Овај тренд прати смањивање укупног удела прерађивачке индустрије (за 0,2% током 2012. године и за 2,2% за деценију). Изузимањем прераде нафте из прерађивачке индустрије и њеним разматрањем уз екстрактивну индустрију добијени су још алармантнији подаци: у раздобљу од 2002. до 2012. године удео добијања и прераде нафте у BDP-у је порастао за 5,6%, док се удео (ненафтне) прерађивачке индустрије смањио за 3,4%. У сталном паду је и удео саобраћаја (за 0,1% у 2012. и за 2,1% за деценију). За Русију је карактеристичан мали удео образовања и здравства у BDP-у: 2012. године ова два сектора укупно су сачињавала 5,9% од BDP, против готово идентичног постотка 5,6% од BDP 2002. године³³.

Поређење структуре руске привреде са привредама држава са сличним нивоом BDP по глави становника, али и са „сировинским“ земљама са диверсификованом привредном структуром, открива да се руска привреда издваја по знатно (за 10%) већем уделу добијања сировина и прераде нафте, уз знатно мањи удео машиноградње и прераде сировина, попут хемије, производње гуме и пластика, папирне индустрије, обраде дрвета³⁴. У поређењу са просечном привредном структуром бивших „сировинских“ земаља које данас имају диверсификоване економије (Аустралија, Канада и Холандија), Русија заостаје у секторима здравства, образовања, папирне и полиграфске индустрије, угоститељства и хотелијерства, изнајмљивања опреме и услужном сектору у целини, некретнинама и

33 “Деградиция отраслевой структуры”. *Новые комментарии о государстве и бизнесе*. №41, 23 февраля – 7 марта 2013 г.

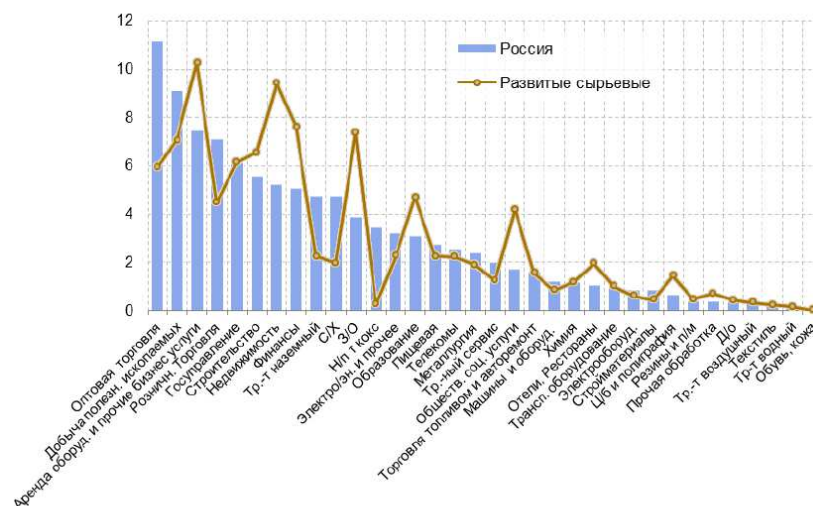
http://opec.ru/data/2013/03/12/1233149949/KGB_41f.pdf.

34 *Op. cit.*

финансијама (графикон 12). Удео добијања сировина, прераде нафте и трговине на велико је релативно велик³⁵.

Графикон 12.: Структура економије Русије у поређењу са развијеним сировинским земљама

(по номинальной добавленной стоимости), %



Примечание: данные за 2008 г., страны для сравнения: Австралия, Канада, Нидерланды.
Источник: WIOD, расчеты Института «Центр развития» НИУ ВШЭ.

Извор: Развојни центар НИУ Више школе за економију.

Тако екстрактивна индустрија од покретача привредног развоја постаје његова кочница. У Русији нафтна индустрија престиже прерађивачку по добити, у њу су усмерени финансијски и људски ресурси. Превласт екстрактивног сектора у привреди довела је Русију на прекретницу: хоће ли се земља задовољити са статусом сировинске економије или, пак, тежити позицијама светског лидера у високотехнолошким гранама.

Među perspektivnim za Rusiju granama navode se naftna i gasna hemija, čije je svetско tržište uporedivo sa naftnim (3 trln. \$ godišnje). Trenutno Rusija zauzima 1,1% svetског tržišta hemijske produkcije, odnosno 10. место у свету³⁶. Препрека за развој нафтне хемије у Русији је озбиљан степен застаревања механизације и опреме (скоро читави технолошки комплекс датира из времена Совјетског Савеза). Штавише, постојећа пореска политика није повољна за рафинерије нафте.

35 *Op. cit.*

36 Абел Аганбегян. Цели российской модернизации. 18 января 2011. <http://opes.ru/1341349.html>.

Располажући огромним ресурсима и територијама, Русија би могла предњачити у високотехнолошким гранама: освајању космоса, производњи авиона велике носивости, градњи нуклеарних електрана, енергетских и електричних машина, грађевинарству, дубинској обради дрвета и производњи житарица и меса. Како би реструктурисала свој извоз, Русија мора за ту сврху издвајати најмање 70 млрд \$ годишње³⁷.

Русија је и даље међу светским лидерима у космичкој техници и атомској енергетици, иако се на тржиштима суочава са притиском економски јачих конкурената. Од 2003. до 2009. године руска влада је вишеструко повећала финансирање авиоиндустрије где је остварен низ успешних пројеката³⁸, а 2006. године је основала Уједињену корпорацију авиоградње. Последњих година извоз војних авиона опада, док се њихова производња одржава државним поруџбинама у сврхе наоружања Русије. У међувремену, руски цивилни авиони су изгубили позиције како на светском, тако и на домаћем тржишту. Руска авио- и судоградња су се показале нарочито рањиве у условима кризе и тражиле повећање дотација како би се започети пројекти могли завршити. За освајање позиција лидера на светским тржиштима авиоградње и бродоградње потребан је и развој технологија композитних материјала и турбомотора уз финансијску подршку државе.

Џиновска корпорација Атоменергопром, светски лидер у производњи нуклеарних електрана у иностранству (уз друго место по обиму генерисане енергије), могао би постати узор за друге гране које теже светском лидерству. Међутим, своје данашње успехе атомска индустрија дугује наслеђу из совјетске ере. Новији подухвати (нпр., реактори који раде уз помоћ брзих неутрона) се развијају неупоредиво спорије. Како у авиоградњи, тако и у атомској

37 Ове издатке би пратило и финансирање станоградње у годишњем износу од најмање 50 млрд УСД. Удео улагања у БДП-у би се подигао са садашњег нивоа од 17% на 35-40% како би се обезбедио раст БДП-а од 6% годишње. Средства би се могла изнаћи у златним и девизним резервама (до 350 млрд УСД); приватизацијом државних предузећа у нестратешким гранама (60-70 млрд УСД); задуживањем (како је тренутно руски дуг на веома ниском нивоу од 3% БДП, предлаже се његово подизање на безбедан ниво од 10-15%); емисијом државних обвезница (40-50 млрд УСД); подизањем инвестиционих кредита од руских банака (20-30 млрд УСД); повећавањем удела инвестиција у државном буџету (20-30 млрд. УСД) и инвестицијама предузетника (20-30 млрд. УСД). Извор: Абел Аганбегян. Стратегическое развитие России на перспективу. Ноябрь 2010 г. <http://opec.hse.ru/data/2011/01/18/1233287813/aganbegyan.ppt>.

38 Константин Макиенко. Российский авиапром: итоги реформ и перспективы развития. Аналитический центр Обсерво, №3, июнь 2013. http://www.ccifr.ru/uploaded/Observatoire/130711_Makienko_Policy_paper_RU.pdf.

енергетици и освајању нових материјала руска привреда се тешко прилагођава подизању стандарда квалитета.

Развој атомске физике, стварања нових видова наоружања и противракетске одбране отежава коришћење у њима процесора стране производње. Губи се и додатна вредност, што се одражава на плате и могућности привлачења стручњака у ове гране. При томе ваља споменути да Русија данас заузима 4. место у свету у области разраде математичких програма. У домену суперкомпјутерних и мрежних технологија Русија предњачи у неким димензијама (оптичка веза), а заостаје у другим (силицијумска технологија израде микрочипова). Ту постоје шансе за очување лидерских позиција, али потребан је напор у правцу стварања суперкомпјутера у целини од домаћих саставних делова, укључујући нанотехнологију производње, како би се избегла могућа блокада на светским тржиштима од стране конкурената. Велика средства су уложена у развој државне корпорације Роснано.

У сателитским комуникацијама Русија је такође изгубила позиције које је имао СССР. У сектору телекомуникација технологије, стандарди и опрема се у Русију увозе из иностранства.

Развијање медицине и фармацеутике у Русији спада у појам модернизације у сустизању. Руски произвођачи не уживају подршку државе у покушајима пробијања „блокаде“ на светском тржишту, уведене од стране пре свега америчких конкурената.

Искуство такмичења са светским конкурентима током две деценије после распада СССР-а показало је да постсовјетска предузећа не могу да рачунају на лидерство у технолошком напретку, јер нису у стању да парирају великим светским корпорацијама које држе монопол на тржиштима, имају утицај на финансијске и политичке институције, могућности добијања дугорочних кредита и коришћења најбољих људских ресурса из целог света. Дугорочно позиције лидера у технолошким гранама могу обезбедити једино велике корпорације у приватно-државном власништву чија би годишња добит износила милијарде долара. Русији је потребна доследна политичка воља, али и огромна финансијска средства како би освојила и одржавала лидерске позиције у технологијама у одабраним областима.

Међутим, за сада, на пример, за продор у области сателитских комуникација изостаје стварање моћних концерна произвођача електронских саставних делова, а у медицини изградња фармацеутске корпорације светског нивоа. Државне корпорације би могле постати темељ за технолошки скок. Стварање од њих нечега налик на западне концерне по узору на западне покушано је током

првог Путиновог председниковања. Међутим, начин њиховог привређивања није беспрекоран, јер оне показују тенденције ка монопољу и повећању цена на унутрашњем тржишту (нафта, металургија и авиоградња). Корпорације у високотехнолошким гранама се стварају са закашњењем, а им се противе сировински сектор и страни конкуренти.

Како је Русија била мање заинтересована за разраду технологија заснованих на обновљивим изворима енергије, заостала је за другим земљама у овој технолошкој грани и мора их увозити по високим ценама, при чему јача зависност земље од извоза енергената. Очита је и противречност између настојања штедње енергената у земљи и планова за повећање њиховог извоза. Ограничавање извоза енергената могло би допринети индустријској производњи, путем појефтинјења енергије у земљи и повећања унутрашње тражње горива.

Обим технички доступних ресурса обновљивих извора енергије у Русији чини најмање 24 млрд. тона условног горива. Удео електричне енергије произведене уз помоћ обновљивих извора 2008. године је чинио само око 1% (не рачунајући хидроелектране моћне преко 25 Мвт. С поменутих електранама удео произведене енергије је преко 17%). Удео топлотне енергије произведене на основу обновљивих извора је био око 3% (2000 млн. Gkal)³⁹. Око 90% енергије у Русији се производи од угља, нафте и гаса. Земља има високи потенцијал за алтернативну енергетику и могла би добити до четвртине потребне енергије. По алтернативним (незваничним) сценаријима развоја енергетике у Русији, до 2020. електране би могле обезбеђивати земљу са 13% енергије произведене уз помоћ обновљивих извора⁴⁰. До 2020. Русија планира да повећа удео обновљивих извора у енергетици до 4,5% (против 15% у Кини, 30% у ЕУ). и у остваривању скромног зацртаног циља земља може подбацити због несавршенства законодавне базе.

Тренутну дугорочне изгледе реструктурисања руске привреде још увек најбоље описује појам прекретнице, јер се корените стратегије промене привредне структуре налазе у фази разматрања. Због промене спољашњих услова за дугорочни развој земље услед избијања светске економске кризе Влада Русије је морала да мења званичну Концепцију дугорочног развоја, писану још у периоду

39 Министерство енергетики Российской Федерации. Статистическая информация. <http://minenergo.gov.ru/activity/statistic/>.

40 Гринпис. Возобновляемые источники энергии. <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns/nuclear/accidents/chernobyl/25yrs/renewable-energy/>.

предкризног благостања и стога непримењиву у новим условима.

Приоритетне правце дугорочне буџетске стратегије је обзнанио премијер Д.Медведев 19 фебруара 2013⁴¹. Нарочита пажња у буџетској политици посвећује се областима енергетике и транспорта, али и пројектима везаним за људски капитал и интелектуалну својину.

25. марта 2013. године Министарство економског развоја је први пут у историји Русије представило Прогнозу дугорочног социјалног и економског развоја земље на период до 2030. године, узету као основ буџетске стратегије⁴². Прогноза Министарства предвиђа умерени раст цена нафте и других ресурса у просеку од 1% годишње. Међутим, ова прогноза није заснована на приходима (односно цени нафте која ће се до 2025. кретати у распону од 90-100 \$), већ на издацима (којих ће се грана и колико дотаћи модернизација). Документ садржи три сценарија дугорочног развоја земље који сажимају зацртане циљеве владе: конзервативни, иновациони и форсирани.

Конзервативни сценарио предвиђа минимални раст привреде, док ће се модернизовати само енергетски и сировински сектор, а остале гране ће и даље заостајати. Привреда ће остваривати умерени годишњи раст од 3-3,2%, да би се до 2030. удвостручила. Издаци намењени науци ће се смањивати. Удео руског ВДР-а у светској економији смањиће се са 3,8% до 3,6%. Према ставу Министарства економског развоја, највећа је вероватноћа да ће бити остварен управо конзервативни сценарио, јер он одражава тренутно преовлађујуће интересе у руској економији.

Иновациони сценарио предвиђа јачање инвестиционог правца раста привреде: подстицање улагања, стварање савремене саобраћајне инфраструктуре и конкурентног сектора високотехнолошке производње, привреде знања, као и модернизацију енергетско-сировинског комплекса. Привреда би расла за 4-4,2% годишње. Издаци на науку би били дупло виши од предвиђених у конзервативном сценарију. На образовање би се трошило око 6%, колико и у конзервативном сценарију. Повећање издатака на иновације буџету ће донети годишњи дефицит од 1,5-2% који ће

41 Эксперт. Прогноз как основа. Прогноз-2030 станет основой для бюджетной стратегии. 19 февраля 2013. <http://expert.ru/2013/02/19/prognoz-kak-osnova/>.

42 Министерство экономического развития Российской Федерации. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. 25 марта 2013. http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06.

потрајати до 2030, уз раст државног дуга. Министарство финансија предлаже засновати буџетску стратегију 2030 на иновационом сценарију социјалног и економског развоја земље, али разлику у приходима у односу на конзервативни сценарио усмерити на условно установљене издатке који ће се расподељивати међу државним програмима у случају ако се годишње буде потврђивала прогноза прихода. На тај начин би буџетски издаци могли расти за 8-9% годишње (око 1 трлн руб). То би дозволило формирати резерве из којих би држава могла исфинансирати своје обавезе у случају ако цена нафте падне до 60-80 \$ по барелу.

Форсирани сценарио подразумева стварање 25 млн високопродуктивних радних места до 2020., повећање обима улагања најмање на 25% BDP до 2015. и на 27% до 2018, стварање јаког несировинског извозног сектора. Удео продукције високотехнолошких и напредних научних привредних грана у BDP-у би порастао 1,3 пута до 2018 у односу на ниво из 2011; радна продуктивност – 1,5 пута, и реална зарада 1,6-1,7 пута до 2018. Просечни раст BDP би износио до 5,4%. Форсирани сценарио одражава амбиције руководства Русије. У уредби коју је Путин потписао одмах по ступању на дужност у мају 2012. налаже се подизање удела високотехнолошког сектора у укупном BDP-у, стварање радних места намењених високој производњи, повећање обима улагања. Сценарио подразумева убрзање реформи усмерених на побољшање бизнис климе. Овај циљ је зацртан од стране владе и председника Путина као жеља да се Русија попне са 112. места на светском рејтингу и уђе у првих 20 најпривлачнијих за инвеститоре земаља. Разлика између конзервативног и форсираног сценарија је у степену изводљивости, односно трошковима који у форсираном сценарију могу бити превелики.

У буџетској поруци за 2014-2016., објављеној 13. јуна 2013., председник Путин је наложио влади да у року од три месеца доради буџетску стратегију до 2030⁴³. За израду Пројекта дугорочне буџетске стратегије Русије за период до 2030. задужена су Министарство финансија и Министарство економског развоја. Пројекат ће садржати јасне смернице обезбеђивања државних програма ресурсима, процену ризика буџетске неусклађености у различитим сценаријима будућности, као и препоручени редослед активности којим ће се они остваривати (механизми коришћења различитих извора финансирања у случају непредвиђеног повећања

43 Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах. 13 июня 2013. <http://www.kremlin.ru/acts/18332>.

буџетског дефицита). Аутори документа теже проценити све могуће ризике, предвидети акциони план за сваки од сценарија, укључујући најнеповољнији. Тежи се везивању финансирања за реалне планове реформи, чији резултати ће бити мерљиви конкретним показатељима.

3. УНАПРЕЂЕЊЕ СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЕНЕ СРБИЈЕ И РУСИЈЕ

Споразум о слободној трговини Србија је потписала 28 августа 2000. године с Руском Федерацијом⁴⁴. То је веома погодна земља за пословање, што су уочиле многе европске и светске компаније, које своје филијале дислоцирају у Србију ради лакшег извоза на руско тржиште. Иако је Србија у размени с Руском Федерацијом пре две деценије бележила суфицит, сада је, упркос Споразуму о слободној трговини, извозом покривена тек четвртина увоза. Поређења ради, 1990. године из Србије је на руско тржиште извезена роба у вредности од 1,2 милијарде долара, а увезено је робе (претежно енергената) у износу од 1,06 милијарди долара, што је чинило суфицит од 134 милиона долара. У прошлој 2010. години наш извоз је износио 541 милион долара, а увезена је роба у вредности од 2,16 милијарди, при чему је дефицит достигао 1,6 милијарди долара (табела 2.).

Такође, ако се упореди структура извоза у СССР са извозом у Руску Федерацију, приметно је значајно погоршање. Према намени производа, основу српског извоза у СССР су 1989.године чинили: производи за широку потрошњу (402,906 милиона долара), затим производи за репродукцију (359,674 милиона долара) и производи за инвестиције (269,043 милиона долара). Што се тиче структуре извоза у 2008. години, Србија је у 2008. години највише извозила на руско тржиште производе за репродукцију (284,038 милиона долара), потрошну робу (154,139 милиона долара) и средства за рад (112,786 милиона долара). Увоз Србије из Руске Федерације у периоду 2005. до 2008. године, бележи раст, при чему се посебно издваја сектор минералних горива и мазива, потом следе производи сврстани по материјалу, хемијски производи и машине, и транспортни уређаји⁴⁵.

⁴⁴ Заједница Независних Држава укључује Русију, Јерменију, Азербејџан, Белорусију, Грузију, Казакстан, Киргистан, Тацикистан, Туркменистан, Украјину, Узбекистан и Молдавију. Како је Молдавија укључена у ЦЕФТА ова земља није узета у обзир приликом анализе.

⁴⁵ Миленковић, Д., Волкова, Е. и Симић, З., Значај успостављања зоне слободне трговине за привреду Србије и Русије, Економски погледи, бр. 3-2011, стр. 10

Табела 2.: Робна размена између Србије и Руске Федерације у мил. \$

Година	Извоз	Увоз	Укупно	Салдо
1990.	1.197,1	1.063,4	2.260,5	+ 133,7
1996.	156,3	214,8	371,1	- 58,5
2000.	85,7	304,7	390,4	- 219,0
2005.	225,8	1.655,7	1.881,5	- 1.429,9
2006.	314,1	2.142,8	2.456,9	- 1.828,7
2007.	451,5	2.625,9	3.077,4	- 2.174,4
2008.	553,0	3.488,7	4.041,7	- 2.935,7
2009.	349,8	1.982,9	2.332,7	- 1.633,1
2010.	541,1	2.160,5	2.701,6	- 1.619,4

Извор: Републички завод за статистику

Полазећи од ограничених идеолошко-партијских постулата, СФРЈ се, разумљиво, искључиво залагала и развијала само најпрагматичније трговинске односе са СССР-ом и СЕВ-ом, не упуштајући се нип о коју цену у дугорочне инфраструктурне и друге пројекте нуђене да транзитирају преко њене територије. По територији и развијености економије СФРЈ је била скоро највећа земља југоисточне Европе и крајње привлачна за важне европске магистрале, енергетске путеве нафте и гаса, далеко више него данашње бројне мале државе настале на југословенском тлу. За државу Србију, у Србији се често каже, да је кућа насред пута. Али то није тако када је реч о глобалној, магистралној или чак регионалној мрежи енергетских путева. Није тако ни када је реч о гасоводима кроз Србију и бившу Југославију. Једно од објашњења налази се у чињеници да је Југославија била независна, несврстана и самоуправна земља. У стварности се радило о страху од совјетског система и да се не понови 1948. година, о ставовима како је опасно да се у совјетским рукама налазе славине гаса и нафте које би они преко ноћи могли да заврну. Европа је схватила да долази време промена, да сама треба да мења стање на континенту упркос америчком противљењу. Примери нове сарадње, политички и конкретни, велике инвестиције, изградња гасовода између совјетске Русије и Европе, све то као да ништа није говорило ни значило за СФРЈ. Западна Европа се мање плашила совјетске енергије него несврстана социјалистичка и самоуправна Југославија, која је стално балансирала између Запада, Истока и Југа, док није пропала у бездно, не видећи путеве који воде у будућност. Апсурд је већи ако се узме у обзир чињеница да совјетска енергија, као и цео њен ресурсни систем, како у СССР-у, тако и у совјетској социјалистичкој економској

интеграцији, никада нису радили по економским и тржишним критеријумима. Цене по којима је СССР 1980. извозио и продавао нафту у земљама СЕВ-а износиле су само половину светске цене. Глобалну важност руска нафта и гас попримају тек са распадом СССР-а. У оквиру социјалистичке заједнице и интеграције владали су посебни економски закони и принципи планске привреде, који су је одвајали од остатка света и светског тржишта, а нафта и гас нису били изузети, и за њих су важиле такозване севовске цене, које су за светским ценама заостајале читавих пет година. Изградњом гасовода Јужни ток, Србија је успела да ухвати последњи воз за Европу, односно европски гасовод, да гасне цеви окрене преко своје територије. Јужни ток се у Бугарској дели на два крака-један иде преко Грчке за Италију, други преко Србије за Мађарску, Аустрију, односно Словенију и Италију, из Србије за Републику Српску. Део гаса из Јужног тока намењен је за растуће потребе Србије, а то је и прилика за бивше југословенске републике да се прикључе на гасовод⁴⁶.

Бољи наступ на овим тржиштима подразумева дефинисање нове стратегије извоза Србије. Пројекте и мере подршке извозу Србије треба фокусирати на четири стратешка циља извозне стратегије⁴⁷:

1. створити више прилика за привреднике на кључним извозним тржиштима:
 - i. поједностављење извозних процедура
 - ii. активно присуство на кључним тржиштима
 - iii. стварање позитивног имиџа Србије и српских производа на страним тржиштима
2. пружање професионалне и ефикасне подршке извозницима:
 - i. ефикасна помоћ извозницима
 - ii. повећање извоза услуга
 - iii. повећање обима директних инвестиција компанија на страним тржиштима
 - iv. развој извозних алијанси - кластера
3. побољшати квалитет и квантитет услуга:
 - i. нови систем услуга који обезбеђује држава за извоз
 - ii. услужни центар за извознике

⁴⁶ Ђукић, С. (2011). *Руски гас у Европи: од детанта до Јужног тока*. Београд: Службени гласник, стр. 160-161

⁴⁷ Прилагођено према: Поповић, Н. & Јашко, О. (2010). *Спољнотрговински односи и перспективе привредне сарадње Руске Федерације и Републике Србије*. Београд: Фонд "Српски економски центар", стр. 243-244

4. повећати извозни капацитет:
- i. ширење мреже извозника
 - ii. повећање финансијских услуга за српски извоз
 - iii. образовање за извоз – академија за извоз.

На основу расположивих података и досадашње анализа могуће је начинити матрицу SWOT анализе везану за развој стратегије спољнотрговинске размене Србије и Русије

Табела 3.: SWOT анализа стратегије спољнотрговинске размене Србије и Русије

<u>Предности:</u> <u>-Сличност култура, језика и вековно пријатељство српског и руског народа</u> <u>-Споразум о слободној трговини за око 95% производа из Србије</u> <u>- реализација нафтно- гасног Споразума (Јужни ток)</u> - Висок привредни раст од 2000. године - Препознатљивост брендова српске прехранбене индустрије у Русији	<u>Недостаци:</u> - Недовољан број крупних привредних система који обезбеђују велики извоз - Недовољне инвестиције у извозни сектор - Неповољна структура извоза – високо учешће производа ниже фазе прераде - Високи трошкови финансирања извозних послова - Висок политички ризик земље - Заостајање за успешним транзиционим земљама - Компликованост и спорост царинских и пореских органа - Непостојање стратегије спољнотрговинских односа на циљним тржиштима Руске Федерације
<u>Шансе:</u> - Могућност заједничког наступа на трећим тржиштима (СЕФТА споразум и близина тржишта ЕУ) -Ангажовање српских и руских компанија на изградњи гасовода Јужни ток - Велика улагња Русије у грађевинарство и инфраструктуру (Олимпијада у Сочију)	<u>Опасности:</u> - Могуће успоравања раста привреда услед светске кризе - Јачање конкуренције из окружења - Заостајање у европским интеграцијама - Политичка нестабилност - Смањење прилива страних директних инвестиција - Раст трошкова задуживања у иностранству

4. ЗАКЉУЧАК

Привреде Србије и Русије су последње две деценије претрпеле велике промене. За разлику од Русије, Србија још увек није окончала процес транзиције нити је у својим реформама значајније користила искуства других земаља у транзицији сто је била њена предност, већ је поновила неке од истих грешака. Данас српску привреду карактерише постојање елемената различитих економских система, као што је случај и са већином земаља у транзицији, чак и за оне за које се сматра да су успешно окончале процес транзиције. Елементи традиционалног социјализма са којима се данас сусрећемо у Србији, укључују мека буџетска ограничења, субвенције друштвеним и државним предузећима која послују са губицима итд. У Србији постоји и више елемената дивљег или нерегулисаног капитализма, као што су неефикасно судство, корупција, криминал, недовољно сигурна својинска права итд. Репорте истакнуте у оквиру Поствашингтонског консензуса, које су биле познате крајем деведесетих година, али на њих у Србији крајем 2001. године није обраћана довољна пажња, између осталог препоручују-политику конкуренције, поштовање буџетских ограничења и ефикасно корпоративно управљање. Поствашингтонски консензус истицао је и нову улогу државе, при чему је посебно истакнута важност индустријске политике, подстицање инвестирања у одређене секторе, побољшање приступа кредитима за мала и средња предузећа, стимулисање иновација и тд. Уколико земља нема индустријску политику онда се њена индустријска политика своди на резидуал свих осталих примењених политика.

Оно што је карактеристично за привреде и Србије и Русије је да је њихов привредни развој као и извоз базиран на традиционалним, а не на стеченим компаративним предностима. Данас на светском тржишту доминирају оне земље чији производе карактериче висока научно-технолошка интезивност.

Искуство такмичења са светским конкурентима током две деценије после распада СССР-а показало је да постсовјетска предузећа не могу да рачунају на лидерство у технолошком напретку, јер нису у стању да парирају великим светским корпорацијама које држе монопол на тржиштима, имају утицај на финансијске и политичке институције, могућности добијања дугорочних кредита и коришћења најбољих људских ресурса из целог света. Дугорочно позиције лидера у технолошким гранама могу обезбедити једино велике корпорације у приватно-државном власништву чија би

годишња добит износила милијарде долара. Русији је потребна доследна политичка воља, али и огромна финансијска средства како би освојила и одржавала лидерске позиције у технологијама у одабраним областима.

Србија има неадекватан модел раста који се базира на екстерном дефициту, односно натпросечном растду неразмјенивих сектора и услуга. Сектори који производе разменива добра били су преслаби и недовољно реформисани да конкуришу поплави јефтиних увозних добара и покрену јачу извозну оријентацију. Следећа слабост је велика и неефикасна државна потрошња и лоша прерасподела дохотка која није била усмерена на стварање услова за економски раст. Са таквим слабостима Србија није успела да генерише динамичан раст који би био *export-driven* уместо што је подстицан тражњом. Очекивања да ће добијање статуса кандидата земље привући светске инвеституре нису се испунила. Србија је суочена са одливом капитала, дубоком рецесијом и комбинованом фискалном, дужничком и финансијском кризом.

Споразум о слободној трговини Србија је потписала 28 августа 2000. године с Руском Федерацијом. Да је то веома погодна земља за пословање, уочиле су многе европске и светске компаније, које своје филијале дислоцирају у Србију ради лакшег извоза на руско тржиште. Иако је Србија у размени с Руском Федерацијом пре две деценије бележила суфицит, сада је, упркос Споразуму о слободној трговини, извозом покривена тек четвртина увоза. Бољи наступ на овим тржиштима подразумева дефинисање нове стратегије извоза Србије.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аганбегян Абел. Стратегическое развитие России на перспективу. Ноябрь 2010 г.
2. <http://opes.hse.ru/data/2011/01/18/1233287813/aganbegyan.ppt>.
3. Аганбегян Абел. Цели российской модернизации. 18 января 2011. <http://opes.ru/1341349.html>.
4. Агентство нефтегазовой информации. Минэкономразвития России: Вклад цен на нефть в рост ВВП в 2009-2011 годах снизится втрое. 16 мая 2008. <http://angi.ru/news.shtml?oid=2024314>.
5. Бабић Б., Поновна индустрализација Србије-пут изласка из кризе, 121., Економско-финансијски односи Србије са светом, NDE са AEN и Економски факултет у Београду, Крагујевац, 15 октобар 2009,
6. Бајец Ј. и Јакшић М. (Ред.), Нова стратегија развоја привреде Србије – Изазови економске политике у 2011. години, NDE са AEN и Економски факултет у Београду,
7. Белоусов Дмитрий. Модернизация — дорога в новый мир. Экспертный портал Высшей школы экономики. 22.12.2010. <http://opes.ru/1337738.html>.
8. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах. 13 июня 2013. <http://www.kremlin.ru/acts/18332>.
9. Вести Экономика. Всемирный банк понизил прогноз по росту мирового ВВП. 13. јун 2013. <http://www.vestifinance.ru/articles/28681>
10. Вести Экономика. Путин: в экономике наступают непростые времена. 31. јануар 2013. <http://www.vestifinance.ru/articles/22724>.
11. VVS. Бездефицитный бюджет или инвестиции в науку 16 апреля 2012. http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/04/120416_russia_economy_scenarios.shtml.
12. BBC. Год в ВТО: первые выводы для России. 22 августа 2013. http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/08/130822_russia_wto_year_later.shtml.
13. BBC. Сланцевая нефтяная революция грозит российской экономике. 21. фебруар 2013. http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/02/130221_pwc_shale_oil_us.shtml.
14. Гавриловић-Гаговић, С. и Гаговић Н., Карактеристике извоза

- Србије у период транзиције, Центар за научноистраживачки рад и економске анализе, Привредна комора Србије, април-јун 2012,
15. Газета.ру. ВВП на четири с плусом. 24. септембар 2012. www.gazeta.ru/financial/2012/09/24/4785549.shtml.
 16. Гринпис. Возобновляемые источники энергии. <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns/nuclear/accidents/chernobyl/25yrs/renewable-energy/>.
 17. „Деградација отраслевой структуры“. Новые Комментарии о Государстве и Бизнесе. №41, 23 февраля – 7 марта 2013 г. http://opec.ru/data/2013/03/12/1233149949/KGB_41f.pdf.
 18. Ђукић, С. (2011). *Руски гас у Европи: од детанта до Јужног тока*. Београд: Службени гласник,
 19. Ђуричин, Д. (2008):“ Србија: фром транзицион то транзитионисм анд бацк“, Економика предузећа, Септ-Окт,
 20. Ђуричин, Д и Вуксановић, И. (2010):“Предлози за превазилажење негативних последица економске кризе у Србији“, Зборник радова, Бања Врућица, 17.и 18. 06. 2010.
 21. Естрин, С. и М. Увалић, From Iliria towards Capitalism: Did Labor-management Theory Teach Us Anything about Yugoslavia and Transition in Its Successor States, Comparative Economic Studies, 50th Anniversary Essay, 50,
 22. Индексы интенсивности промышленного производства, июль-2013. Экспертный портал Высшей школы экономики. http://opec.ru/data/2013/08/20/1233240229/%D0%9E%D0%9A%D0%92%D0%AD%D0%94_13-07.pdf.
 23. Инновационная политика Российской Федерации: первоочередные задачи и критические развилки. Лаборатория экономики инноваций НИУ ВШЭ. <http://lei.hse.ru/news/31516575.html>.
 24. Макиенко Константин. Российский авиапром: итоги реформ и перспективы развития. Аналитический центр Обсерво, №3, июнь 2013. http://www.ccifr.ru/uploaded/Observatoire/130711_Makienko_Policy_paper_RU.pdf.
 25. Миленковић, Д., Волкова, Е. и Симић, З., Значај успостављања зоне слободне трговине за привреде Србије и Русије, Економски погледи, бр. 3-2011,
 26. Министерство финансов Российской Федерации. Индексы промышленного производства. http://info.minfin.ru/ind_pp.php
 27. Министерство экономического развития Российской Федерации. Прогноз долгосрочного социально-

- экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. 25 марта 2013. http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognosz/doc20130325_06.
28. Министерство энергетики Российской Федерации. Статистическая информация. <http://minenergo.gov.ru/activity/statistic/>.
29. Обрабатывающая промышленность снижает показатели. Экспертный портал Высшей школы экономики. 20. август 2013. <http://opes.ru/1557114.html>.
30. Овчинников А.С., Ицкович А.Ю. Внешняя торговля сельскохозяйственной и пищевой продукцией из России в Сербии в условиях либерализации международного рынка. У: Агропривреда Србије у претприступном периоду. Тематски зборник. Уредници Бранислав Влаховић, Данило Томић, Алексеј Овчинников. Београд: Друштво аграрних економиста Србије, 2012. С.15-30. http://portal.zzbaco.com/mojo_baco/Data/Sites/1/thematicproceedings_agrarianeconomyofserbia....pdf.
31. Основные макроэкономические показатели. Валютный курс. http://www.icss.ac.ru/macro/index_year.php?id=8.
32. Поповић, Н. & Јашко, О. (2010). *Спољнотрговински односи и перспективе привредне сарадње Руске Федерације и Републике Србије*. Београд: Фонд “Српски економски центар”.
33. Привалов Александр, Гурова Татьяна, Фадеев Валерий. “Наша маленькая свобода”. Эксперт, 8 сентября 2003. http://expert.ru/expert/2003/33/33ex-ukos8_31746/
34. Увалић, М. (2012):“ Транзиција у Србији, ка бољој будућности“, Завод за уџбенике, Београд,
35. Федеральная служба государственной статистики. Консолидированный бюджет Российской Федерации. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm.
36. Федеральная таможенная служба. Экспорт-импорт России важнейших товаров за январь-декабрь 2012 года. http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=17055&Itemid=1981.
37. Федеральная таможенная служба. Импорт в 2012 году.
38. <http://www.customs.ru/attachments/article/17055/%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%20%D0%B2%2012%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%83.xls>.
39. Федеральная таможенная служба. Экспорт в 2012 году.
40. <http://www.customs.ru/attachments/article/17055/%D0%AD%D0>

%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%20%D0
%B2%202012%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%83.xls.

41. Центр развития НИУ Высшей Школы Экономики. Комментарии о государстве и бизнесе. 24 августа – 6 сентября 2013.

http://www.hse.ru/data/2013/09/11/1275419577/NewKGB_53.pdf

42. „Чем больна Россия“. Ведомости, 17.07.2013, №126 (3388).

43. Эксперт. Прогноз как основа. Прогноз-2030 станет основой для бюджетной стратегии. 19 февраля 2013.
<http://expert.ru/2013/02/19/prognoz-kak-osnova/>

Рад је примљен: 18.09.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 01.11.2013.

СИСТЕМ УПРАВЉАЊА КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У КОМЕРЦИЈАЛНОМ БАНКАРСТВУ

CREDIT RISK MANAGEMENT SYSTEM IN COMMERCIAL BANKING

Милош Драгосавац¹

Висока пословна школа струковних студија Нови Сад
Владимира Перића Валтера бр.4 (Универзитетски кампус), Нови
Сад, Србија

Сажетак : Банкарско пословање је све више изложено кредитном ризику, што указује на немогућност банака да наплате своја потраживања по основу раније одобрених кредита. Кредитни ризик може да доведе у питање закључење банкарских послова, тј. извршење појединих трансакција. У раду ће се посебно анализирати три целине: савремени начини управљања кредитним ризиком у банкама, методе за мерење и оцену кредитног ризика и анализа кредитног ризика на конкретном примеру. Када је реч о савременим начинима управљања кредитним ризиком у банкама, указаће се на диверзификацију кредитног портфеља, основним видовима управљања кредитним ризиком. Део који се односи на методе за мерење и оцену кредитног ризика, садржаће два основна приступа: стандардизовани приступ и приступ интерног рејтинга од стране банке. Приказаће се изложеност банке кредитном ризику по категоријама од 1 - 5. Извршиће се целокупан преглед активе, приказ обезвређења по категоријама, анализираће се ризик концентрације као посебна врста кредитног ризика, и то како по географским регионима, тако и по групама клијената.

Кључне речи: кредит, кредитни ризик, управљање ризиком, мерење ризика, билансна потраживања.

Abstract: Banking operations are increasingly exposed to credit risk, which indicates the failure of the banks to settle their claims based on previously approved loans. Credit risk may lead to the closure of banking operations, ie. execution of certain transactions. This paper will analyze three particular areas: modern methods of credit risk management in banks, methods of measurement and assessment of credit risk and credit risk analysis of a specific example. When it comes to modern ways of credit risk management in banks, will point to diversification of loan portfolios, the basic aspects of credit risk management. The section on methods for measuring and evaluating credit risk, contain two basic approaches: the standardized approach and internal rating approach by the bank. Show the bank's exposure to credit risk in categories 1-5. Shall review the entire asset impairment view by category, analyze the concentration risk as a special type of credit risk, both by geographical regions and groups of clients.

Key words: credit, credit risk, risk management, risk measurement, balance sheet assets.

¹ milos.dragosavac@vps.ns.ac.rs

1.УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Један од најважнијих банкарских производа су свакако кредити и њима свака банка поклања велику пажњу. Главни проблем је да клијент не буде у могућности да о року доспећа врати камату и/или главницу. Да би се адекватно управљало оваквом врстом ризика, банке примењују радње, које се односе на смањење, преношење, поделу, задржавање и избегавање ризика. Управљање кредитним ризиком у банкарском пословању обухвата мерење, идентификовање и процену ризика с циљем минимизирања негативних ефеката на пословни резултат банке. Свака банка је дужна да утврди процедуре и надлежне органе за мерење и идентификовање кредитног ризика. Ради ефикасног управљања кредитним ризиком банка је дужна да у складу са прописима Народне Банке Србије и својим актима издваја резерве за процењене губитке који могу настати по основу, како билансне активе, тако и ванбилансних ставки банке.

Кредитни ризик треба посматрати у контексту улажења у кредитне аранжмане са клијентима са којима се до сад није пословало, или пада кредитне способности клијента са којим се већ пословало, односно праћење стања кредитног ризика у периоду након што је кредит одобрен и искориштен, а пре него што је започета његова отплата или отплата није извршена у целости. Оцена квалитета кредитног портфеља може да се врши за сваки појединачни кредит или на основу репрезентативног узорка за поједине категорије ризика и пласмана. Кредитни ризик може да настане на основу грешака које се односе на слабо проверавање кредитне способности, непоштовање прописане процедуре, олако прелажење преко уочених слабости у пословању, некомпетентност запослених лица у банци приликом преговарања и закључивања уговора о кредиту.

Посебно треба скренути пажњу да се кредитни ризик не појављује само код класичних кредита, него и код сваког финансијског инструмента, који има карактер кредитирања, без обзира да ли се ради о комерцијалном или инвестиционом банкарству.

2.САВРЕМЕНИ НАЧИНИ УПРАВЉАЊА КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ

Да би банка свела кредитни ризик на најмању могућу меру, потребно је да изврши диверзификацију пласмана, односно да

структурира кредитни портфељ. Од стране управе банке, мора да постоји континуитет праћења кредитног ризика, и редовно извештавање у вези истог. Лица која су запослена у кредитном портфолију банке морају стално да прате факторе, који утичу на сам квалитет кредитног портфолија. Уколико се уоче одређене неправилности, потребно је реаговати што пре како банка не би била инсолвентна, тј да су њене обавезе веће него потраживања. Кључни предуслов за стабилан портфолио ризичних пласмана је његова способност да одоли неповољним кретањима у економском циклусу. Догађаји у прошлости показали су да рецесиона кретања више погађају поједине делатности и географске регионе него друге. Према томе, диверсификовани портфолио, који обухвата ширу базу клијената у различитим делатностима и географским областима, има боље шансе да одоли неповољним економским кретањима него што је то случај код портфолиа концентрисаног на специфичне делатности или географска подручја. Да би се обезбедила диверсификација портфолиа, у оквиру портфолиа треба утврдити лимите за кредитни ризик који је везан за конкретне клијенте (или групе клијената са повезаном власничком структуром), делатности и географске области.

Ови лимити могу бити изражени као конкретни износи, односно, максимум од 5 милиона евра по појединачном клијенту, делатности или географској области, или као проценат капитала банке, на пример, 10% њеног капитала. (Народна банка Србије, 2013, стр. 10)

Искуства су показала да је највећи део проблема са којим су банке сусретале, имао везе са лошим управљањем кредитним ризиком:

- Недостатак пажње на промене економских и осталих околности које могу водити опадању кредитног рејтинга дужника банке
- Неодговарајуће утврђивање цене ризика
- Прекомеран раст кредитних активности
- Прекомерна концентracија
- Недостатак контроле дужника и колатерала
- Лош приступ управљању портфолијом кредитних изложености (Ћурчић, 2002, стр. 232)

Регулаторно окружење у погледу кредитног ризика је у последње време постало све захтевније. Ефикасан систем управљања кредитним ризиком утиче на елиминацију већине проблема присутних у банкама. Управљање кредитним ризиком врши се:

- применом лимита

- селекцијом кредитних захтева
 - диверсификацијом пласмана
 - применом адекватних средстава обезбеђења пласмана
- (Lloyd, 2005, стр.66)

Методологија утврђивања кредитног ризика налази се у средишту кредитне анализе, али је основна идеја кредитне политике минимизација и одређивање границе подношљивог кредитног ризика. Један од основних захтева у банци је способност у покривању насталих губитака на основу пласираних кредита. На том основу кредитни ризик се може врло широко посматрати и везати за све врсте пласмана.

У основи постоје две врсте кредитног ризика: једна је везана за поврат главнице или рата главног дуга (то је ситуација када дужник неће да врати доспелу рату или би хтео али не може услед финансијских потешкоца), а друга је повезана са плаћањем камате као приноса на пласирана средства (све зависи дали је уговорена фиксна или променљива каматна стопа и какво је кретање каматних стопа на тржишту).

Са аспекта ширине обухвата постоји следећа категоризација кредитног ризика:

1. Шири обухват кредитног ризика (ризик преваре, шпекулативни ризик, ризик концентрације кредитног портфолиа, ризик ванбилансних активности, чисти кредитни ризик, ризик ликвидности и ризик земље)

2. Ужи обухват кредитног ризика (морални ризик, пословни ризик, имовински ризик, ризик залог и тржишни ризик)

3. Најужи обухват кредитног ризика (ризик враћања кредита и ризик плаћања камате) (Вуњак, Ковачевић, 2002, стр. 548)

Сва наведена схватања кредитног ризика су битна за банку. Како она најужа тако и она најшира. Свакако да је банци битно да наплати своје потраживање о року доспећа са припадајућом главницом и каматом. С тога је битно спровести анализу кредитне способности потенцијалног дужника. У свакој анализи кредитне способности доминантни су фактори који се називају „5 Cs of Credit“ :

1. **Карактеристике тражиоца кредита (Character)** – морални ризик - Морални ризик се јавља зато што уговор о кредиту омогућава коминтенту да задржи део, или сав профит, који прелази утврђене исплате у уговору о кредиту. Зато је коминтент подстакнут да преузме више ризика, него што је у складу са најбољим интересима банке, у намери да оствари висок профит.

2. **Величина његовог капацитета или способност односно могућност плаћања (Capacity)** – пословни ризик - Детерминишу

неизвесности везане за очекивани пословни добитак. Окосницу овог ризика чине “фиксни трошкови” који остају “крути” на краткорочне осцилације у оквиру пословне активности. То је вероватноћа да компанија неће бити конкурентски способна са средствима које је набавила.

3. **Величина његовог капитала или богатство дужника (Capital)** – имовински ризик - Представља ризик да вредност предузећа комитента није исправно приказана, односно да рачуноводствени извештаји не одражавају стварно стање имовине, обавеза и резултата.

4. **Услови обезбеђења кредита (Collateral)** – ризик залог - Представља ризик да се залог, која је прихваћена као обезбеђење кредита, неће моћи реализовати (утржити) по предвиђеној вредности, ако комитент не врати кредит. Због овог ризика, кредити по основу залог одобравају се на ниже износе, него што је вредност залиха (од 50% до 80% вредности). (Вуњак, Ковачевић, 2010, стр. 220)

5. **Услови његовог пословања (Conditions)** – тржишни ризик - Тржишни ризик је искључиво повезан с варијабилитетом цене финансијских производа и услуга на тржишту, који постоји независно од финансијских могућности самог дужника и од природе једног посебно склопљеног уговора. Тржишни ризик се назива и системски ризик.

3. МЕТОДЕ ЗА МЕРЕЊЕ И ОЦЕНУ КРЕДИТНОГ РИЗИКА

“Да би могло адекватно да се управља кредитним ризиком потребно је да се успоставе методе и механизми за његово адекватно мерење. За успешно мерење кредитног ризика потребна је доступност информација везаних за: изложеност кредитном ризику, вероватноћу настанка немогућности наплате потраживања или вероватноћу погоршања кредитног рејтинга, потенцијалним наплатама након доспелости односно дефоулта-а.” (Rose, 2002, стр.110)

Основни начин мерења кредитног ризика јесу интерни и екстерни рејтинг. Интерни се развија у оквиру саме банке, док се екстерни односи на рејтинге посебних компанија, чија је основна делатност праћење рејтинга издаваоца хартија од вредности.

Постоје два приступа мерењу кредитног ризика:

- “стандардизирани приступ - омогућава да се на израчунате изоложености банке примењују пондери ризика у складу са оценом рејтинга екстерних агенција (Standard&Poor`s, Moody`s i

Fitch). Изложеност банке треба да буде пондерисана ризиком након одбијања специфичних резервисања.

- приступ интерног мерења рејтинга - полази од тога да банке саме одаберу начин на који ће мерити рејтинг својих клијената, овај приступ мора да буде одобрен од стране банчиног супервизора.” (Baker, 2005, стр.196)

За успешно мерење кредитног ризика потребно је дефинисати модел кредитног ризика. Модел кредитног ризика представља скуп моделираних математичких операција која уз дате критеријуме као инпуте, враћа меру ризика као исход .

Постоје два модела:

1. Традиционални модел – где се издвајају следећи модели:

- *5C (Карактер, Капитал, Капацитет, Колатерал, Услови)* - Један од могућих приступа оцењивању кредитне способности је анализа и вредновање клијената примјеном “5C” анализе која обухвата анализу: карактера, капацитета, капитала, колатерала, кондиција и контроле.

- *Скоринг модели* – Предвиђање кредитне способности зајмотражиоца је од изузетног значаја за сваког кредитора.

Наиме, одобравање кредита зајмотражиоцу који ће каснити у плаћању или који уопште неће у целости вратити кредит резултира губицима за кредитора док, с друге стране, одбијање зајмотражиоца који је потенцијално добар резултира мањом зарадом за кредитора. Кредитни скоринг је систем додељивања бодова зајмотражиоцу чији збир представља нумеричку вредност која показује колико је вероватно да зајмотражиоц касни у отплати кредита. Кредит скоринг систем додељује једну квантитативну меру, названу скор, потенцијалном комитенту представљајући будуће понашање у отплати додељеног кредита. (Hancock, 1999, стр.5)

Аналитичари који развијају скоринг системе идентификују оне карактеристике комитената које најбоље предвиђају отплату кредита. Статистичким процедурама додељују свакој карактеристици нумеричку вредност тако да скоринг систем мери релативну важност карактеристике у предвиђању отплате. Класичне методе при одлучивању доделити ли кредит одређеном зајмотражиоцу користе субјективну оцену кредитних референата која је темељена на искуству у доношењу претходних одлука. Уколико, кредитна апликација садржи око 50-ак различитих питања на које комитент одговара само са да или не, могуће је добити 1016 различитих комбинација одговора.(Mays,2002,стр.89)

Међутим, управљање кредитним портфељом се не може остварити класичном кредитном анализом. Наиме, ако кашњења у отплати кредита порасту толико да је потребно интервенисати у смислу смањења количине кредита, менаџмент нема начина да каже кредитним референтима за колико и како да смање ризик. (Шарлија, 2008, стр.2) Главни разлози употребе кредит скоринга:

1. Смањити лоша задужења.
2. Побољшати оперативну ефикасност. Наиме, пошто је процес оцене кредитне способности код примене кредит скоринга аутоматизован, уклања се ручни начин процене ризика.
3. Осигурати бољу контролу кредитног портфеља путем надгледања скоринг процеса и карактеристика портфеља. (McNab, 2000, стр.7)

- **Z функција-** Технике Дискриминационе анализе се користе да би се јединка класификовала у једну од две или више алтернативних група (или популација) на бази низа мерења.

Како је познато, популације су различите и свака јединка припада једној од њих. Ове технике такође могу бити коришћене да би се одредило које променљиве доприносе класификацији. Стога, као и у регресионој анализи, имамо две улоге: предикцију (предвиђање) и дескрипцију (описивање). Замислите банкарског службеника на шалтеру за издавање кредита, који жели да одреди да ли да одобри молбу за кредит аутомобила. Одлука треба да буде донешена тако што ће се одредити да ли карактеристике (особине) подносиоца молбе више сличе особама које су у прошлости враћале успешно кредит или особама које то нису учиниле. Информације везане за те две групе, добијене из архиве банке, укључују различите факторе, као што су: старост, приходи, брачно стање и поседовање некретнина. (Rowland, 1995, стр. 10)

2. Савремени (BAP) модели – где се издвајају следећи модели:

- *CreditMetrics* (JP Morgan) - оквир за квантификацију кредитног ризика у портфељима традиционалних кредитних производа (зајмова, обвеза кредитирања).

- *Credit Monitor* (Moody's) – десктоп решење, које омогућава менаџерима да прецизно врше управљање кредитним ризиком за јавне и приватне компаније. (Moody's, 2013, стр. 1)

- *Credit Portfolio View* (McKinsey) – McKinsey је имплементирала нову парадигму ризика, са водећим клијентима као пример добре праксе и подржавања средњерочног позиционирања, као и стратешко одлучивање у ванредним околностима. То је

стратешки и холистички приступ ризику. (McKinsey and Company, 2010, стр.1)

- *CreditRisk+* (Credit Suisse) - губитак расподела вероватноће за портфолио губитак. Резиме мере ризика, као што су вредновање ризика VAR и очекивани мањак. (Haughton, 2010, стр.1)

4. АНАЛИЗА КРЕДИТНОГ РИЗИКА БАНКЕ “Х”

Клијентима са одређеним проблемима банка одобрава реструктурирање и репрограмирање потраживања. Уколико банка ни судским путем не наплати своје потраживање, онда се предлаже да банка изврши трајан отпис преосталог потраживања. Банка поред билансних има и ванбилансну изложеност кредитном ризику, по којој банка има обавезу да изврши плаћање у корист трећих лица.

Највећи кредитни ризик за банку настаје из остварених кредитних аранжмана, али и по основу ванбилансних позиција. У наредној табели биће приказана изложеност кредитном ризику исказана у бруто износу пре ефекта обезвређења и ублажавања.

На основу података из табеле, може се приметити да је највећа вредност активе Х банке била 2010.године, са износом од 255807001 хиљада динара. Најмања вредност активе била је у 2009.години са извесних 207538739 хиљада динара. Док се у 2012.години види раст активе за 11010957 хиљада динара у односу на 2011.годину. Тај раст у 2012.години посебно је дошао до изражаја јер је банка имала повећање када је у питању сама готовина, али и хартије од вредности.

Могуће је утврдити да ли износ датих кредита и депозита утиче у великој мери на укупну вредност активе. При чему ће се дати кредити и депозити посматрати као независна променљива, док ће се укупна вредност активе посматрати као зависна променљива. Две варијабле које посматрамо са циљем утврђивања њихове корелацијске повезаности могу бити у 4 различита односа.

Коефицијенти корелације изражавају меру повезаности између две варијабле у јединицама независнима о конкретним јединицама мере у којима су исказане вредности варијабли. Постоји више коефицијената корелације који се користе у различитим случајевима. У пракси се приликом рада с линеарним моделима најчешће користи Пеарсонов коефицијент корелације (продукт момент коефицијент корелације). Приликом рада с моделима који нису линеарни најчешће се користи Спирманов коефицијент корелације (продукт ранг коефицијент корелације).

Табела 1.: Преглед активе у хиљадама динара за 2009, 2010, 2011 и 2012.годину

Преглед активе	2009	2010	2011	2012
Готовина и готовиснки еквиваленти	27387157	20724645	17228970	40514180
Опозиви депозити и кредити	46651225	43615232	55260711	43053502
Потраживања по основу камата накнада и друга потраживања	2292515	2917499	2827471	3110857
Дати кредити и депозити	124682032	161120970	166409454	188813293
Хартије од вредности	566846	18267759	25642583	41352390
Остали пласмани	4850328	5165103	4981479	6405751
Остала средства	1108636	3995793	4530675	3807559
Плативе гаранције	7099296	8745663	7145564	7870828
Чинидбене гаранције	3493642	4692369	6812879	6771329
Авали и акцепти меница	304535	216889	77853	51331
Неопозиви акредитиви	656689	1051309	713306	602218
Преузете неопозиве обавезе	10026952	12281080	16380871	17812583
Остало	986716	1074214	1328990	830407
Укупно	207538739	255807001	227816018	238826975

Зависност ће се посматрати преко Пеарсон-овог коефицијента корелације, који се креће у распону од -1 (савршена негативна корелација) до 1 (савршена позитивна корелација). Ознака за

Пearсон-ов коефицијент корелације је r , при чему се коефицијент рачуна на следећи начин:

$$r = SD_{xy} / SD_x SD_y,$$

при чему је SD_{xy} – коваријанса, SD_x и SD_y – стандардне девијације варијабли x и y .

Што је добијена вредност ближа јединици, постоји већа зависност између две појаве, што је она ближа нули то је зависност мања. Уколико је интервал у коме се креће коефицијент корелације између 0 – 0,3, реч је о слабој зависности. У интервалу од 0,3-0,7 у питању је средња зависност, док се јака зависност налази у интервалу од 0,7-1.

На наредној табели биће приказана вредност Пearсон – овог коефицијента корелације за дате податке у периоду између 2009 - 2012. године.

Табела 2.: Утицај датих кредита и депозита на укупну активу банке - корелација

		Dati krediti i depoziti	aktiva
dati_krediti_i_depозити	Pearson Correlation	1	,657
	Sig. (2-tailed)		,343
	N	4	4
Aktiva	Pearson Correlation	,657	1
	Sig. (2-tailed)	,343	
	N	4	4

На основу спроведене анализе, утврђено је да је вредност коефицијента корелације 0,657, што указује на то, да постоји средња зависност између датих кредита, депозита и укупне активе. Вредност коефицијента се налази на самој граници постојања јаке зависности. Јер грубом анализом, може се констатовати да је вредност коефицијента корелације приближно 0,7. Када је у питању регресија, ако је сврха аналитички (једначином) изразити однос између појава, биће примењени регресијски модели. Модел који садржи једну зависну и једну независну варијаблу назива се моделом једноставне регресије, а модел са две или више независних варијабли модел вишеструке регресије.

Када би однос међу варијаблама био функционалан, свака би вредност варијабле y_i била једнака нули – геометријски, све би тачке с координатама (x_i, y_i) , $i = 1, 2, \dots, n$ лежале на истој правој. Како су односи међу појавама статистички, треба одредити

критеријум према којем ће се изабрати једначина правца, $\hat{y} = a + bx$ која ће 'најбоље' описати однос појава на темељу њихових опажених вредности. Величина b је регресијски коефицијент – показује за колико се у просеку мења вредност зависне варијабле Y за јединичну промену вредности независне варијабле X , одређује нагиб регресионе праве. Параметар „ a ” регресиона константа, која одређује ниво регресионе праве (почетна вредност зависне Y када још увек није почела да делује независна X). (Филиповић, 2006, стр.374)

Регресијска једначина је аналитички израз који у смислу просека описује однос међу појавама – основа за мерење репрезентативности дисперзија око регресије, која се очитује на резидуалним одступањима (*мања одступања емпијских вредности зависне варијабле од регресијских вредности $\Rightarrow$ боља репрезентативност регресије*)

На наредној табели биће приказана регресија за дате податке у периоду између 2009-2012. године

Табела 3.: Утицај датих кредита и депозита на укупну активу банке - регресија

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	152432314	65703031,157		2,319	,146
dati_kredit_i_depoziti	,500	,406	,657	1,232	,343

На основу спроведене анализе, може се написати једначина за наш случај, која има следећи облик: $Y = 152432314 + 0,500 * X$.

Путем СПСС програма израчуната је аритметичка средина, медијана и максимална вредност за вредност активе од 2009-2012.године.

Табела 4.: Аритметичка средина, медијана и максимална вредност од 2009-2012.године за укупну активу

N	Valid	4
	Missing	0
Mean		232497183
Median		233321497
Max		255807001
Sum		929988733

У периоду од 4 године, тј. од 2009-2012. године, укупна актива износи 929988733 хиљада динара. Аритметичка средина, тј просечна вредност је 232497183 хиљада динара, док је највећа вредност 255807001 хиљада динара.

Наредна анализа односи се на преглед изложености кредита по нивоима кредитног ризика према интерној класификацији. Интерна класификација обухвата 5 категорија. Категорије 1 и 2, представљају клијенте који имају низак ниво ризика, добре кредитне способности и они су добри за банку. Категорија 3, представљају клијенти који имају повишен ниво ризика, имају одређене проблеме у пословању, могу негативно да утичу на измирење обавеза и њихово пословање се интензивно прати. Категорије 4 и 5, су клијенти који имају висок ниво ризика, лошу кредитну историју и негативне резултате пословања. На наредној табели биће приказан преглед обезвређења по категоријама ризика.

Обезвређење пласмана има за циљ обезбеђење разумног, опрезног и правовременог утврђивања губитака, због обезвређења кредита, као и интервенција по основу потенцијалних обавеза, како би се заштитио капитал банке у периоду када губитак буде дефинитивно и потврђен. Обезвређење пласмана и резервисања врши се само онда када постоји оправдан основ. Главни елементи у процени обезвређења пласмана су следећи: прекорачење рока плаћања главнице и/или камате, тешкоће у новчаним токовима корисника кредита, опадање кредитног рејтинга или промена првобитних услова из уговора. Банка врши процену обезвређења потраживања као појединачну и групну процену.

Табела 5.: Преглед обезвређења по категоријама ризика према интерној класификацији банке, за период од 2009-2012. године (исправка вредности билансних потраживања у хиљадама динара)

Категорија	2009	2010	2011	2012
Категорија 1	42883	267444	141578	295638
Категорија 2	165634	205526	460221	353960
Категорија 3	148651	483499	612150	133837
Категорија 4	423069	240941	56941	686043
Категорија 5	12845068	14085646	14016990	15283562
Укупно	13625305	15283056	15287880	16753040

Приказ обезвређења по категоријама ризика, показује да је највећа исправка вредности билансних потраживања у 2012. години, са износом од 16753040 хиљада динара, док је најмања вредност у

2009.години са 13625305 хиљада динара. Свакако да највећу вредност заузима пета категорија, с обзиром на то да је у питању категорија, која са собом носи највећи ниво ризика, док се најмање вредности везују за прву категорију.

Табела 6.: Преглед обезвређења по категоријама ризика према интерној класификацији банке, за период од 2009-2012.године (резервисања за губитке по ванбилансим ставкама у хиљадама динара)

Категорије	2009	2010	2011	2012
Категорија 1	-	-	8630	20378
Категорија 2	498	2438	77822	53096
Категорија 3	9620	10043	79712	36355
Категорија 4	2012	22365	187	56699
Категорија 5	436032	371123	335666	331104
Укупно	448162	405969	502017	497632

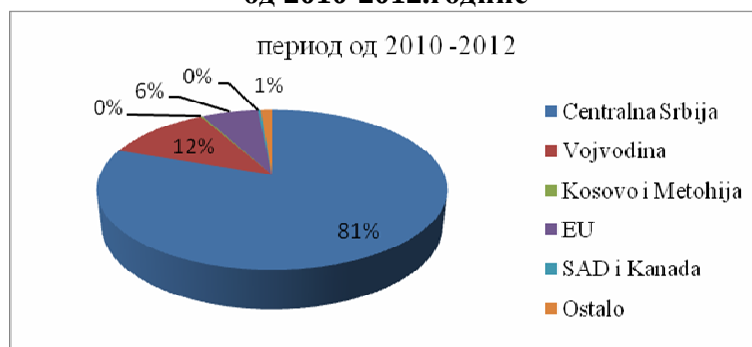
У оквиру кредитног ризика посебно је битно анализирати тзв. ризик концентрације. Банка контролише ризик концентрације преко успостављеног система лимита, који обухвата лимите изложености са истим или сличним факторима ризика. Подела може да буде према секторима, географским подручјима, делатностима, инструментима кредитне заштите, банкарским производима, итд. Успостављање лимита изложености је основ за контролу ризика концентрације у циљу диверзификације портфолија. У наредној табели биће приказан преглед кредита и пласмана по регионима, за 4 претходне године.

Табела 7.: Преглед кредита и пласмана по регионима у хиљадама динара за период о 2009-2012. године у бруто износима.

Региони	2009	2010	2011	2012	Укупно 2010-2012
Централна Србија	136588176	131624013	139693477	167427606	438745096
Војводина	20227089	19765535	20983780	22816631	63565946
Косово и Метохија	816557	327809	388016	431197	1147022
ЕУ	-	15915991	12689471	5417326	34022788
САД и Канада	-	221409	710096	817117	1748622
Остало	-	4145485	1692235	970762	6808482
Укупно	157631942	172000242	176157075	197880639	

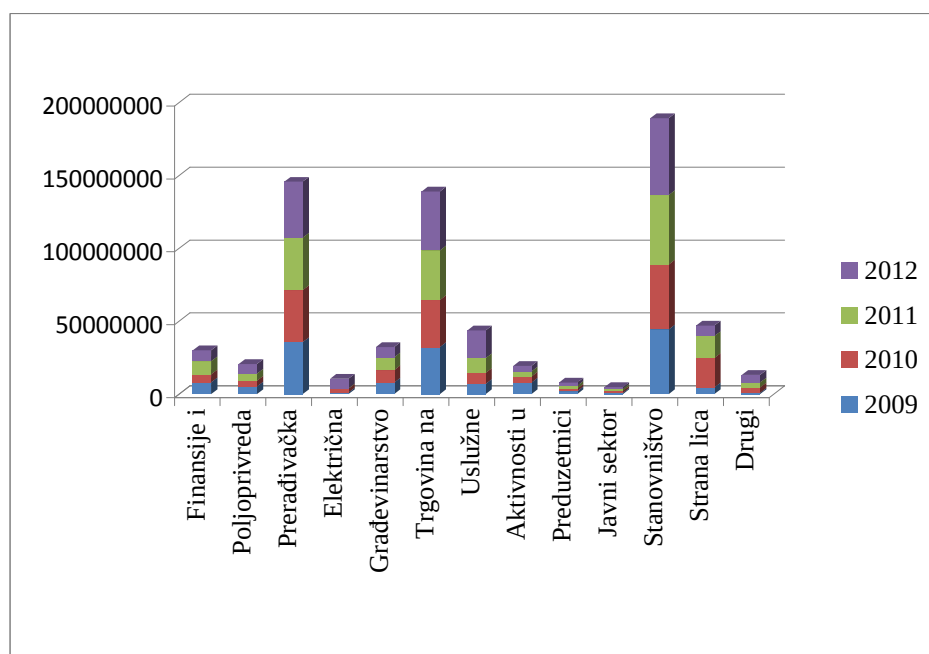
На наредној слици биће приказана структура кредита и пласмана по регионима у периоду од 2010-2012.године.

Слика 1.: Преглед кредита и пласмана по регионима у периоду од 2010-2012.године



Са слике се јасно може уочити да највећи део кредита пласиран на подручју Централне Србије(81%), након тога следи Војводина (12%) и Европска Унија (6%). Могуће је извршити преглед кредита и пласмана по индустријским секторима.

Слика 2.: Преглед кредита и пласмана по индустријским секторима у периоду 2009-2012.године



Табела 8.: Преглед кредита и пласмана по индустријским секторима у хиљадама динара за период о 2009-2012. године у бруто износима

Сектори	2009	2010	2011	2012
Финансије и осигурање	8091500	5513807	8966327	7522661
Јавна предузећа и привредна друштва	97067404	94886212	97775612	121686186
Пољопривреда	5226645	3859486	4959018	6611570
Прерађивачка индустрија	35630445	35789398	35907466	38368668
Електрична енергија	960127	2662926	359237	6591374
Грађевинарство	7900373	8455950	8775505	7028370
Трговина на велико и мало	32160654	32337386	33993579	40428296
Услугне делатности	6892606	7650182	10130164	19057840
Активности у вези са некретнинама	7819957	4130884	3650643	3600068
Предузетници	1911166	1738124	1914045	2364775
Јавни сектор	833108	1400634	1337039	1208309
Становништво	44399113	44476088	47683975	52749952
Страна лица	4499955	20233425	15095469	7192531
Други комитенти	829695	3751952	3384608	5156225
Укупно	157631942	172000242	176157075	197880639

Добијене податке могуће је представити и графички, где ће јасније бити уочене разлике.

На основу спроведене анализе, види се да је највећи део кредита пласиран у сектору становништва, на другом месту то је прерађивачка индустрија, док је на трећем, трговина на велико и мало. Из спроведене анализе може се закључити да банка Х своје пословање усмерава у великој мери према самом становништву. Своје банкарске производе формира према тој циљној групи.

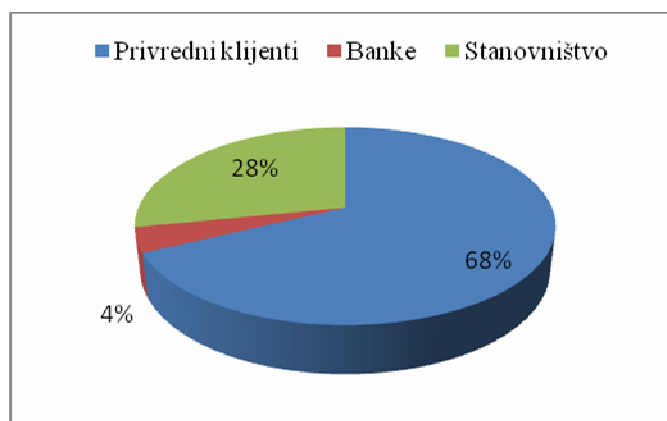
Могуће је извршити преглед кредита и пласмана по врстама клијената. На наредној табели истакнут је преглед у периоду од 2009-2012.године.

Табела 9.: Преглед кредита и пласмана по врстама клијената у хиљадама динара за период од 2009-2012. године у бруто износима

Клијенти	2009	2010	2011	2012
Привредни клијенти	106853908	105781605	111752136	132418952
Банке	6378901	17686789	12603061	5972226
Становништво	44399133	48531848	51801878	59489461
Укупно	157631942	172000242	176157075	197880639

Такође, наведени подаци могу се изразити процентуално и графички.

Слика 3.: Кредити и пласмани по врстама клијената у % у периоду од 2009-2012.године



ЗАКЉУЧАК

Немогуће је елиминисати кредитни ризик, јер сваки пласман банке, прати одређена висина ризика. Он се не може избећи у потпуности, али се може свести на најмању могућу меру. Све пословне банке требају да се придржавају законских одредби када је у питању управљање и мерење не само кредитног, већ и осталих врста ризика.

Упрвљање кредитним ризиком спроводе надлежни органи банке. Док, коначне одлуке код великих пласмана доносе Управни и Извршни одбор банке. Потребно је да кредитни референти ефикасно процене кредитну способност зајмотражиоца, и да утврде све факторе (ендогене и екзогене), који утичу на кредитни ризик. Свака банка врши одређене класификације својих клијената, сходно

степену ризичности. Анализирана банка, своје кредите и пласмане класификује у 5 категорија, како би се кредитни ризик свео на најмању могућу меру. Да би банка могла да буде ликвидна потребно је да обезбеди одређени ниво резерви (капитала), који ће покрити евентуалне губитке по основу кредитног ризика, и обезбедити континуирано пословање.

Историјски посматрано, дошло је до значајних промена у банкарском пословању у последњих неколико деценија. Са традиционалног начина пословања, прешло се на нови савремени начин, где доминира електронско пословање. Како се усавршавало пословање, повећавале су се опасности да поједине трансакције неће бити извршене. Конкуренција у банкарском сектору је изузетно велика, и све банке теже како да задрже постојеће, тако и да привуку нове клијенте. Да би то могло да се оствари, потребно је да се обезбеди сигурно пословање у континуитету. Сигурно пословање је битно, како би клијенти стекли поверење у банку. У супротном, конкуренција преузима њихове клијенте и тај део тржишта.

Треба истаћи да у свим пословним активностима банке, постоје потенцијални догађаји, који могу да буду шанса за успех, али и велика претња за неуспех. Ефикасно управљање ризицима, може да буде начин остваривања високих профита, јер профит је “награда” за ризик. Битно, је да се не може са великом прецизношћу одредити граница, где престаје један а настаје други ризик. С тога, потребно је доследно примењивати законске одредбе и правила за регулисање свих банкарских ризика, поготово кредитног, тржишног и оперативног.

ЛИТЕРАТУРА

1. Baker H.K., Powel G.E. (2005), *Understanding financial management: a practical guide*, Blackwell Publishing, Oxford,
2. Вуњак Н., Ковачевић Јб. (2010), *Корпоративно и инвестиционо банкарство*, Економски факултет Суботица,
3. Вуњак Н., Ковачевић Јб. (2002), *Пословно банкарство*, Бечеј,
4. Lloyd B.T. (2005), *Money, Banking and Financial Markets*, South-Western College Pub, 1 edition, London,
5. Mays, E., (2001), *Handbook of Credit Scoring*, Glenlake Publishing Company, Ltd., Chicago,
6. Moodys , *Credit Monitor brochure*,
http://www.moodys.com/sites/products/ProductAttachments/CreditMonitor_brochure.pdf, (datum pristupa 22.04.2013.)

7. McKinsey and Company, (2010), *Risk modeling in a new paradigm*, McKinsey working papers number 13,
8. McNab, H., Wynn, A.,(2000) *Principles nad Preactice of Consumer Credit Risk Management*, CIB Publishing, Canterbury,
9. Народна банка Србије, (2013) *Приручник о управљању кредитним ризиком*
http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/40/40_2/pri_rucnik_o_upravljanju_kreditnim_rizikom.pdf, (datum pristupa 18.06.2013)
10. Rose P.,(2002) *Comercial bank management* , McGraw Hill, Irwin,
11. Rowland,J., (1995) *Credit Scoring – Big Opportunities for Small and Start-up Businesses*, Credit World, Sep/Oct95, Vol.84, Issue 1
12. Ђурчић У. (2002) *Банкарски портфолио менаџмент стратегијско управљање банком, билансом и портфолио ризицима банке* , Фејтон, Нови Сад,
13. Филиповић Л.,(2006), *Квантитативне методе* , Београд,
14. Hancock, S.(1999), *Developing a More Accurate and Efficient Scorecard*, Credit Control, Vol. 20, No. 8,
15. Naughton H.(2010) ,“Credit risk management through Credit Risk+“
http://www.garp.org/media/536094/creditriskmanagment_howard_haughton121510.pdf, (datum pristupa 21.04.2013.)
16. Шарлија М. (2008): *Управљање кредитним ризицима* , Одељење за математику свеучилишта у Осјеку, ,str.2
[http://www.mathos.unios.hr/upravljanjekr/materijali/Uпотреба%20i%20primjena%20scoring%20modela%20\(tekst\).pdf](http://www.mathos.unios.hr/upravljanjekr/materijali/Uпотреба%20i%20primjena%20scoring%20modela%20(tekst).pdf),(datum pristupa 25.04.2013.) 2013.

Рад је примљен: 12.09.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 13.11.2013.

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО МЕТОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

APPLICATION OF COMPLEX METHOD FOR EVALUATION OF INNOVATION POTENTIAL OF BELGOROD REGION

Виктория Н. Ряпухина¹

Эмилия В. Супрун²

Белгородский государственный технологический университет
имени В.Г. Шухова, Белгород, РФ

Аннотация: в условиях ограниченности ресурсов важна оценка инновационного потенциала региона; нами был разработан универсальный комплексный метод оценки регионального инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационный потенциал, Белгородская область, оценка инновационного потенциала, комплексный метод оценки.

Abstract: in development resources limited conditions the particular importance is the estimation of innovation potential of the region, we have developed a universal complex method of evaluation of regional innovation capacity.

Key words: innovation potential, Belgorod region, Evaluation of innovation potential, A complex evaluation method

1. ВВЕДЕНИЕ

Инновационная идеология как система представлений о развитии и функционировании общества опирается на ценностную ориентацию, основанную на некоторых базовых постулатах. Главный из них – это необходимость формирования нового мышления, ориентированного на человека, способного создавать новые знания и управлять ими на основе научного и творческого потенциала. Другой важный постулат – это престижность и ценность получения знания как такового и развития на основе нового мышления инновационной культуры как производителей, так и потребителей инноваций. В современных условиях проблема перехода к экономике инновационного типа является актуальной для регионов Российской Федерации в силу целого ряда причин.

Для Белгородской области инновационное развитие является необходимым условием равноправного вхождения в НИС.

¹ viktorer_r@mail.ru

² mila28_90@mail.ru

“Формирующаяся региональная инновационная система со своим инновационным потенциалом обеспечит становление экономики региона, основанной на знаниях, что будет способствовать участию области в качестве равноправного партнера в национальном инновационном процессе“, - считают разработчики долгосрочной стратегии развития Белгородской области.³ Дело в том, что регион, будучи обеспечен соответствующими ресурсами, в течение длительного периода времени целенаправленно развивал добывающую отрасль и сельское хозяйство в соответствии с социально-экономической стратегией, обусловленной тенденциями своего времени. Но в настоящее время глобальные и общероссийские тенденции требуют пересмотра ориентиров вектора развития территорий и иных подходов к социально-экономической политике. Залогом устойчивого и динамичного развития ученые считают рост сферы инноваций и высоких технологий, и, в связи с этим, предполагается, что хозяйствующие субъекты, которые не уделят достаточно внимания инновационному процессу, в долгосрочной перспективе безвозвратно отстанут в своем развитии. Поэтому мы считаем, что Белгородской области необходимо активно развивать инновации на своей территории, и в этой связи оправданными и своевременными являются шаги местных властей по развитию инновационной деятельности.

Главным источником развития нового типа является инновационный потенциал, а индикаторами темпа этого развития можно считать возможность его эффективного использования и способность потенциала обеспечить устойчивый уровень инновационного роста.⁴ Для Белгородской области актуальность оценки инновационного потенциала обусловлена в том числе, целесообразностью измерения эффективности осуществляемой инновационной политики, т.к. в области выявлено большое количество барьеров инновационной деятельности, и статистические показатели инновационного развития в настоящее время остаются на неудовлетворительном уровне.

³ “Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года” [утверждена Постановлением Правительства Белгородской области от 25 января 2010 года # 27-пп]

⁴ Sotiris Zygiaris (2010), “A systemic framework for the analysis of regional innovation systems”. International Journal of Innovation and Regional Development Vol. 2, No.4 pp. 259 – 280

2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В ходе нашей работы мы пришли к выводу о целесообразности использования для оценки такого сложного объекта, как инновационный потенциал региональной экономической системы, комплексного метода оценки, который объединял бы разнообразные методики оценки и позволял бы оперировать многоуровневой системой частных и интегральных показателей.⁵ Разработанный нами метод оценки инновационного потенциала состоит из нескольких этапов, включающих различные способы описания, измерения и оценки. В ходе первого этапа мы проведем аналитическое описание базовых условий инновационной деятельности. Вторым этапом нашего метода является экспертная оценка инновационной инфраструктуры, инновационных проектов региона и организационно-правового детерминанта, о важности которого мы говорили в первом параграфе данной главы. Для проведения экспертной оценки данных факторов нами была разработана специальная матрица. Экспертная оценка будет проводиться на основе имеющегося аналитического материала, а также на основе выявления уровня и динамики частных коэффициентов, перечень которых был разработан нами с учетом целей сравнительного метода. Третьим этапом нашего метода является построение лепестковой диаграммы, которая даст нам представление об инновационном профиле региона и расчет результативного интегрального показателя инновационного потенциала на основе сопоставления фактических и нормативных значений.

Белгородская область является регионом с умеренным уровнем инновационной активности, доля инновационного продукта в ВРП находится на уровне 2,6%, по данным статистики уровень инновационной активности предприятий составляет 10,1% , т.е. только каждое десятое предприятие занимается инновационной деятельностью.⁶ Мы подсчитали, что примерно каждый 20 житель города Белгорода – студент или аспирант (с учетом данных переписи населения в 2010 году, в соответствии с которыми население Белгорода составило 356 426 человек). Подготовкой докторантов в области занимаются 4 ВУЗа, в 2010 году в докторантуре обучалось 48

⁵ Claire Nauwelaers, A. Reid (1995), “*Methodologies for the evaluation of regional innovation potential*”, *Scientometrics*, Vol. 34, Issue 3, pp. 497-511

⁶ Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [сайт]. URL: <http://belg.gks.ru>. Дата обращения: 20.02.2012 г.

человек, в среднем каждый 3 заканчивал докторантуру с защитой диссертации.⁷

В среднесрочной перспективе главным приоритетом экономической политики, а также дополнительным источником покрытия возможных кризисных потерь станет инновационное развитие области.⁸ Реализация инновационного сценария приведет к повышению производительности труда и обеспечит долговременную качественную основу развития и формирования класса творческих, инновационно-мотивированных людей.

Необходимо повышение диверсификации экономики на инновационной основе, формирование и совершенствование территориальных кластеров и зон опережающего развития для стабильного экономического роста и нейтрализации негативных фактов внешней среды и колебаний конъюнктуры рынка. Формирование зон опережающего развития позволит вывести традиционные виды экономической деятельности на новый технологический уровень, и здесь важна роль малого бизнеса, как наиболее инновационно-восприимчивого субъекта хозяйственной деятельности.⁹ Необходимо развитие профессиональной деятельности по содействию разработке и реализации инновационных проектов, а также рынка интеллектуальной собственности и системы управления ею при максимальной защите прав участников данных взаимоотношений.

На основе анализа программных документов выделено несколько аспектов решения задачи перехода к инновационному сценарию развития региона. Первое – целесообразность осуществления инноваций на основе собственной культуры и традиции, второе – необходимость наращивания стоимости нематериальных активов, третье – развитие современной инфраструктуры науки и инноваций, четвертое – стимулирование создания негосударственной системы финансирования инноваций, пятое – создание упаковочно-внедренческой инфраструктуры, шестое – целесообразность создания соответствующей социальной инфраструктуры, седьмое – проблема создания системы кадрового

⁷ Федеральный портал “Российское образование” [сайт]. URL: <http://www.edu.ru>. Дата обращения: 20.01.2012 г.

⁸ David Doloreux (2003), “*Regional innovation systems in the periphery: the case of the beauce in Québec (Canada)*”, International Journal of Innovation Management Vol. 07, No. 01, pp. 67-94

⁹ Pei-Chun Lee, Hsin-Ning Su (2010), “Investigating the structure of regional innovation system research through keyword co-occurrence and social network analysis”, Innovation: Management, Policy & Practice, Vol. 12, No. 1, pp. 26–40.

обеспечения инновационного процесса. Для решения данной задачи в области в настоящее время активно проводятся мероприятия по созданию Белгородской интеллектуально-инновационной системы, которая будет координировать реализацию инновационных проектов (корпорация “Развитие“, “Аврора-парк“ и т.д.).

Резюмируя итоги нашего изучения условий инновационного развития Белгородской области мы должны отметить:

- в области принят закон об инновационной деятельности и инновационной политике, разработана стратегия социально-экономического развития до 2025 года, создан Совет по инновационной политике при Губернаторе Белгородской области;
- инновационная инфраструктура обеспечена областными указами и постановлениями, целевыми программами и иными нормативно-правовыми актами, определяющими идеологию инновационного развития;
- областные конкурсы, программы и другие механизмы финансовой поддержки инновационных предприятий обеспечивают финансирование на всех этапах инновационной цепочки, система подготовки и повышения кадров для инновационного бизнеса, бизнес-инкубаторы вузов позволяют коммерциализировать идеи;
- в 2010 году ВРП составил 397069,9 млн. руб.;
- рост промышленности составил 10 % к уровню 2009 года;
- совокупные затраты на выполнение исследований и разработок из всех источников финансирования составили в 2010 году около 891,7 млн. рублей, из этих средств 50,4% приходится на долю бюджета, при этом удельный вес затрат в валовом региональном продукте (ВРП) составил всего 0,2%, что меньше на 0,1 % по сравнению с 2009 годом;
- затраты на технологические инновации в целом по предприятиям области составляют 3072,3 млн. руб., при этом 90% таких затрат профинансировано самими предприятиями;
- численность экономически активного населения составила 779,9 тыс. человек, при этом число занятого населения – 739,1 тысячи человек, т.о., уровень экономической активности населения в регионе составляет 63,9%, уровень занятости составляет 60,6%;
- затраты на инновации увеличилась на 176%, но выпуск инновационной продукции снизился на 17%.

3. ЧАСТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В рамках следующего этапа оценки инновационного потенциала Белгородской области рассчитаем ряд частных показателей. Совокупность данных показателей позволит выявить ресурсную компоненту, т.е. оценить обеспеченность региона научно-техническим, кадровым, финансовым, информационным и производственным потенциалом.¹⁰ В целях подготовки аналитического материала “Наука и инновации Белгородской области в 2010 году”¹¹ Белгородстатом была рассчитана доля инновационной продукции в выручке организаций промышленности и сферы услуг, которая составила 0,026 от общего объема, поэтому *индекс инновационной продукции*, который рассчитывается как доля инновационной продукции в ВРП, мы примем за:

$$I_{in.prod.} = 2,6\%$$

Доля инновационно-активных предприятий области в общем количестве предприятий промышленности и сферы услуг является важнейшим фактором развития и укрепления экономики нового типа. *Индикатор инновационной активности* в этом случае мы можем рассчитать как отношение субъектов хозяйственной деятельности, осуществляющих преобразование результатов научных исследований и разработок в инновационный продукт, либо занимающихся организационными, маркетинговыми, социальными или экологическими инновациями, к общему количеству хозяйствующих субъектов области. Обследование показало, что инновационную деятельность в среднем осуществляет каждое десятое предприятие, в связи с чем инновационную активность предприятий Белгородской области мы можем определить как:

$$I_{in.act.} = 10,9\%$$

Одним из основных показателей результативности научных исследований и разработок выступает *индикатор патентной активности населения*, который мы рассчитаем как количество

¹⁰ Helinä Melkas, Vesa Harmaakorpi (2008), “Data, information and knowledge in regional innovation networks: quality considerations and brokerage functions”, European Journal of Innovation Management Vol. 11. pp. 103-124

¹¹ Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [сайт]. URL: <http://belg.gks.ru>. Дата обращения: 20.02.2012 г.

патентных заявок на 10 тыс. человек экономически-активного населения Белгородской области. В 2010 году поступило 117 заявок на выдачу патента на изобретение, 103 заявки на выдачу патента на полезную модель и 11 заявок на выдачу патента на промышленный образец, т.е. всего поступило 231 заявка на выдачу патента, численность экономически активного населения, как мы уже говорили, составила 779,9 тыс. человек, поэтому:

$$I_{pat.act.} = 2,96$$

Кадровая составляющая инновационного потенциала региона может быть представлена сразу несколькими, важными, на наш взгляд, показателями. Удельный вес студентов в общем количестве занятых в экономике ($I_{students}$), доля занятых исследованиями в общем количестве занятых в экономике ($I_{researches}$), доля кандидатов и докторов наук в численности персонала занятого исследованиями и разработками (I_{PhD}) рассчитаны на основе следующих данных: в 2010 году число занятого населения – 739,1 тысячи человек, численность студентов – 77676 человек, численность персонала, занятого исследованиями и разработками – 1189 человек, в том числе 823 исследователя, в составе исследователей было зарегистрировано 45 докторов наук и 264 кандидата наук, т.е. в совокупности 309 исследователей с ученой степенью:

$$\begin{aligned} I_{students} &= 0,11 \\ I_{researches} &= 0,001 \\ I_{PhD} &= 0,26 \end{aligned}$$

Важным фактором, позволяющим дать оценку инновационному потенциалу региона, являются количественные и относительные показатели его научно-технической компоненты. Показателем уровня развития научной сферы являются внутренние затраты на исследования и разработки и их доля в ВРП, поэтому *индекс внутренних затрат* на исследования и разработки в % в ВРП составляет:

$$I_{int.costs} = 0,2\%$$

Показателем развития инновационной деятельности предприятий региона является доля затрат на инновации в ВРП, который, с учетом данных о том, что ВРП достиг 397069,9 млн. руб., составляет:

$$I_{\text{innov.costs}} = 0,8\%$$

В заключении рассчитаем ещё один частный показатель, который иллюстрирует инновационную активность региона. Показатель удельных затрат на исследования и разработки в научной сфере на одного занятого научными исследованиями и разработками мы можем рассчитать как

$$I_{\text{innov.costs}} = 750 \text{ тыс. Руб.}$$

4. ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Вторым этапом нашего метода является экспертная оценка, для проведения которой нами была разработана специальная матрица (таб. 1.). В рамках данного этапа оценки на основе анализа условий инновационного развития Белгородской области и рассчитанных нами частных показателей мы смогли оценить организационно-правовую основу инновационного потенциала и выявить главные проблемы в этой сфере. В частности, это такие проблемы, как отсутствие “технологического коридора”, специального правового регулирования, рычагов снижения рисков, низкая инновационная активность и восприимчивость, недостаток интеграции науки и бизнеса, частно-государственного партнерства, отсутствие финансовой инфраструктуры поддержки инноваций. Основными инструментами преодоления данных барьеров являются программно-целевой и проектные методы управления регионом, а также выстраивание системы управления интеллектуальной собственностью для оптимального использования интеллектуального потенциала. Уровень нормативно-правового регулирования инноваций в области был оценен нами как удовлетворительный, а организационный механизм инновационной системы получил оценку хорошо.

Таблица 1.: Матрица экспертно-фактической оценки

Институциональная компонента	Оценка	Комментарий
1.Инновационное законодательство и нормативно-правовое регулирование	удовлетворительно	Критерии оценки: до 25% - неудовлетворительно, от 25 до 50% - удовлетворительно, от 50 до 75% - хорошо, от 75 до 100% - отлично.

Применение комплексного метода для *Оценки инновационного потенциала Белгородской области*

2.Организационный механизм институциональной системы инноваций	хорошо	Критерии оценки: до 25% - неудовлетворительно, от 25 до 50% - удовлетворительно, от 50 до 75% - хорошо, от 75 до 100% - отлично.
2.1. рынок	+/-	Белгородская область является регионом с умеренным уровнем инновационной активности, индекс инновационной продукции составляет 2,6%, индикатор инновационной активности - 10,1%, затрат на инновации - 0,8 % ВРП
2.2. интеллект	+/-	Каждый 20 житель города - студент, 45 докторов и 264 кандидатов наук, индикатор патентной активности составил 2,96.
2.3. кадры	+/-	Удельный вес студентов в общем количестве занятых в экономике – 0,11, доля занятых исследованиями – 0,001, доля кандидатов и докторов наук в численности персонала занятого исследованиями и разработками – 0,26.
2.4. технология	-	Индекс внутренних затрат составил 0,2% или 750 тыс. руб. на одно занятого.
2.5. наука	+	В области 16 организаций выполняют научные исследования и разработки, некоторые из них являются базой формирования нанотехнологической инновационной системы
2.6. интерфейс	+/-	К числу организаций инновационной инфраструктуры отнесено всего 13 объектов, венчурные фонды, офисы коммерциализации разработок среди них не представлены.
2.7. информация	+/-	В области впервые был проведен Инновационный форум, который и выявил пробелы в информационной сфере обеспечения инноваций.
2.8. декларативные документы	+	Закон Белгородской области № 296 “Об инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области” был принят 01.10.2009 г.
2.9. постановления и распоряжения	+/-	Не охватывают в полной мере сферу государственного регулирования инноваций.
2.10. программные документы	+	Постановление Правительства Белгородской области от 25.01.2010г. № 27-пп “Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года”.
2.11. документы частного характера	-	До сих пор не были приняты концепция, стратегия, программа инновационного развития.

Авторская таблица

Важным принципом предлагаемого нами комплексного метода оценки инновационного потенциала является необходимость четкого обозначения критериев оценки, которые бы охватывали все аспекты, характеристики региональной экономической системы. В

работах многих исследователей (например, Востриковой А.С.¹², Москвиной О.С.¹³) в качестве сравнительных критериев оценки используются т.н. верхние и нижние границы – унифицированные показатели удовлетворительного и неудовлетворительного состояния инновационного потенциала региона, разработанные ведущими учеными РАН. Мы считаем, что, принимая во внимание концепцию нашего исследования, такой подход является слишком общим и не дает возможность учитывать региональные особенности, специализацию и индивидуальную стратегию развития Белгородской области, которые обусловлены различным уровнем инновационной активности. Мы считаем, что для каждого региона целесообразно разработать индивидуальные критерии оценивания, исходя из реального и желаемого (идеального) уровня инновационного потенциала и инновационной политики.

В долгосрочной стратегии развития Белгородской области обозначен ряд целевых индикаторов характеризующих процесс становления благоприятной социальной среды и создания условий для эффективной реализации человеческого потенциала и обеспечения качества жизни населения на основе динамичного развития экономики региона, а также ряд показателей формирования институциональной среды, индуцирующей инновационную активность и привлечение капитала в экономику и социальную сферу. Мы отобрали 11 целевых индикаторов социально-экономического развития региона, непосредственно характеризующих инновационный потенциал региона, с учетом наличия статистической информации для расчета фактического значения данных показателей в анализируемом 2010 году. По прогнозу разработчиков стратегии в результате принимаемых мер и проводимых мероприятий основными итогами развития РИС станет достижение целевыми показателями следующего уровня в 2012 году, в 2020 году и в 2025 году по сравнению с фактическими итогами инновационного развития в 2007 году (см. табл. 2). Дополнительно рассчитаем фактическое значение данных индикаторов в 2010 году по имеющимся статистическим и аналитическим данным и внесем в

¹² Вострикова, А.С. Инновационное развитие региона как основа преодоления депрессивного состояния экономики: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 /Вострикова Анна Сергеевна. – Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного университета им. Г.Р.Державина, 2008. – 183 с.

¹³ Москвина, О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона [Электронный ресурс] /Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2005. - № 30.
URL: http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php

Применение комплексного метода для *Оценки инновационного потенциала Белгородской области*

таблицу эти значения для сопоставительного анализа итогов и промежуточных, планируемых в прогнозе результатов инновационного развития региона.

Таблица 2.: Целевые индикаторы инновационного потенциала Белгородской области – фактические и нормативные значения

1	Показатель	2007	2010	2012	2020	2025
1	Доля занятых в экономике, имеющих профессиональное образование, %	67,4	75,7	69	76	80
2	Доля сектора экономики знаний и высоких технологий в ВРП, %	10	9*	11	17	20
3	Удельный вес инновационной продукции в общем объеме выручке, %	5,6	2,6	28,7	29,9	30
4	Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, %	14,1	8,7	25	48	50
5	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные и маркетинговые инновации, в общем числе организаций	4,8	4,2	10*	40*	45
6	Внутренние затраты на исследования и разработки, % к ВРП	0,2	0,2	2	7	9
7	Доля занятых в малом бизнесе в общей численности занятых в экономике, %	20,8	26*	29,6	37	40
8	Оборот малых и средних предприятий - юридических лиц (в действующих ценах), % к ВРП	37,7	38,5*	38	40	42
9	Доля инновационной продукции малых предприятий в объеме выручки малых предприятий области	1,2	2*	20*	30*	35
10	Число принятых патентных заявок на объекты интеллектуальной собственности	230*	231	450*	600*	647
11	Число выданных патентов Российской Федерации	160*	169	300*	550*	727

Авторская таблица

* в соответствии с экспертной оценкой

Для графической иллюстрации состояния инновационного профиля региона построим лепестковую диаграмму по данным, представленным в табл. 2. Лепестковая диаграмма позволит оценить величину стартового (исходного), фактического и целевого (желаемого или идеального) инновационного потенциала региона, а также проследить характер динамики изменения этой величины. В качестве минимального значения осей координат возьмем 0 как в принципе недостижимое состояние, характеризующиеся полным отсутствием у региональной экономики потенциала инновационного развития. За максимальное значение осей координат примем 1 как

критерий, характеризующий 100% достижение целевых показателей, т.е. идеального состояния инновационного потенциала региона или желаемый его уровень, полностью удовлетворяющий целевым ориентирам инновационного развития. Для расчета координат точек построения контуров инновационного профиля региона необходимо определить уровень соответствия фактических показателей прогнозируемому идеальному состоянию инновационного потенциала региона, т.е. координаты i точек контура инновационного потенциала диаграммы определим как:

$$i = \frac{I_f}{I_n}, (1)$$

где I_f – фактическое значение показателя

I_n – нормативное значение показателя, отраженное в Стратегии социально-экономического развития Белгородской области как показатель развития РИС.

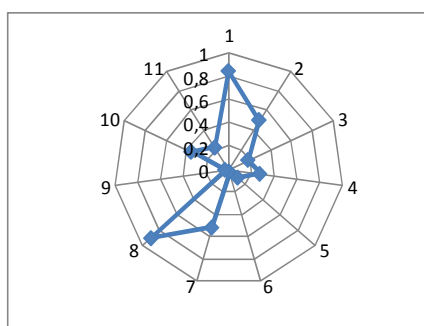


Рис. 1.
Инновационный профиль в 2007 году

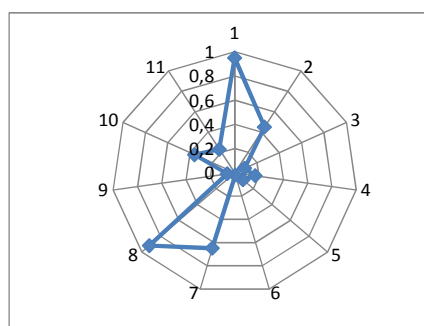


Рис. 2.
Инновационный профиль в 2010 году

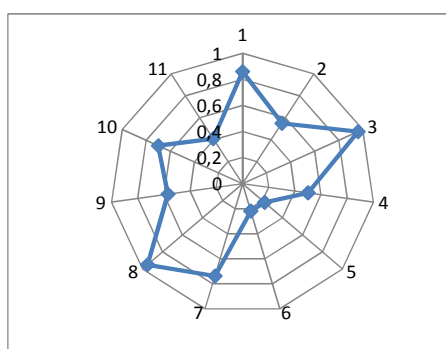


Рис. 3.
Инновационный профиль в 2012 году

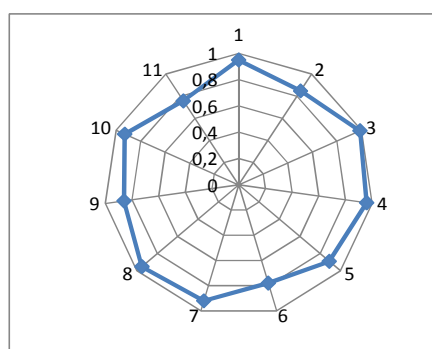


Рис. 4.
Инновационный профиль в 2020 году

Для удобства внутреннего регионального ежегодного или

ежеквартального мониторинга состояния инновационного потенциала Белгородской области мы предлагаем использовать результирующий интегральный показатель (I), который можно рассчитать по формуле (2), причем, чем ближе полученный коэффициент будет к единице, тем больше инновационный потенциал региона:

$$I = \frac{\sum_{n=1}^m \frac{I_f}{I_n}}{m}, (2)$$

где m – количество показателей используемых для расчета.

Как видно из табл. 2, наличие статистических данных на сегодняшний день позволяет рассчитать интегральный потенциал только по 11 показателям, однако мы считаем, что в целях нашего исследования этого будет достаточно, и полученный результат позволит косвенно оценить потенциал региональной экономической системы Белгородской области. Расчет показал, что результирующий интегральный показатель равняется 0,36, что означает, что поставленные цели инновационного развития достигнуты к 2010 году более чем на четверть.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенного нами исследования мы пришли к выводу о необходимости проведения в ближайшее время полномасштабного социально-экономического исследования инновационного потенциала Белгородской области с целью подготовки информационно-аналитического материала по вопросу его оценки. Мы считаем, что существующая форма и методы официальной статистической отчетности не отражают в полной мере реальную ситуацию в инновационной сфере в силу нескольких основных причин. Во-первых, серьезной проблемой в этой связи является отсутствие единого подхода к определению инновационной деятельности со стороны органов государственной власти, науки и бизнеса. В различных институтах государственных структур чаще всего используется классический или ресурсный подход, в научной среде и области бизнеса большее распространение получил комплексный подход, но при этом представители бизнеса акцент делают на коммерческой составляющей инновационной деятельности и свойстве инноваций приносить прибыль, представителей же науки больше интересует тип инновации и степень её новизны. Во-вторых, опросы органов статистики включают ограниченное количество параметров и проводятся по выборке достаточно малого количества предприятий.

Некоторые исследователи¹⁴ обращают внимание на проблему формализации в виде кодов ОКВЭД инновационных и высокотехнологичных секторов экономики региона. В частности, обычно приоритетные отрасли в стратегиях регионального развития, в том числе в Стратегии социально-экономического развития Белгородской области, определены по отраслевому принципу, но статистическая отчетность формируется в разрезе ОКВЭД. Это порождает счет результатов деятельности предприятий, не относящейся к инновационной, и наоборот.

Проведенная нами оценка инновационного потенциала региональной экономической системы на примере Белгородской области позволяет получить представление об его общем уровне и о наличии и состоянии развития отдельных составляющих. Предложенный нами метод оценки позволяет на основе относительно небольшого количества информации и ограниченного круга показателей провести измерение способности и возможности региона к инновациям, а также косвенно оценить эффективность инновационной политики и степень соответствия реального инновационного потенциала планируемому, прогнозируемому и желаемому. Однако данный метод не дает детального ответа на вопрос о причине несоответствия реальной величины инновационного потенциала планируемой и не позволяет конкретно выделить проблемные места и слабые точки.

Грамотно составленная методология опроса и структура блоков вопросов позволят в полной мере определить потенциал региона и выявить проблемы в этой связи. Если анализировать и рассчитывать отдельно интеллектуальный потенциал вузов, потенциал научных учреждений и инновационный потенциал предприятия, то по их общей сумме можно определить инновационный потенциал региона, однако эту величину необходимо согласовать с уровнем развития инновационной инфраструктуры и уровнем инновационной восприимчивости. Действительно, накопление информации и опыта анализа в этой сфере позволит в дальнейшем согласовать отслеживание результатов инновационной политики и обратной связи, т.е. мониторинга результата с целью корректировки.

¹⁴ Спицын, В.В. Организация и проведение мониторинга стратегии инновационного развития региона (на примере Томской области) // Вестник Томского государственного университета: научный журнал. - 2009г. - #323. - С. 295-299.

6. ЛИТЕРАТУРА

1. “Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года” [утверждена Постановлением Правительства Белгородской области от 25 января 2010 года # 27-пп]
2. Sotiris Zygiaris (2010), “A systemic framework for the analysis of regional innovation systems”, *International Journal of Innovation and Regional Development* Vol. 2, No.4 pp. 259 – 280
3. Claire Nauwelaers, A. Reid (1995), “Methodologies for the evaluation of regional innovation potential”, *Scientometrics*, Vol. 34, Issue 3, pp. 497-511
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [сайт]. URL: <http://belg.gks.ru>. Дата обращения: 20.02.2012 г.
5. Федеральный портал “Российское образование” [сайт]. URL: <http://www.edu.ru>. Дата обращения: 20.01.2012 г.
6. David Doloreux (2003), “Regional innovation systems in the periphery: the case of the beauce in Québec (Canada)”, *International Journal of Innovation Management* Vol. 07, No. 01, pp. 67-94
7. Pei-Chun Lee, Hsin-Ning Su (2010), “Investigating the structure of regional innovation system research through keyword co-occurrence and social network analysis”, *Innovation: Management, Policy & Practice*, Vol. 12, No. 1. pp. 26–40.
8. Helinä Melkas, Vesa Harmaakorpi (2008), “Data, information and knowledge in regional innovation networks: quality considerations and brokerage functions”, *European Journal of Innovation Management* Vol. 11. pp. 103-124
9. Вострикова, А.С. Инновационное развитие региона как основа преодоления депрессивного состояния экономики: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 /Вострикова Анна Сергеевна. – Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного университета им. Г.Р.Державина, 2008. – 183 с.
10. Москвина, О.С. “Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона” [Электронный ресурс] /Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2005. - № 30.
11. URL: http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php
12. Спицын, В.В. “Организация и проведение мониторинга стратегии инновационного развития региона (на примере Томской области)” // Вестник Томского государственного

Виктория Н. Ряпухина, Эмилия В. Супрун

университета: научный журнал. - 2009г. - #323. - С. 295-299.

Рад је примљен: 29.10.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 23.11.2013.

АНАЛИЗА ФИНАНСИЈСКОГ ПОЛОЖАЈА И ЗАРАЂИВАЧКЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА “ТРЕПЧА АД ЗВЕЧАН - У РЕСТРУКТУИРАЊУ”*

THE ANALYSIS OF FINANCIAL POSITION AND EARNING ABILITY OF THE
ENTERPRISE “TREPČA AD ZVEČAN – U RESTRUKTUIRANJU”

Срећко Милачић¹

Милош Павловић²

Универзитет у Приштини, Економски факултет Косовска
Митровица, Србија

Сажетак: Аутори се у раду баве анализом финансијског положаја и зарађивачке способности предузећа Трепча – у реструктуирању. Анализираће се биланс стања и биланс успеха предузећа за период од 2009. до 2012. године. Циљ рада јесте да се оцени финансијски положај и зарађивачка способност анализом појединих аспеката наведених извештаја и да се на тај начин укаже на тренутну ситуацију у предузећу.

Кључне речи: финансијска анализа, финансијски положај, зарађивачка способност, Трепча – у реструктуирању.

Abstract: The authors of the paper are dealing with analysis of financial position and earning ability of the „Trepča – u restrukturiranju“. The subject of the analysis is balance sheet and income statement, for the period from year 2009. to 2012. The aim of this paper is to evaluate the financial position and earning ability by analyzing mentioned reports and in that way to highlight current situation in the company.

Keywords: financial analysis, financial position, earning ability, Trepča – u restrukturiranju.

УВОД

Финансијска анализа подразумева селекцију, процењивање и интерпретацију финансијских података и других значајних информација које, између осталог, треба да помогну приликом процењивања финансијског положаја и зарађивачке способности предузећа.

У раду ћемо извршити анализу биланса стања и биланса успеха предузећа Трепча – у реструктуирању. У првом делу рада биће речи о почецима експлоатације руде на овом простору и

* Рад је резултат научно-истраживачког рада у оквиру пројекта III 47023 „Косово и Метохија између националног идентитета и евроинтеграција“ који финансира Министарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије.

¹ srecko.milacic@pr.ac.rs

² milos.pavlovic@pr.ac.rs

настанку предузећа Трепча као и о тренутној ситуацији у којој се ово предузеће налази. У наставку ће се извршити анализа финансијског положаја и зарађивачке способности предузећа. Анализа је заснована на редовним финансијски извештајима предузећа за период од 2009. до 2012. године, који су доступни на сајту Агенције за привредне регистре. Предузеће Трепча се од 2010. године налази у реструктурирању, па је један од циљева овог рада да се сагледају резултати тог процеса.

1. ТРЕПЧА – НЕКАД И САД

Трепча је велико лежиште олово-цинкане руде у Србији, које обухвата западне, југозападне и јужне делове Копаоника и спада међу највећа у Европи. Експлоатација њених рудних богатстава је отпочела у доба краља Милутина почетком XIV века и трајала је до краја XVII века. Између два светска рата 1927. године, британска компанија Трепса Mines Limited отпочиње радове на овом подручју, отварањем рудника 1930. године и градњом топионице олова 1940. године. После Другог светског рата, имовина енглеске компаније бива национализована и од те имовине направљен је Рударско-металуршко-хемијски комбинат олова и цинка Трепча, који је у једном тренутку запошљавао око 20.000 радника и производио око 70% минералних сировина старе Југославије. Данас, услед специфичне ситуације у јужној српској покрајини, већи део комбината Трепча није оперативан, а додатни проблем представља и дотрајала опрема.

Према последњим проценама из 2001. године, преостали капацитет Трепче је око 29 милиона тона руде, од чега је 999 хиљада тона олова, 670 хиљада тона цинка и 2.200 тона злата (<http://sr.wikipedia.org/sr/Трепча>, датум приступа:15.10.2013.год.).

Комбинат Трепча данас функционише као два самостална ентитета, подељен по етничком принципу – већи јужни, који је под управом Унмика (око 65%) и северни који контролишу Срби (око 35%).

У 2009. години, предузеће Трепча, због неискоришћених капацитета своје организационе целине – Фабрика заштитне обуће у Лепосавићу, оснива зависно предузеће Трепча-Игал ДОО Лепосавић. Априла 2010. године, Агенција за приватизацију је донела одлуку о покретању поступка реструктурирања предузећа ХРМХК Трепча АД. Основни подаци предузећа дати су у табели 1.

Табела 1.: Подаци предузећа Трепча – у реструктурирању

Назив	Трепча – у реструктурирању
Пуно пословно име	Холдинг Рударско Металуршки Хемијски Комбинат Трепча АД Звечан – у реструктурирању
Матични број предузећа	09022643
Правна форма	Затворено акционарско друштво
Седиште	Звечан
Адреса	Ул. Краља Петра Првог бб
Датум оснивања	29.06.1992.
ПИБ	102562924
Величина	велико

Извор: Агенција за привредне регистре, www.apr.gov.rs;
датум приступа: 06.10.2013.год.

Према законским нормама предузеће се третира као велико и такво разврставање извршено је на основу података из биланса стања. Међутим, фактичко стање је сасвим другачије јер су од 2000. године, управљање над већим делом овог комбината преузели Унмик и Кфор, па би остатак комбината који је остао под надлежношћу државе Србије био развртан у средња, а можда чак и мала предузећа.

Након потписивања Кумановског споразума 11.06.1999. године и доношења Резолуције 1244 од стране СБ УН, дошло је до потпуног етничког чишћења трепчиних производних погоно јужно од реке Ибар и заузимања фабрика од неовлашћених група појединаца. Тада су од Трепче незаконито одвојени следећи организациони делови (преузето из Напомена уз финансијски извештај предузећа Трепча – у реструктурирању за 2012. годину, www.apr.gov.rs):

- Рудници Кишница и Ново Брдо – Приштина са погонима рудници Ајвалија, Кишница, Бадовац, Ново Брдо и флотација Кишница у селу Бадовац;
- Рудник Трепча – Стари Трг са флотацијом Стари Трг;
- Фабрика батерија Пећ;
- Фабрика накита и металних производа Фамипа Призрен;
- Фабрика полиестера Подујево;
- Фабрика ловачке муниције Србица;
- Фабрика боја и лакова „Екстра“ Вучитрн;
- Фабрика заштитне опреме Баре;
- Металургија Цинка Косовска Митровица;
- Фабрика акумулатора Косовска Митровица;

- Фабрика процесне опреме Косовска Митровица;
- Фабрика одржавања и делова „Фоид“ Косовска Митровица.

Наведене организационе целине су под ингеренцијом УНМИК-а па се производња обавља под њеним надзором и у оквиру те администрације.

Данас предузеће Трепча управља само организационим целинама северно од реке Ибар, где спадају (преузето из Напомена уз финансијски извештај предузећа Трепча – у реструктурирању за 2012. годину, www.apr.gov.rs):

- Металургија олова Звечан;
- Фабрика за прераду отпадних акумулатора Звечан;
- Центар за истраживање и развој Звечан;
- Друштвени Стандард Косовска Митровица;
- Обезбеђење имовине и лица Звечан,
- Рудници и флотација Лепосавић (Копаоник);
- Фабрика заштитне опреме Лепосавић;
- Сектор за финансије и банкарство Звечан;
- Сектор Маркетинга Звечан;
- Сектор за план, анализу и организацију Звечан;
- Транспорт Звечан.

Организационе целине из централне Србије, ван границе са Косовом и Метохијом, су изашле из састава Трепче у периоду од 2000. до 2005. године.

У току су преговори између Владе Републике Србије и САД о приватизацији Трепче, где би САД откупили 51% акција свих рудника Трепче (како северно, тако и јужно од Ибра). Овакав сценарио би представљао добро решење за Србију, будући да се 65% предузећа налази јужно од Ибра и да је Србија од 2000. године изгубила контролу над тим делом. На овај начин, Србија би имала 49% акција целог предузећа (укључујући и погоне у јужном делу КиМ), док би остатак акција продала САД-у (више о овоме: <http://www.vesti-online.com/Vesti/Srbija/298566/Amerikanci-kupuju-rudnike-na-Kosovu>; датум приступа: 20.09.2013.год) . На тај начин биле би поништене све досадашње активности и покушаји „косовских институција“ да приватизују погоне Трепче који су под управом Унмика.

2. АНАЛИЗА ФИНАНСИЈСКОГ ПОЛОЖАЈА И ЗАРАЂИВАЧКЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА У ПЕРИОДУ ОД 2009. ДО 2012. ГОДИНЕ

Због немогућности обављања основне делатности, Трепча није у могућности да исплаћује зараде радницима. Влада Републике Србије је на основу Закључка од 2003. године преузела обавезу да исплаћује накнаде зарада у виду социјалне помоћи за све раднике. Трепча АД Звечан је 2012. године запошљавало 2.917 радника.

Предузеће Трепча, због објективно условљених околности данас претежно обавља делатност у сфери секундарне и терцијалне делатности где спадају угоститељство и рентирање простора.

Што се тиче обављања основне делатности, око 1.250 радника Трепче ангажовано је на производњи у рудницима Црнац и Бело Брдо у флотацији у Лепосавићу и на производњи олова у Звечану, а зараде су у распону од 500 до 1000 евра. Око 1.800 радника нема посао и они примају привремене накнаде за незапослене из буџета Републике Србије и по 30 евра месечно из Трепче. Комбинат Трепча тренутно производи оловни и циков концентрат, олово разних квалитета и оловно-антимонске легуре. (Субашић, Б., 2013.)

Табелом 2 приказан је биланс стања предузећа Трепча, прилагођен за потребе анализе. Већ је поменуто да се у билансу стања овог предузећа и даље евидентира имовина целог некадашњег предузећа које је данас под управом Унмика, па по тим подацима предузеће располаже значајним износом сталне имовине, што не одговара фактичком стању. У даљем раду анализираће се неки од података исказани у финансијским извештајима овог предузећа, уз напомену да се ради о подацима свих организационих делова предузећа, како оних јужно од Ибра тако и оних северно.

Уколико се погледа укупна актива предузећа, долази се до закључка да стална средства имају преко 99% учешћа у укупној активи, док су обртна средства на нивоу који је у последњих 4 године мањи од 0,50%, што се види из следећег прегледа:

2009	Стална средства	99.69	Обртна средства	0.31
2010	Стална средства	99.77	Обртна средства	0.23
2011	Стална средства	99.89	Обртна средства	0.11
2012	Стална средства	99.94	Обртна средства	0.06

*Подаци су у %

Нека дубља анализа структуре имовине предузећа нема смисла будући да оно не обавља своју основну делатност.

Када се погледа пасива биланса стања предузећа за посматрани период могуће је уочити следећи однос капитала и дугорочних резервисања и обавеза:

2009	Капитал	34	Дугор. рез. и обавезе	66
2010	Капитал	39	Дугор. рез. и обавезе	61
2011	Капитал	41	Дугор. рез. и обавезе	59
2012	Капитал	42	Дугор. рез. и обавезе	58

*Подаци су у %

**Табела 2.: Биланс стања предузећа Трепча – у реструктурирању
прилагођен за потребе анализе (у 000динара)**

	2012		2011		2010		2009	
	износ	%	износ	%	износ	%	износ	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
АКТИВА								
I СТАЛНА ИМОВИНА	4,893,628	99.94	4,886,650	99.89	4,915,432	99.77	4,663,535	99.69
1. Нематеријална улагања	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
2. Некретнине, постројења и опрема	4,483,584	91.57	4,476,900	91.51	4,555,623	92.47	4,636,587	99.11
3. Дугорочни финансијски пласмани	410,044	8.37	409,750	8.38	359,809	7.30	26,948	0.58
II ОБРТНА ИМОВИНА	2,857	0.06	5,480	0.11	11,199	0.23	14,529	0.31
1. Залихе	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
2. Стална средства намењена продаји и средства пословања којима се обуставља	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
3. Краткорочна потраживања, пласмани и готовина	2,857	0.06	5,480	0.11	11,199	0.23	14,529	0.31
III ОДЛЮЖЕНА ПОРЕСКА СРЕДСТВА		0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
УКУПНА АКТИВА	4,896,485	100.00	4,892,130	100.00	4,926,631	100.00	4,678,064	100.00
ПАСИВА								
I КАПИТАЛ	2,061,800	42	1,982,441	41	1,932,455	39	1,598,564	34
1. Основни капитал	6,880,443	141	6,801,392	139	6,801,392	138	6,467,604	138
2. Резерве	50,245	1	49,941	1	0	0	0	0
3. Нереализовани добици/губици по основу хартија од вредности		0	0	0	0	0	0	0
4. Нераспоређени добитак	4	0	45	0	103	0	86	0
5. Губитак	4,868,892	99	4,868,937	100	4,869,040	99	4,869,126	104
II ДУГОРОЧНА РЕЗЕРВИСАЊА И ОБАВЕЗЕ	2,834,685	58	2,909,689	59	2,994,176	61	3,079,500	66
1. Дугорочна резервисања	0	0	0	0	754	0	751	0
2. Дугорочне обавезе	1,091,408	22	1,091,408	22	1,091,408	22	1,091,408	23
3. Краткорочне обавезе	1,743,277	36	1,818,281	37	1,902,014	39	1,987,341	42
III ОДЛЮЖЕНЕ ПОРЕСКЕ ОБАВЕЗЕ	0	0	0	0	0	0	0	0
УКУПНА ПАСИВА	4,896,485	100	4,892,130	100	4,926,631	100	4,678,064	100

Извор: финансијски извештаји предузећа Трепча – у реструктурирању, преузето са сајта агенције за привредне регистре: www.apr.gov.rs; датум приступа: 06.10.2013.

Процентуално учешће капитала се од 2009. године повећава у односу на дугорочна резервисања и обавезе. У 2009. години учешће

*Анализа финансијског положаја и зарађивачке способности предузећа
Трепча АД Звечан - у реструктурирању*

Капитала износило је 34% укупне пасиве, док се у 2012. години тај проценат попео на 42%.

Даљом анализом извора финансирања, уочава се да предузеће из ранијег периода има значајан непокривени губитак, па добитак из текућег периода распоређује на покриће тог губитка. Непокривени губитак се по посматраним годинама кретао на следећи начин:

2009.	Губитак	4.869.126
2010.	Губитак	4.869.040
2011.	Губитак	4.868.937
2012.	Губитак	4.868.892

**Подаци су у 000 динара*

Добитак у посматраним годинама, настао је по основу позитивне разлике између осталих прихода и осталих расхода, а као последица отписивања обавеза за нето зараде по основу застарелости из 2003. и 2004. године и он се по годинама кретао на следећи начин:

2009.	Добитак	86
2010.	Добитак	103
2011.	Добитак	45
2012.	Добитак	4

**Подаци су у 000 динара*

У табели 3 су приказани подаци из биланса успеха предузећа, прилагођени за потребе анализе. Увидом у биланс успеха предузећа Трепча – у реструктурирању, могуће је закључити да је оно у свакој од посматраних година исказивало скроман приход по основу пословних активности, док су пословни расходи далеко превазилазили пословне приходе, па је из тог разлога у свакој од посматраних година исказиван пословни губитак. Готово исти случај је и са финансијским приходима и расходима.

Нето добитак на крају периода, и ако минималан, пре свега је остварен захваљујући осталим приходима који у све четири посматране године далеко превазилазе остале расходе. Исказани остали приходи резултат су отписивања обавеза за нето зараде по основу застарелости из 2003. и 2004. године, што је већ речено и приликом анализе пасиве биланса стања.

У колони % табеле 3 извршено је поређење апсолутних износа других категорија у односу на пословне приходе. Будући да је пословни приход скроман релативна разлика појединих расхода у односу на пословне приходе је и по више стотина процената.

Табела 3.: Биланс успеха предузећа Трепча – у реструктурирању прилагођен за потребе анализе (у 000 динара)

	2012		2011		2010		2009	
	износ	%	износ	%	износ	%	износ	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I ПОСЛОВНИ ПРИХОДИ	6,034	100.00	8,181	100.00	6,232	100.00	4,535	100.00
1.Приходи од продаје	2,239	37.11	4,999	61.10	3,285	52.71	2,149	47.39
2.Повећање вредности залиха	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
3.Смањење вредности залиха	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
4.Остали пословни приходи	3,795	62.89	3,182	38.90	2,947	47.29	2,386	52.61
II ПОСЛОВНИ РАСХОДИ	84,208	3,760.96	95,624	1,912.86	107,765	1,729.22	169,268	7,876.59
1.Набавна вредност продате робе	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
2.Трошкови материјала	2,050	91.56	7,037	140.77	17,603	282.46	57,794	2,689.34
3.Трошкови зарада, накнада зарада и остали лични расходи	5,679	253.64	5,713	114.28	5,823	93.44	5,654	263.10
4.Трошкови амортизације и резервисања	74,566	3,330.33	80,541	1,611.14	82,157	1,318.31	102,279	4,759.38
5.Остали пословни расходи	1,913	85.44	2,333	46.67	2,182	35.01	3,541	164.77
III ПОСЛОВНИ ГУБИТАК (II-I)	78,174	3,491.47	87,443	1,749.21	101,533	1,629.22	164,733	7,665.57
IV ФИНАНСИЈСКИ ПРИХОДИ	21	0.94	22	0.44	0	0.00	0	0.00
V ФИНАНСИЈСКИ РАСХОДИ	50	2.23	808	16.16	754	12.10	627	29.18
VI ОСТАЛИ ПРИХОДИ	78,750	3,517.20	89,722	1,794.80	112,841	1,810.67	166,934	7,767.99
VII ОСТАЛИ РАСХОДИ	543	24.25	1,448	28.97	10,451	167.70	1,488	69.24
IX ДОБИТАК ИЗ РЕДОВНОГ ПОСЛОВАЊА ПРЕ ОПОРЕЗИВАЊА	4	0.18	45	0.90	103	1.65	86	4.00
X НЕТО ДОБИТАК ИЗ ПОСЛОВАЊА КОЛИ СЕ ОБУСТАВЉА	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
XI ДОБИТАК ПРЕ ОПОРЕЗИВАЊА	4	0.18	45	0.90	103	1.65	86	4.00
1.Порески расход периода	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
2.Одложени порески расходи периода	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
3.Одложени порески приходи периода	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
XIII НЕТО ДОБИТАК	4	0.18	45	0.90	103	1.65	86	4.00

Извор: финансијски извештаји предузећа Трепча – у реструктурирању, преузето са сајта агенције за привредне регистре: www.apr.gov.rs; датум приступа: 06.10.2013.

Главни извор пословних прихода је из терцијалне делатности. (Табела 4). Као што се може уочити приходи предузећа су изузетно скромни, имајући у виду капитал предузећа, и сведе се само на

наведене две врсте прихода. Приходи од продаје су углавном остварени по основу обављања угоститељске делатности.

**Табела 4.: Преглед пословних прихода по врстама предузећа
Трепча – у реструктурирању (у 000 динара)**

Година	Приходи од продаје на домаћем тржишту	Приходи од закупнина
2009.	2.149	2.386
2010.	3.285	2.947
2011.	4.999	3.182
2012.	2.239	3.795

Извор: финансијски извештаји предузећа Трепча – у реструктурирању, преузето са сајта агенције за привредне регистре: www.apr.gov.rs; датум приступа: 06.10.2013.

За разлику од пословних прихода, остали приходи су исказани у много већим износима, а углавном се односе на отпис обавеза за зараде из ранијег периода (Табела 5). Поред тога у 2009. и 2010. години у занемарљивом износу у оквиру осталих прихода јављају се и добици по основу продаје непокретности, постројења и опреме (57 хиљада динара у 2009. год.), добици од продаје учешћа и дугорочних хартија од вредности (207 хиљада динара у 2009. год.), остали непоменути приходи (у 2009. год. 994 хиљ. дин., у 2010. год. 596 хиљ. дин.) и приходи од усклађивања вредности остале имовине (596 хиљ. дин. у 2009. год.).

**Табела 5.: Преглед осталих прихода предузећа Трепча – у
реструктурирању по основу отписа обавеза за зараде
(у 000 динара)**

Година	Приходи од смањења обавеза
2009.	165.080
2010.	112.651
2011.	88.969
2012.	78.750

Извор: финансијски извештаји предузећа Трепча – у реструктурирању, преузето са сајта агенције за привредне регистре: www.apr.gov.rs; датум приступа: 06.10.2013.

Као што се може видети, приходи предузећа Трепча – у реструктурирању су скромни, а број запослених велики, па је из тог разлога, а имајући у виду целокупну ситуацију, држава преузела

обавезу исплате зарада запосленима, од којих је само део радно ангажован.

Чињеница да се предузеће од 2010. године налази у реструктурирању и да се тренутно бави делатношћу која му није основна је забрињавајућа и не представља неко трајно решење, тим пре јер потенцијала за покретање производње и радно ангажовање свих запослених и те како има.

ЗАКЉУЧАК

У раду је приказана анализа финансијског положаја и зарађивачке способности предузећа Трепча – у реструктурирању и указано је на тренутну ситуацију у којој се налази ово предузеће.

Од некадашњег гиганта који је запошљавао и до 20.000 радника, предузеће Трепча је данас дошло у ситуацију да:

- контролише свега 35% својих организационих јединица, лоцираних северно од реке Ибар;
- располаже застарелом опремом;
- не располаже готово никаквим обртним средствима;
- основни извор прихода не представља бављење основном делатношћу, већ бављење угоститељством и рентирањем простора;
- више од половине запослених није радно ангажовано;
- нема могућност да из својих средстава плаћа зараде запосленима;
- већ три године се налази у поступку реструктурирања а и даље нису решени кључни проблеми у вези упошљавања радника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ранковић, Ј. (1997). *Репетиторијум о финансијском положају и кредитној способности предузећа*, Поником, Београд;
2. Субашић, Б. (2013). Приватизација Трепче: Србија улагала, а Приштина продаје, *Вечерње новости*, 20. април 2013., Компанија Новости, Београд;
3. <http://sr.wikipedia.org/sr/Трепча>;
4. <http://www.vesti-online.com/Vesti/Srbija/298566/Amerikanci-kupuju-rudnike-na-Kosovu>;
5. www.apr.gov.rs;
6. Крстић, Ј. (2006). Финансијска анализа у функцији управљања друштвом, *Ревизија*, Зборник радова са другог симпозијума, Златибор.

Рад је примљен: 29.11.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 01.12.2013.

ЗНАЧАЈ И УПРАВЉАЊЕ ГУБИЦИМА ХРАНЕ У МАЛОПРОДАЈИ

SIGNIFICANCE OF MANAGEMENT AND LOSSES OF FOOD RETAIL

Радојко Лукић¹

Економски факултет, Универзитета у Београду, Србија

Сажетак: Врло су значајни глобални губици и расипање хране. У циљу што ефикаснијег управљања губицима хране неопходно је знати узроке, где они настају, ефекте и делотворне активности у циљу минимизирања. Идентификовање области је од велике опортунитетности за побољшање трошковне ефикасности, ефикасности коришћења ресурса и будућих акција у правцу "оптимизирања" губитака у храни. Губици настају кроз цео ланац снабдевања храном. У овом раду акценат је на истраживању изрока, ефеката и третмана губитака у малопродаји као члана ланца снабдевања храном. Минимизирањем губитака и расипања хране, поред осталог применом савремене технологије, могу се значајно побољшати перформансе савремене малопродаје.

Кључне речи: ланац вредности, узроци, трошковни ефекти, отпад, технологија.

Abstract: Very important global food losses and waste. In order to better management of food losses is necessary to know the causes, where they occur, and the effects and activities to minimize. Identify areas of high oportunitetnosti to improve cost efficiency, resource efficiency, and future actions in the direction of "optimizing" the loss of food. Losses occur throughout the food supply chain. In this paper, the emphasis is on research the causes, effects and treatment of losses in retail as a member of the food supply chain. Minimizing loss and wastage of food, among other things, the application of modern technology, can significantly improve the performance of modern retailing.

Keywords: value chain, the causes, the effects of cost, waste technologies.

УВОД

У последње време због великог значаја све се више, како у теорији, тако и у пракси, истражује проблем губитака и расипања хране. Он се истражује по географским територијама (регионима и земљама), кроз цео ланац вредности хране, према узроцима настанка, по појединим категоријама хране, начину третмана отпада хране, и другим битним питањима. У контексту третираног проблема, целине ради, анализирају се и крађе хране, која је у последње време, у условима економске кризе, изражена готово у свим земљама света. Посебно значајно истраживачко питање је и утицај савремене технологије на оптимизирање губитака и расипања хране кроз цео ланац снабдевања, укључујући и малопродају.

¹ rlukic@ekof.bg.ac.rs

У центру пажње овог рада су значај и специфичности управљања губицима и расипањем хране у малопродаји. Малопродаја се третира као посебан врло значајан и незаобилазан члан ланца вредности хране. У склопу малопродаје хране такође настају извесни губици и расипање хране. У циљу њиховог минимизирања, укључујући и крађу, малопродаја издваја значајна новчана средства за улагање у савремену технологију, као што је радио фреквентна идентификација (Radio Frequency Identification - RFID).

1. ПРЕГЛЕД ЛИТЕРАТУРЕ

Врло је богата литература посвећена проблему управљања губицима и расипањем хране на свим организационим нивоима. Кључна истраживачка питања у литератури су: значај губитака и расипања хране у свету и по појединим земљама; узроци губитака и расипања кроз цео ланац вредности хране; детаљна анализа проблема губитака и расипања хране код сваког појединачног члана ланца вредности; значај губитака и расипања по појединим категоријама хране; глобални проблем крађе хране; управљање и третман отпада хране; и утицај савремене технологије на ефикасност управљања губицима и расипањем хране кроз цео ланац вредности. Сва сазнања до којих се дошло истраживањем кроз литературу у овом раду служе као фундаментална основа за што темељније истраживање, како теоријски тако и практично, укључујући и књиговодствени аспект, сложености и специфичности проблема губитака и расипања хране у малопродаји. На основу тога се формулишу смернице за што ефикасније управљање губицима и расипањем хране као детерминанта перформанси у малопродаји.

У вези са литературом треба указати и на чињеницу да: Различите емпиријске студије примењују различиту методологију истраживања проблема губитака и расипања хране кроз цео ланац вредности, укључујући и малопродају. То компликује упоредивост емпиријских података по свим битним аспектима и доношење валидног закључка (у контексту третираног проблема у овом раду) у функцији унапређења укупних пословних перформанси у малопродаји хране.

2. ХИПОТЕЗЕ, МЕТОДОЛОГИЈА ИСТРАЖИВАЊА И ЕМПИРИЈСКИ ПОДАЦИ

Третирани проблем у овом раду - губици и расипање хране у малопродаји, је врло актуелан, значајан и сложен, тако да се може истраживати кроз различите хипотезе. Но, без обзира на то, у раду се истражују две кључне међусобно повезане хипотезе: Прва хипотеза (Х1) - губици и расипање хране постају све значајнији фактор укупних перформанси савремене малопродаје; Друга хипотеза (Х2) - ефикаснијим управљањем, уз подршку савремене технологије, могу се у значајној мери смањити губици и расипање хране и тиме побољшати укупне перформансе у малопродаји.

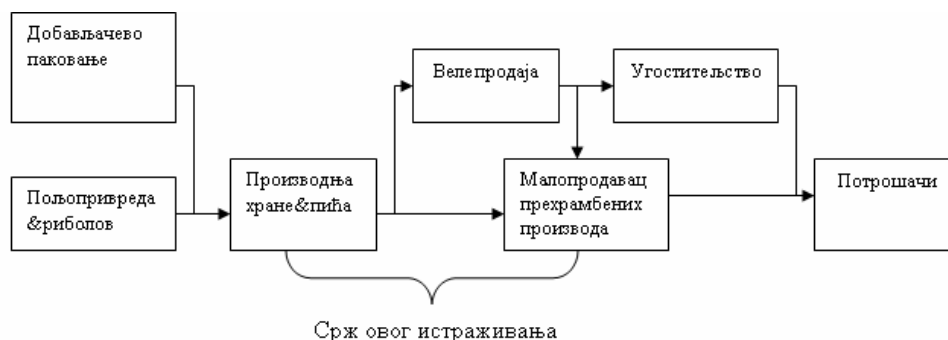
Основна методологија истраживања датих хипотеза је компаративна анализа релевантних емпиријских података по свим битним аспектима. Она је, у циљу што комплексније обраде третираног питања у овом раду, подржана са истраживањем кроз литературу и нормативу, као и применом одговарјуће рачуноводствене метаологије. Применјен је и метод анализе случаја из конкретне праксе у Србији.

Анализирани емпиријски подаци су прикупљени из различитих извора, као што су литература, институти, агенције за заштиту животне средине, и др. Извесни примарни подаци су обрађени на начин који је у складу са постављеним истраживачким хипотезама и применјеном методологијом у овом раду у контексту третираног проблема.

3. ЛАНАЦ ВРЕДНОСТИ ХРАНЕ

Све компаније које послују кроз цео ланац вредности хране играју значајну економску и социјалну улогу, чак и у земљама у развоју. Оне значајно учествују у креирању одрживе вредности националне економије и у броју запослених. У последње време забележен је значајан тренд пораста продаје хране у малопродаји. Тако, на пример, према процени глобална продаја хране у 2013. ће износити УС\$ 4.6 трилиона и, према Светској баци, тражња за храном ће порастати за 50% у периоду између 2009. и 2030 (Mena et al., 2011). Све ово указује на значај што ефикаснијег управљања ланцем вредности хране, укључујући и малопродаји. На Слици 1. је, илустрације ради, приказан ланац снабдевања храном и пићем.

Слика 1.: Ланац снабдевања храном и пићем



Извор: Mena et al. , (2011)

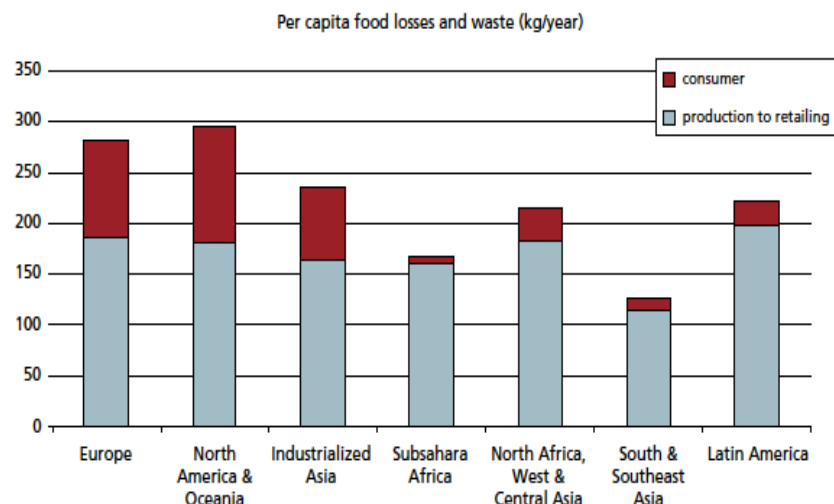
У свету, према проценама, око 40% произведене хране се изгуби или расипа у некој од фазе ланца снабдевања храном. Малопродајни сектор у развијеним земљама је одговоран за губитак у ланцу снабдевања храном за око 5% (Ericsson et al. , 2012).

4. ГЛОБАЛНИ ЗНАЧАЈ ГУБИТАКА И РАСИПАЊА ХРАНЕ

Проблем анализе губитака хране у свету и по појединим регионима огледа се у томе што различите студије примењују различиту методологију истраживања и, следствено томе, приказују различите резултате (Parfitt et al. , 2010). Но, без обзира на то, код свих њих у начелу је јединствен закључак: Врло је значајан губитак хране у свету. Према проценама владе Уједињеног Краљевства кроз ланац вредности до крајњег потрошача у свету се губи 30% хране. Тај губитак је према другим студијама знатно већи и креће се до 50%. Посматрано у контексту ланца вредности, преко 30% губитка хране настаје у преради, транспорту, малопродаји и потрошњи (тј. у кухињи корисника) (BSR, March 2011, Waste Not, Want Not: An Overview of Food Waste). Према проценама, глобално се губи сваког дана 1400 калорија по становнику (kcal/capita) (Beretta et al. , 2013).

Посматрано на глобалном нивоу и по појединим регионима, врло је значајан износ губитка и расипања хране. На Слици 2 је приказан губитак и расипање хране за различите светске регионе.

Слика 2.: Губици и расипање хране у свету по становнику(кг/год.)



Извор: FAO, 2011.

У свету је дакле, као што се види са дате слике, врло значајан губитак хране. Губитак хране је израженији проблем у индустријализованим него у не-индустријализованим земљама. Узроци губитка хране у индустријализованим земљама су прекомерна производња и, посматрано кроз ланац вредности, у највећој мери настаје у производњи и потрошњи. Расипање хране по становнику у потрошњи у Европи и Северној Америци износи годишње између 95 - 115 кг, док у осиромашеном југу само 6-11 кг (FAO, 2011). Губици хране у не-индустријализованим земљама су у великој мери проузроковани сиромашном инфраструктуром (као што су технологија прераде хране и транспортна инфраструктура).

У значајне узроке губитка хране спада емисија угљен диоксида (CO₂) која производи ефекат стаклене баште. Према извештају Greenpeace report прехранбена индустрија је одговорна за стварање до 30% укупних емисија издувних гасова у свету на годишњем нивоу. У Уједињеном Краљевству у 2006. производња, малопродаја и домаћинство су учествовали у емисији гасова која производи ефекат стаклене баште кроз цео ланац вредности хране са 27%, односно само малопродаја са 6% (WRAP, March 2010, Waste arisings in the supply of food and drink to households in the UK, Final report).

У Сједињеним Америчким Државама годишњи губици хране износе 34 милиона тона, односно 14% од укупног локалног губитка и 97% заврши у депонију. Губитак хране по становнику у Сједињеним

Америчким Државама се од 1974. повећао за око 50%, и износи више од 1,400 калорија по особи дневно или 150 милијарди калорија годишње (BSR, March 2011, Waste Not, Want Not: An Overview of Food Waste).

Проценат губитка хране кроз ланац вредности у Канади износи: пољопривреда 9%, паковање/прерада 18%, транспорт/дистрибуција 3%, малопродајне продавнице 11%, сервис хране/ ХРИ хотел/ресторани/институционални «оутлетс» хране) 8% и домаћинство 51% (Gooch et al. , 2010). Губици у производњи и преради, посебно у потрошњи, знатно су већи него у малопродаји (Mary et al. , 2011).

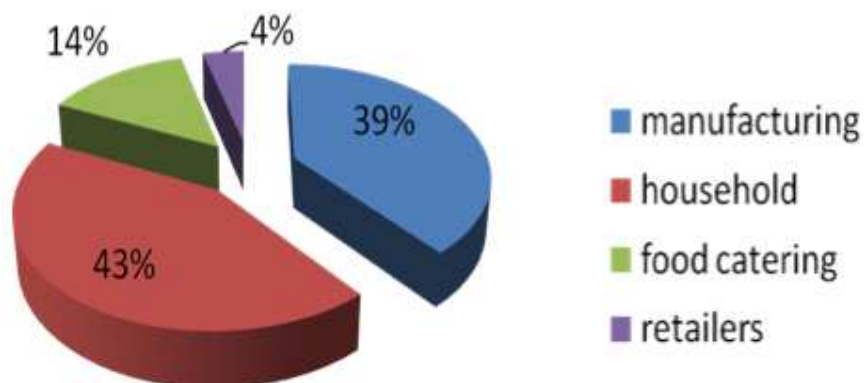
У Европи, према поценама, годишње губици хране износе око 280 кг по становнику годишње (kg/capita/a). Укупан износ прехранбеног отпада у Европској унији (ЕУ - 27) се процењује на 89 Мт, односно 179 кг по становнику годишње.

У Европској унији проблем губитака хране је посебно регулисан (EU Council Directive Waste 75/442/EEC [91/156/EEC]). Он се према овој регулативи дефинише као "свака материја или предмет који се држи за одбацивање, намерава се одбацили или захтева да се одбаци". У земљама чланицама Европске уније (ЕУ - 27) губитак кроз ланац вредности хране, изузев пољопривредне производње, креће се између 50 (Грчка) и преко 500 (Холандија), односно у просеку 180 кг по становнику годишње (ЕУ - 27). Процењени губитак хране у Немачкој је између 8 и 14 милиона тона годишње (или 100-188 кг по становнику, калкулисано са популацијом од 82 милиона) (Беретта ет ал. , 2013). Главни допринос томе су губици хране у потрошњи (42%) (Beretta et al. , 2013).

У Великој Британији малопродавци и veleprodavci произведу годишње око 1.7 милиона тона губитка хране (Weber et al. , 2011). У 2008. губици хране и пића кроз ланац снабдевања у Великој Британији је износио (у процентима од укупног губитка): производња 27.2%, дистрибуција 0.5%, малопродаја 7.6% и домаћинство 64.7% (WRAP, March 2010, Waste arisings in the supply of food and drink to households in the UK, Final report). Највећи губитак хране се дакле, реализује у потрошњи.

У Европској унији, као што се види са слике 3, посматрано по појединим члановима ланца вредности хране, потрошња и производња су одговорне за велики губитак хране.

Слика 3.: Губитак по ланцима вредности хране у Европској унији



Извор: Segré, A. and Gaiani, S. (26 june 2012), Transforming food waste into a resource Last Minute Market - a win-win case study, ([Diapositiva 1 - Brussels Development Briefings](#))

Процењени укупни износи губитка хране у малопродајном и veleпродајном сектору у Нордијским земљама су приказани у Табели 1.

Табела 1.: Процењени укупан износ губитка хране у малопродајном и veleпродајном сектору у Нордијским земљама

Данска	Просечан износ губитка хране по продавници је 165-562 кг/милиона ДКК промета (различито је по величинама и врстама продавница). Базирано на приказу за три недеље за 24 продавница у оквиру пет малопродајних категорија (Ettrup&Bayer, 2002).
Данска	Просечани недељни износ губитка хране по продавници је 200 кг. Укупан процењени годишњи генерирани губитак хране у малопродајном сектору је 40000 - 46000 тона (Miljøstyrelsen, 2002).
Финска	65000 - 75000 тона (укључујући малопродају и veleпродају) годишње. Процене су базиране на интервју у оквиру посебног истраживачког пројекта (ForMat project).
Норвешка	43000 тона годишње у малопродајном сектору. Мерење је извршено на одређеном броју продавница и агрегирано је на нивоу целе земље.
Шведска	83000 тона у 2008. за малопродајни сектор. Калкулација је базирана на анализи фактора губитака (извор података је Avfall Severige 2008).

Извор: Initiatives on prevention of food waste in the retail and wholesale trades, IVL report B1988, Juni 2011.

Као што показују подаци у датој табели, у Нордијским земљама је значајан износ губитака хране у малопродајном и veleпродајном сектору. Губици хране су различити по појединим продавницама посматрано према величини. Тако, на пример, губици хране у Шведској су према проценама у 2008. износили код малопродајног и veleпродајног сектора - супермаркети 74000 тона и малопродајног и veleпродајног сектора - мале продавнице 9500 тона. Знатно су већи дакле код великих него малих продавница, што је сасвим и логично (Initiatives on prevention of food waste in the retail and wholesale trades, IVL report B1988, Juni 2011).

5. УЗРОЦИ ГУБИТКА ХРАНЕ У МАЛОПРОДАЈИ

Различити су узроци губитка код појединих чланова ланца вредности хране. Примарни узроци губитка хране код дистрибуције и veleпродаје су: складиштење, паковање, руковање и управљање залихама. У малопродаји значајни узроци губитак хране су: знање, величина партије, складиштење, етикетирање, паковање, руковање, управљање залихама, и захтевани квалитет производа.

Велики је утицај окружења на губитак хране. У Италији он је у 2009. износио посматрано по појединим члановима ланца вредности хране: пољопривреда 10,008,424,719 ЕУР, индустрија прераде 1,178,207,218 ЕУР и малопродајни сектор 1,512,000,000 ЕУР (Segré, A., Transforming food waste into a resource Last Minute Market and the Italian case study (<http://www.isekiconferences.com/docs/Presentations/10%20Segre.pdf>)).

Значајан је утицај емисије угљен диоксида на губитак хране у малопродаји. То показују подаци за малопродају хране у Италији приказани у Табели 2.

У Сједињеним Америчким Државама, у супермаркетима, ресторанима и конвенционелним продавницама се годишње изгуби 27 милиона тона хране, што износи 28.6 билиона евра, односно 41.9 билиона долара. Додатни губитак хране код потрошача износи 25.9 милиона тона. Са продајом између 50-60% покварљиве робе у супермаркетама, према проценама губитак 5-7% по основу квалитивне робе је проузрокован лошим менаџментом. Трошкови крађа и губитака хране у малопродаји могу да износе до 4% од укупних прихода. Путем распродаје се надокнађује само 0.75% од 4% изгубљених прихода (Weber et al. , 2011).

Табела 2.: Утицај окружења на губитака хране у малопродаји у Италији, 2009.

Утицај окружења на губитак воћа и поврћа у малопродаји			
	Карбонски отисак (Kg di CO ₂ equivalente)	Водени отисак (m ³ di acqua)	Еколошки отисак (m ³ globali)
по кг	0,080	0,7	3,7
Укупно	8.436.640	73.820.600	390.194.600
Утицај окружења на губитак меса у малопродаји			
	Карбонски отисак (Kg di CO ₂ equivalente)	Водени отисак (m ³ di acqua)	Еколошки отисак (m ³ globali)
по кг	4.449	5.8	38
Укупно	9.787.800.000	127.600.000	83.600.000

Извор: Segré, A., Transforming food waste into a resource Last Minute Market and the Italian case study

(<http://www.isekiconferences.com/docs/Presentations/10%20Segre.pdf>)

Побољшање ефикасности менаџмента знатно утиче на смање губитака хране у супермаркетима. То показују подаци за супермаркете у Италији приказаних у Табели 3.

Табела 3.: Утицај побољшања менаџмента на губитак хране у супермаркетима у Италији

Година	Тона	€
2005	92.4	251,466
2006	61	161,339
2007	49.9	203,613
2008	53	197,928

Извор: Segré, A. and Gaiani. S. (26 June 2012), Transforming food waste into a resource Last Minute Market - a win-win case study, ([Diapositiva 1 - Brussels Development Briefings](#))

6. ГУБИТАК ХРАНЕ У ПРОДАВНИЦАМА

У Сједињеним Америчким Државама процењени укупан губитак хране у продавницама у 2008. је износио 43 билиона фунти, што је еквивалентно 10% од укупног снабдевања храном у малопродаји. Процењени годишњи губитак воћа и поврћа у супермаркетима у Сједињеним Америчким Државама је 15 билиона долара. У 2005. и 2006, просечни годишњи губитак свежег воћа је 11.4% и поврћа 9.7%, при чему губитак варира од 0.6% (кукуруз) до

63% (сенф зеље) (WRAP, 2010). Са редуцирањем губитака хране могу се остварити знатне трошковне уштеде.

Истраживањем на примеру шест великих малопродаваца (који чине 25% од 122 продавнице у саставу малопродајног Willus ланца) воћа и поврћа у Шведској је утврђено да је губитак био: 4.3% од испоручене количине. По појединим фазама тока роба губици у продавници износе: губици хране пре продавнице (одбијена је роба за испоруку) 3.01%; књижени губитак у продавници 0.99%, не књижени губитак у продавници 0.3% и нестала количина 1.1%. Постоји позитивна корелација између некњиженог губитка у продавници и укупног, што показује да се путем књижења може ефикасно редуцирати губитак воћа и поврћа. Велики износ рекалмације у вези са испоруком робе је главни разлог за губитак, пошто је он пре продавнице био значајан. У посматраном случају треба дакле, с обзиром на то, у циљу редуцирања губитка воћа и поврћа у малопродајном ланцу се усредсредити на што ефикасније испоруке пре продавнице (Eriksson et al. , 2012).

7. ГУБИТАК ПО ПОЈЕДИНИМ КАТЕГОРИЈАМА КРОЗ ЛАНАЦ ВРЕДНОСТИ ХРАНЕ

Губитак хране је различит по појединим категоријама. У Табели 4. је приказан процентуални однос између потрошње и губитка хране по посматраним категоријама збирно за УСА, Канаду, Аустралију и Нови Зеланд.

Табела 4.: Потрошња наспрот губитку хране по појединим категоријама (збирни проценат за УСА, Канаду, Аустралију и Нови Зеланд).

Категорија	Губици	Потрошња
Зрнасти производи	38%	62%
Морски плодови	50%	50%
Воће и поврће	52%	48%
Месо	22%	78%
Млеко	20%	80%

Извор: Gunders, (2012)

У развијеним земљама губитак хране по појединим категоријама износи: салата 50%, хлеб 33%, воће 25% и поврће 20% (BSR, March 2011, Waste Not, Want Not: An Overview of Food Waste). Редуцирањем губитака хране могу се дакле остварити значајни позитивни глобални финансијски ефекти.

Различити је губитак по појединим категоријама кроз ланац вредности хране. Он је приказан у Табели 5. за Северну Америку.

Табела 5.: Губитак по појединим категоријама кроз ланац вредности у Северној Америци

	Губитак у производњи	Губитак после жетве, руковања и складиштења	Губитак у преради и паковању	Губитак у дистрибуцији/ малопродаји	Губитак у потрошњи (укључен губитак ван куће)
Зрнасти производи	2%	2%	10%	2%	27%
Морски плодови	11%	.5%	5%	9.5%	33%
Воће и поврће	20%	3%	1%	12%	28%
Месо	3%	2%	4%	4%	12%
Млеко	3%	.25%	.5%	.25%	17%

Извор: Gunders, (2012)

Према приказаним подацима у датој табели, губици по појединим категоријама хране у дистрибуцији и малопродаји у Северној Америци се крећу од .25% (млеко) до 12% (зрнасти производи). Губитак воћа и поврћа је знатно већи у производњи (20%) него у дистрибуцији и малопродаји (12%). Генерално, готово код свих посматраних категорија хране губици у дистрибуцији и малопродаји су мањи у односу на производњу и посебно потрошњу..

Слични су губици по појединим категоријама хране кроз ланац вредности, као у Северној Америци, и у другим земљама. Тако, на пример, као што показују подаци у Табели 6, у Швајцарској губици хране износе у малопродаји од 4% (хлеб и пециво) до 11% (свеже поврће). У малопродаји је знатно нижи губитак хране у односу на пољопривредну производњу и потрошњу. Разлог томе је тај што је у Швајцарској врло висок ниво примене савремене технологије и организације у малопродаји. То је случај и са малопродајом и у другим земљама, посебно развијене тржишне економије.

У Сједињеним Америчким Државама просечни процењени губици воћа и поврћа у супермаркетама у 2006. су износили 8%, док код свежег меса, живине и морских плодова мање од 4.5% од продаје по особи (Jean C. Buzby, Hodan Farah Wells, Bruce Axtman, and Jana Mickey, Supermarket Loss Estimates for Fresh Fruit, Vegetables, Meat, Poultry, and Seafood and Their Use in the ERS Loss-Adjusted Food Availability Data United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Economic Information Bulletin Number 44 March

2009) (Prema: BSR, March 2011, Waste Not, Want Not: An Overview of Food Waste). Губици су, међутим, и поред тога, што је у последње време значајно унапређен менаџмент залиха, још увек на високом нивоу.

Табела 6.: Губици по појединим категоријама кроз ланац вредности хране у Швајцарској

	Пољопривредна производња	Руковање после жетве и трговина	Прерада	Индустрија сервиси рања хране	Малопродаја	Приватно домаћинство
Све категорије хране	13	2	31	5	4	45
Свеже поврће	42	5	0	2	11	40
Хлеб и пецива	21	0	41	2	4	32
Јаја	18	0	0	9	9	64

Извор: Beretta et al. , (2013)

Све је израженији утицај паковања, са ознаком приватне робне марке, на што ефикасније управљање губицима хране. Процентуално учешће приватне робне марке у укупној продаји хране у 2011. је износило код следећих малопродаваца: Aldi 12%, Asda 55%, Co-op 55%, Lidl 7%, M&S 98%, Morrisons 57%, Ocado 48%, Sainsbury's 56%, Tesco 56%, Waitrose 55%, односно просек 56%. Посматрано по појединим категоријама хране просечно процентуално учешће приватне робне марке (код односних малопродаваца) се креће од 25% (кувани сос) до 99% (јабука) (WRAP June 2012: Helping Consumers reduce Food Waste - A Retail Survey 2011).

У ЕУ и УН постоје захтеви за редукцију губитака хране до 25% до 2025. (према "Joint Declaration Against Food Waste"). У Уједињеном Краљевству влада је формулисала програм под називом "Waste and Resources Action Programme" (WRAP) за редуцирање губитака кроз цео ланац вредности хране. У складу са овим, покренута кампања под називом "Love Food - Hate Waste" у 2007, закључно са јануаром 2009, допринела је уштеди од 337 милион евра, односно 493 милиона долара (Weber et al. , 2011).

8. КРАЂЕ У МАЛОПРОДАЈИ ХРАНЕ

У малопродаји губитак робе, укључујући и храну, настаје и по основу крађа. У 2011. укупни глобални трошкови крађа у малопродаји су износили 119.092 билиона долара, што износи 1.45% од глобалне продаје у малопродаји (Center for Retail Research - Global Retail Theft Barometer 2011). У последње време, праћено са економском кризом, све је већи значај крађа хране у свету. То показују подаци у Табели 7.

Табела 7.: Крађа хране по категоријама у малопродаји у свету, 2011. (просечна стопа)

	Глобално	Северна Америка	Латинска Америка	Азија / Пацифик	Европа
Сир	3.09%	2.76%	2.96%	1.39%	3.90%
Свеже месо	2.79%	3.60%	3.80%	1.83%	2.35%
Слаткиши и чоколаде	2.78%	3.60%	2.99%	1.74%	2.45%
Луксизно кувано месо	2.74%	2.86%	3.20%	1.65%	2.94%
Алкохол/пиће/виски	2.47%	2.95%	2.85%	1.84%	2.25%
Високо квалитетни морски плодови/риб	2.46%	2.28%	2.31%	2.21%	2.70%
Дечја формула/беби производи	2.33%	3.10%	3.20%	1.36%	1.95%
Зачини	2.02%	1.97%	2.58%	1.18%	2.27%

Извор: Center for Retail Research - Global Retail Theft Barometer 2011

Најмања крађа хране је, према приказаним подацима у датој табели, у региону Азија/Пацифик у односу на остале (посматране). Посматрано глобално, крађа по појединим категоријама хране се креће од 2.02% (зачини/ванила) до 3.09% (сир). У Европи она се креће од 1.97% (беби производи) до 3.90% (сир), и скоро је иста као на глобалном нивоу.

9. ГУБИЦИ ХРАНЕ И АМБАЛАЖЕ У МАЛОПРОДАЈИ У СРБИЈИ

У Србији не постоји посебна евиденција о томе колики су укупни губици у храни, као и у самој малопродаји. До њих се може доћи само анализом годишњих извештаја конкретних малопродајних компанија. У Табели 8. су, илустрације ради приказани губици у роби компаније "Банат" АД Нова Црња за 2010 и 2011.

Табела 8.: Губици у роби компаније "Банат" АД Нова Црња

Индикатори	2011	2010
Мањкови / Пословни добитак	1.46%	2.87%
Расходи по основу расходавања залиха материјала и робе/ Пословни добитак	0.34%	1.09%
Мањкови / Пословни приходи	0.14%	0.31%
Расходи по основу расходавања залиха метеријала и робе / Пословни приходи	0.03%	0.12%

Напомена: Ауторово калкулисање.

Извор: Годишњи извештаји

Као што показују подаци у датој табели, у 2011. изгубљени послови добитак у посматраној компанији по основу мањкова је износио 1.46%, као и од расхода по основу расходавања залиха материјала и робе 0.34%. Исте године, изгубљени пословни приход по основу мањкова је износио 0.14%, као и од расхода по основу расходавања залиха материјала и робе 0.03%. У односу на претходну годину посматрана компанија је забележила смањење како мањкова, тако и расхода по основу расходавања залиха материјала и робе.

Велики је проблем анализе губитака хране/отпада у малопродаји у Србији из разлога што не постоји одговарајућа статистичка евиденција. Он се може индиректно сазнати преко анализе процењеног комерцијалног и отпада из институција. У Србији пројектована количина комерцијалног и отпада из институција (изражена у хиљада тона на годишњем нивоу) износи за 2010. - 367, 2014. - 418 и 2019. - 490. (Стратегија управљања отпадом за период 2010-2019. године, "Сл.гласник РС", бр. 29/2010). Процењено учешће комерцијалног и отпада из институција у укупном отпаду за 2014. износи 4.08% (Ауторово калкулисање на бази података - Стратегија управљања отпадом за период 2010-2019. године, "Сл.гласник РС", бр. 29/2010).

Поред третмана отпада хране, у Србији се значајна пажња поклања и еколошком паковању производа, односно третману отпада амбалаже. Тако, на пример, компанија Тетра Пак саопштила је 2012.да настоји да до 2020. у склопу својих дефинисаних еколошких циљева обезбеди еколошки одржива паковања, користећи само обновљиве материјале и остављајући минимални утицај на животну средину са нула отпада. Ова стратегија подразумева

тежиште на три кључна подручја: утицај на животну средину, одрживе производе и рециклажу. Прошле године компанија је отворила прво рециклажно постројење у Србији (Ин Сторе, мај 2013; www.инсоре.рс).

У Србији процењена годишња количина амбалажног отпада је 334.500 тона (Табела 9, Слика 4)). Она учествује у комуналном отпада са око 14%. Учешће појединих врста у укупном проценјеном годишњем отпаду је: стаклена амбалажа – 27%, пластична амбалажа – 26%, папир/картон – 34%, композитна амбалажа – 5%, алуминијумска амбалажа – 2%, и амбалажа од гвожђа – 6%. У Структури процењене количине амбалажног отпада највише се, дакле, односи на стаклену амбалажу (27%), пластичну амбалажу (26%) и папир/картон амбалажу (34%), што износи 87% од укупног амбалажног отпада. У Србији не постоји адекватан систем управљања са амбалажним отпадом. С обзиром на пораст количине амбалажног отпада по основу раста удела неповратне амбалаже, неопходо је, свакако, унапредити дати систем у будућности.

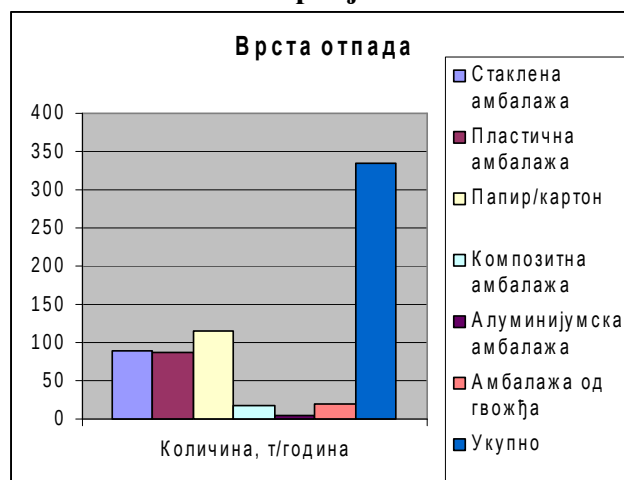
Табела 9.: Процењена количина амбалажног отпада у Србији

Врста отпада	Количина, т/година
Стаклена амбалажа	90.000
Пластична амбалажа	88.000
Папир/картон	115.000
Композитна амбалажа	17.300
Алуминијумска амбалажа	5.200
Амбалажа од гвожђа	19.00
Укупно	334.500

Извор: Агенција за заштиту животне средине, 2009. Према: Стратегија управљања отпадом за период 2010-2019. године, "Сл.гласник РС", бр. 29/2010.

У Србији водећи малопродавац је Delhaize Group, који послује под називом Delhaize Serbia. Он у великој мери продаје покварљиву роба па је отуда за очекивати и значајан губитак и расипање хране. У Табели 10 је приказана структура прихода Delhaize Group примерена третираном проблему у овом раду.

Слика 4.: Структура процењене количине амбалажног отпада у Србији



Напомена. Ауторова слика.

Извор: Табела 9.

Табела 10.: Структура прихода компаније Delhaize Group (као проценат од прихода)

	2012	2011	2010
Малопродајни приходи			
- Храна - покваљива	40.0%	37.9%	40.0%
- Храна – Непокваљива	35.6%	36.1%	35.5%
- Не – храна	13.4%	15.0%	13.8%
Укупни малопродајни приходи	89.0%	89.0%	89.3%
Велепродајни приходи	11.0%	11.0%	10.7%
Укупни приходи	100.0%	100.0%	100.0%

Извор: Годишњи извештаји за 2012.

У малопродаји у Србији су приметне , међутим, и поред тога што се не води посебна евиденција, све веће крађе свих роба, укључујући и храну. Све то чини да су значајни укупни износи губитака хране у малопродаји у Србији

Природни губици у роби у малопродаји у Србији, укључујући и крађе, рачуноводствено посматрано, третирају се као оперативни трошкови у висини набавне вредности. Такав књиговодствени третман обезбеђује тачно калкулисање просечне стопе разлике у

цени (тј. марже), као кључног индикатора оперативне профитабилности у малопродаји (Lukić, 2011; Lukić, 2013).

ЗАКЉУЧАК

Губитак и расипање хране је глобални феномен који утиче на окружење и социјалу кроз коришћење енергије за производњу хране; одлагање хране од стране малопродавца, губитак хране код домаћинства и коришћење енергије за одлагање губитка хране. Губитак хране настаје кроз цео ланац вредности, укључујући и малопродају. Губитак хране у малопродаји је, у начелу, мањи у односу на производњу и потрошњу. Већа примене савремене технологије и ефикаснија организација утицала на је (на такав) износ губитка хране у малопродаји као члана ланца вредности схваћено у позитивном смилу те речи.

Губитак хране у малопродаји постаје велики проблем не само у развијеним, већ и у земљама у развоју и транзицији, какав је случај, на пример, са Србијом. Изражени захтеви потрошаћа за што потпунијим и разноврсним асортиманом хране се одражава на "нагомилане" малопродачеве залихе, и постају у погледу «моралне и друштвене» оправданости компликовани. Њихов утицај на окружење и економију је све мерљивији..

Значајне детерминанте губитака хране кроз цео ланац вредности, укључујући и малопродају, су емисија угљен диоксида која производи ефекат стаклене баште, ефикасност менаџмента и примена савремене технологије (систем планирања ресурса предузећа - Enterprise Resource Planning – ERP, радио фреквентна идентификација - RFID). Ефикасном контролом ових фактора може се знатно утицати на минимизирање губитака и расипања хране у савременој малопродаји. То ће се свакако позитивно одразити на њене укупне перформансе.

У циљу што ефикаснијег управљања губицима хране у малопродаји неопходно је развити и приписати јединствену методологију за праћење, анализу, планирање и контролу. То се посебно односи на Србију. Крајњи ефекат тога је боља упоредивост података као претпоставка за минимизирање губитака хране у малопродаји.

ЛИТЕРАТУРА

1. Berreta, C. et al. (2013), "Quantifying food losses and the potential for reduction in Switzerland", *Waste Mangement*, Volume 33, Issue 3, pp. 764-773.
2. BSR, (March 2011), *Waste Not, Want Not: An Overview of Food Waste*.
3. Center for Retail Research - *Global Retail Theft Barometer 2011*.
4. *Department of Agriculture, Economic Research Service*, Economic Information Bulletin Number 44, pp. 20.
5. Eriksson, M. et al. (2012), "Food losses in six Swedish retail stores: Wastage of fruit and vegetables in relation to quantities delivered", *Resources, Conyervation and Recycling*, 68, pp. 14-20.
6. Gooch, M. et al. , (2010), *Food Waste in Canada*, Value Chain Management Centre, George Morris Centre.
7. Gunders, D. (August 2012), "Wasted: How America Is Losing Up to 40 Percent of Its Food from Farm to Fork to Landfill", *NRDC Issue Paper*, IP:12-06-B.
8. *Initiatives on prevention of food waste in the retail and wholesale trades* (Juni 2011), IVL report B1988.
9. Jean C. Buzby, Hodan Farah Wells, Bruce Axtman, and Jana Mickey, (March 2009), "Supermarket Loss Estimates for Fresh Fruit, Vegetables, Meat, Poultry, and Seafood and Their Use in the ERS Loss-Adjusted Food Availability Data", *United States*
10. Lukić, R. (2011), *Evalvacija poslovnih performansi u maloprodaji*, Ekonomski fakultet, Beograd.
11. Lukić, R. (2013), *Računovodstvo trgovinskih preduzeća*, Ekonomski fakultet, Beograd.
12. Mary K. Muth, Shawn A. Karns, Samara Joy Nielsen, Jean C. Buzby, and Hodan Farah Wells, (January 2011), "Consumer-Level Food Loss Estimates and Their Use in the ERS Loss-Adjusted Food Availability Data", *USDA ERS*, Technical Bulletin No. (TB-1927), pp. 123 .
13. Mena, C. et al. (2011), "The causes of food waste in the supplier - retailer interface: Evidences from UK and Spain", *Resources, Conservation and Recycling*, Volume 55, Issue 6, pp.648-658.
14. Parfitt, J. et al. , (2010), "Food waste within food supply chain: quantification and potential for change to 2050", *Philosophical Transactions of The Royal Society B*, 365, pp. 3065-3081.
15. Segré, A. (2012), *Transforminig food waste into a resurce Last Minute Market and the Italian case study* (<http://www.isekiconferences.com/docs/Presentations/10%20Segre.pdf>).

16. Segré, A. and Gaiani. S. (26 june 2012), *Transforminig food waste into a resurce Last Minute Market - a win-win case study*, ([Diapositiva 1 - Brussels Development Briefings](#)).
17. *Strategija upravljanja otpadom za period 2010-2019. godine*, "Sl.glasnik RS", br. 29/2010.
18. Weber, B. et al. (2011), *The Challenge of Food Waste*, Planet Retail.
19. WRAP, (June 2012), *Helping Consumers reduce Food Waste - A Retail Survey 2011*, Final report.
20. WRAP, (March 2010), *Waste arisings in the supply of food and drink to households in the UK*, Final report.

Рад је примљен: 29.07.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 29.10.2013.

ТУРИСТИЧКО ТРЖИШТЕ СРБИЈЕ

TOURIST MARKET OF SERBIA

Славица Томић¹

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет Суботица, Србија

Сажетак: Савремени, промишљиви туристи траже аутентично искуство. Србија је још увек непрепознатљива дестинација на туристичкој мапи. Доминантни сегмент на туристичком тржишту Србије су домаћи туристи. Они су највише посећивали планинске центре и бање. Страни туристи су углавном из земаља непосредног окружења, бивших Југословенских република. Инострани туристи су највише посећивали Београд, за кратке викенд одморе.

Кључне речи: туристичко тржиште, домаћи туристи, инострани туристи, планински туризам, бањски туризам

Abstract: Modern, discerning tourists are looking for an authentic experience. Serbia is still unrecognizable destination on the tourist map. The dominant segment of the tourism market in Serbia are domestic tourists. They are the most visited mountain resorts and spas. Foreign tourists are mainly from the immediate environment, The destination currently appeals mainly to former Yugoslavs from neighbouring states, who flock to Belgrade for short weekend breaks to enjoy the lively atmosphere and nightlife

Key words: tourist market, domestic tourists, foreign tourists, mountain tourism, spa tourism

УВОД

Туристички мотиви су унутрашњи подстицаји човеку да се укључи у туристичке токове. Централни туристички мотиви су одмор, здравље и рекреација. Савремени туриста, купујући туристички производ, купује одговарајући доживљај. Туриста жели да побегне од свакодневног начина живота, стреса, буке, асфалта, жели да се забави, доживи узбуђење, нешто научи али и да његове активности не угрожавају животну средину.

Савремене туристичке потребе су дакле, веома разноврсне и специфичне. Свака земља има туристички потенцијал да задовољи неки облик туристичке тражње. Потребно је сагледати туристички потенцијал земље, диференцираност туристичке понуде, њене специфичности, односно оно што је посебно, јединствено и другачије што би могло да привуче туристе и задовољи њихове све истанчаније и разноврсније потребе.

Према истраживањима Светског савета за путовања и туризам WTTC (World Travel and Tourism Council – WTTC) улога туризма у

¹ tomics@ef.uns.ac.rs

светским оквирима је веома велика. Томе у прилог говоре показатељи да је учешће туризма у БДП-у у сваком региону света веће него учешће аутомобилске индустрије, у светском туризму је директно запослено 98 милиона људи што је 6 пута више него у аутомобилској индустрији, 5 пута више него у хемијској индустрији и 4 пута више него у рударству, 1 милион долара туристичке потрошње генерише 2 пута више послова него милион долара потрошен у финансијском сектору, комуникацијама или аутомобилској индустрији, сваки долар потрошен у туризму доприноси потрошњи још 3,2 долара у економији једне земље. (<http://www.wttc.org/research>)

Резултати истраживања WTTC за Србију(„Serbia Travel & Tourism – Development Potential 2011-2023“) показују да је на основу података из 2011. године, туризам директно учествовао у БДП-у Србије са 1,8% а у укупном броју запослених са 2,4%. Узимајући у обзир и индиректне ефекте туризма на привреду Србије, учешће туризма у БДП-у износи 5,4%, а у укупном броју запослених 6%. Процене WTTC-а и Oxford Economics-а је да ће 2023. године учешће туризма (директни + индиректни ефекти) у БДП-у Србије износити 6,8%, а у укупном броју запослених 7,7%. <http://www.wttc.org/research/special-research/serbia-research/>

Ко су потрошачи на туристичком тржишту Србије? Да ли доминантно учешће имају домаћи или инострани туристи? Који су нивои интересовања за поједине сегменте туристичке понуде?

У раду ће бити анализирано туристичко тржиште Србије на основу динамичког приказа укупног туристичког промета, са посебним освртом на промет домаћих и промет иностраних туриста у последњих пет година. Диференцирано ће се посматрати туристичка кретања у туристичким центрима према категоријама туристичких места које прати Републички завод за статистику. На основу анализе ће се утврдити која су туристичка места била најпосећенија у претходном периоду, да ли су туристи, у одабраним туристичким местима, била претежно домаћа или инострана лица те које су емитивне земље имале доминантно учешће на туристичком тржишту Србије.

На крају ће се дати закључци о стању на туристичком тржишту Србије те да ли је српски туризам препознатљив на међународној туристичкој мапи.

1. ТУРИСТИЧКА ТРАЖЊА У СРБИЈИ

Према подацима Републичког завода за статистику, у првих десет месеци 2013.године у Србији је боравило укупно 1,904.416 туриста (4% више у односу на исти период 2012.године), од чега је домаћих било 1,116.108 (-1%), што чини 59% од укупног броја туриста, а иностраних 788.008 (+13%), односно 41% од укупног броја.

Мерено бројем ноћења, домаћи туристи су остварили 4,070.936 (3% мање у односу на исти период прошле године), што чини 71% од укупног броја остварених ноћења, а инострани туристи 1,696.934 (10% више), односно 29% од укупног броја остварених ноћења.

Током 2012. Године у Србији је боравило укупно 2.079.643 туриста, од чега су 809.967 били инострани туристи, односно 39% од укупног броја туриста, док су 1.269.676 туриста били домаћи туристи, који су чинили 61% од укупног броја туриста. У односу на 2011. годину, укупан број туриста у Србији у 2012. години бележи раст од 5%, док посматрано одвојено, промет иностраних туриста у 2012. у односу на 2011. годину, бележи раст од 6%, док промет домаћих туриста, у истом периоду, бележи пад од 3% у односу на претходну годину.

Укупан број ноћења туриста у Републици Србији током 2012. године био је 6.484.702, и овај број, у односу на претходну годину, представља пад за 2%. Од укупног броја ноћења, 1.796.217 ноћења остварили су инострани туристи, што представља пораст од 9% у односу на претходну, 2011. годину, док су 4.688.485 ноћења остварили домаћи туристи, што представља пад од 6%, у односу на 2011. годину.

Табела 1.: Промет иностраних туриста по годинама

Година	Туристи	%	Ноћења	%	Дужина боравка (у данима)
2008.	646.494	- 7 %	1,398.887	- 5 %	2,2
2009.	645.301	0 %	1,469.651	+ 5 %	2,3
2010.	682.681	+ 6 %	1,452.156	- 1 %	2,1
2011.	764.167	+ 12 %	1,643.054	+ 13 %	2,2
2012.	809.967	+ 6 %	1,796.217	+ 9 %	2,2

Извор: http://www.srbija.travel/download/dokumenta/Izvestaj_o_poslovanju_2012.pdf

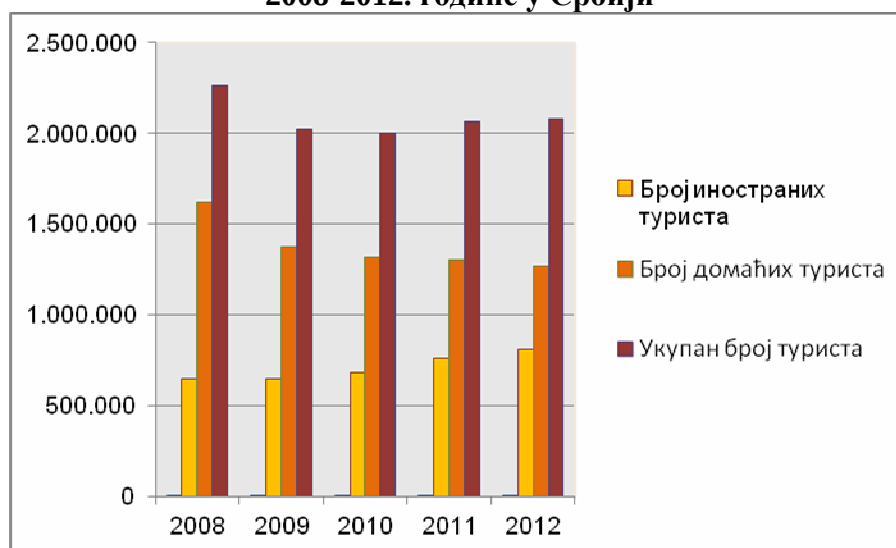
Укупан број туриста је у почетним годинама посматрања имао тенденцију пада, односно, ланчано посматрано, у 2008. години забележен је пад од 2%, у 2009. години пад од 11%, док је у 2010. години регистрован пад од 1%. Након 2010. године следи позитивна тенденција у броју долазака туриста, и то: у 2011. години, бележи се раст укупног броја туриста за 3%, у односу на претходну годину, док је у 2012. години остварен раст од свега пола процента у односу на укупан број туриста за исти период претходне године.

Табела 2.: Промет домаћих туриста по годинама

Година	Туристи	%	Ноћења	%	Дужина боравка (у данима)
2008.	1,619.672	+ 1 %	5,935.219	+ 1 %	3,7
2009.	1,375.865	- 15 %	5,307.112	- 11 %	3,9
2010.	1,317.916	- 4 %	4,961.359	- 6 %	3,8
2011.	1,304.443	- 1 %	5,001.684	+ 1 %	3,8
2012.	1,269.676	- 3 %	4,688.485	- 6 %	3,7

Извор: http://www.srbija.travel/download/dokumenta/Izvestaj_o_poslovanju_2012.pdf

Слика 1.: Приказ броја иностраних и домаћих туриста у периоду 2008-2012. године у Србији

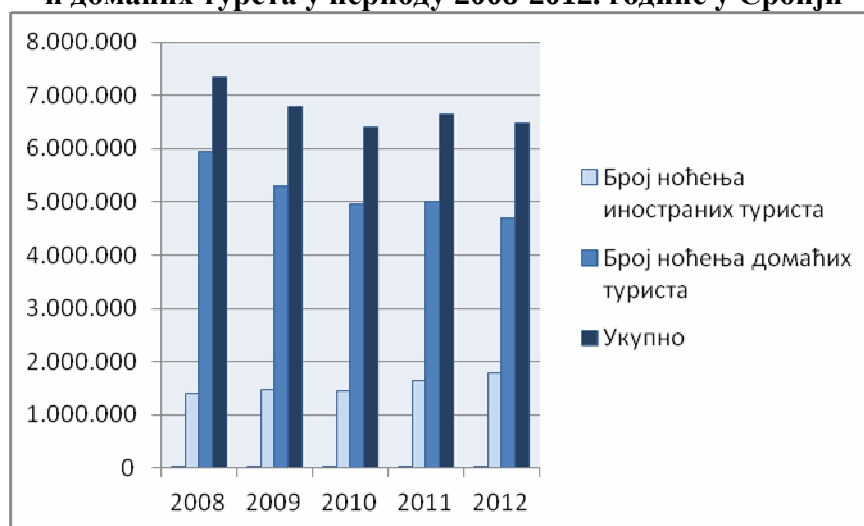


Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

Број иностраних туриста, након негативног прираста и стагнације у почетним годинама посматраног периода, показује тенденцију пораста и то: у 2010. и 2012. години за 6%, док је у 2011. години остварен најзначајнији пораст промета иностраних туриста, и

износио је 12%. У првих девет месеци 2013.године забележен је благи раст туриста у Србији. То је првенствено резултат осетног раста ноћења страних гостију од 9,3 одсто, док су домаћи туристи забележили пад броја ноћења од 1,5 одсто. Ова позитивна тенденција која се уочава код долазака иностраних туриста позитивно утиче на остваривање девизног прихода, али кратак просечан број дужине боравка иностраних туриста у Србији, који износи просечно око 2,2 дана а самим тим и њихова незнатна потрошња представља једну од ограничавајућих околности у побољшању места туризма у привреди Србије. Код промета домаћих туриста, након минорног пораста броја домаћих туриста у почетној години посматрања, следи негативна тенденција, са изразитим падом од 15% у 2009. години, док је пад броја домаћих туриста у наредним годинама био блажи.

Слика 2.: Приказ оствареног броја ноћења од стране иностраних и домаћих турста у периоду 2008-2012. године у Србији



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

Може се уочити да тенденција броја остварених ноћења туриста по наведеним категоријама прати број остварених долазака туриста за дате категорије. Код иностраних туриста уочава се позитивну тенденцију, док се код домаћих туриста остварује негативна тенденција у оствареном броју ноћења. Домаћи туристи у структури укупно оствареног броја ноћења имају доминантно учешће, у свим посматраним годинама, са тенденцијом његовог смањења. Укупан број ноћења туриста, у посматраном временском периоду, има тенденцију пада, што је одређено, пре свега, значајним

падом ноћења домаћих туриста, који чине доминантни сегмент у датој структури, те они и опредељују главни ток динамике. Изузетак од негативне тенденције направљен је у 2011. години, када је дошло до пораста остварених ноћења и домаћих и страних туриста, те је, сходно томе, дошло до повећања укупног броја ноћења, у односу на претходну, 2010. годину. Домицилни гости у свим посматраним годинама остварују знатно веће учешће у оствареном броју ноћења, и иако њихово учешће показује негативну тенденцију, односно, у почетној години посматрања, 2008. године, учешће домаћих гостију је износило 81%, да би се у наредним годинама све више смањивало (2009. године износило је 78%, 2010. године 77%, 2011. године 75% и најзад у 2012. години 72%), домицилни гости имају доминантно учешће у оствареном броју ноћења.

Од иностраних туриста највећи број ноћења у првих девет месеци 2013. године остварили су гости из земаља бивше Југославије, из Босне и Херцеговине, Црне Горе, Словеније, Хрватске, Македоније. Поред ових земаља, значајан допринос туристичком промету Србије дају још и туристи из Русије, Италије и Немачке који су у Србији најчешће боравили из пословних разлога.

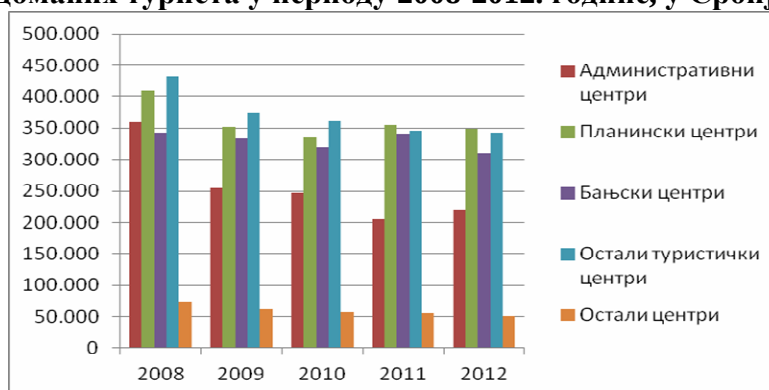
Стални пораст броја руских туриста бележи се већ четири године уназад. Број руских туриста који су посетили Србију у првих десет месеци ове године забележио је пораст од 43 одсто у односу на исти период лане. Најтраженија су кратка, такозвана „сити брејк“ путовања. Све више туриста из Русије је заинтересовано за гастрономске туре. Србија са својом богатом кухињом има шта да понуди гостима. ТОС је специјално за туристе организовала такозване гастрономске и винске туре. Руски туристи су према подацима трошили у Србији ове године по особи око 1900 долара.

Може се закључити, према учешћу домаћих и страних туриста на туристичком тржишту, да је Србија и даље непрепознатљива као туристичка дестинација на међународној туристичкој мапи. Нужно је учинити напоре како би се створили базични предуслови за креирање одрживе ино туристичке тражње према српским дестинацијама. Сама промоција без испуњења темељних услова не може обезбедити већу мотивисаност, а посебно не и лојалност страних туриста ка Србији као туристичкој дестинацији. [4] Учешће на међународним сајмовима туризма доприноси позиционирању Србије на туристичком тржишту али само није довољно.

2. СЕГМЕНТИ ТУРИСТИЧКЕ ПОНУДЕ СРБИЈЕ

Сегменте туристичке понуде Србије чине административни центри, планински центри, бањски центри, остали туристички центри и остали центри, према класификацији Републичког завода за статистику.

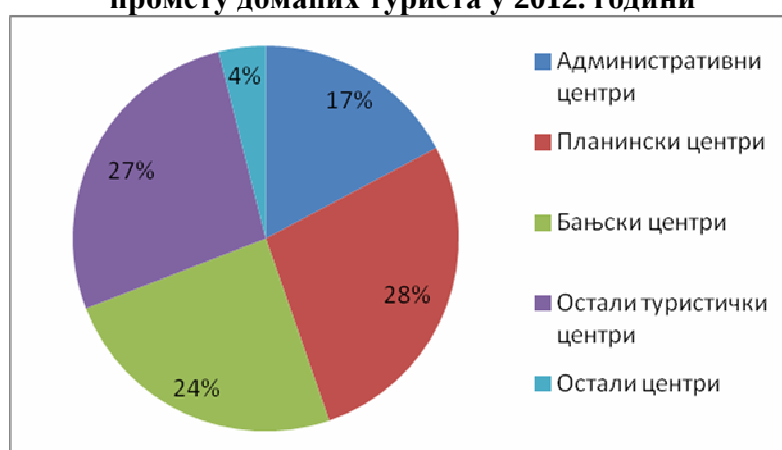
Слика 3.: Приказ посећености туристичких центара од стране домаћих туриста у периоду 2008-2012. године, у Србији



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

У последње две године домаћи туристи су најчешће посећивали планинске центре, а затим остале туристичке центре и бање.

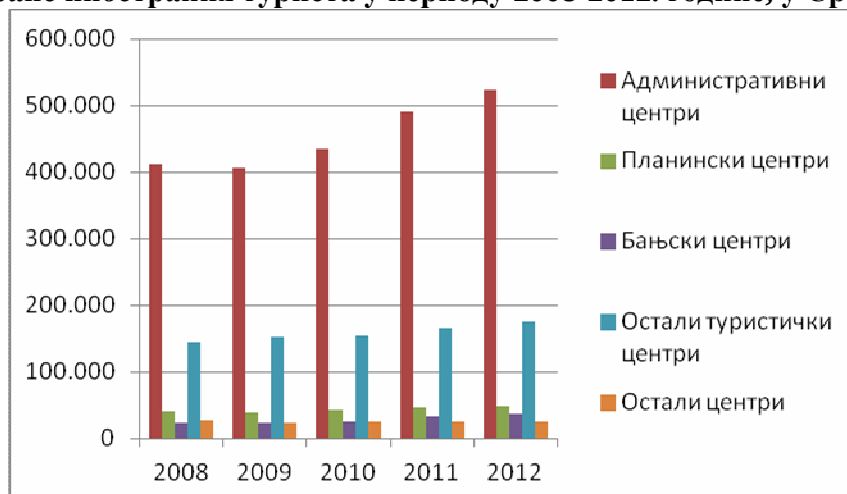
Слика 4.: Приказ учешћа туристичких центара у укупном промету домаћих туриста у 2012. години



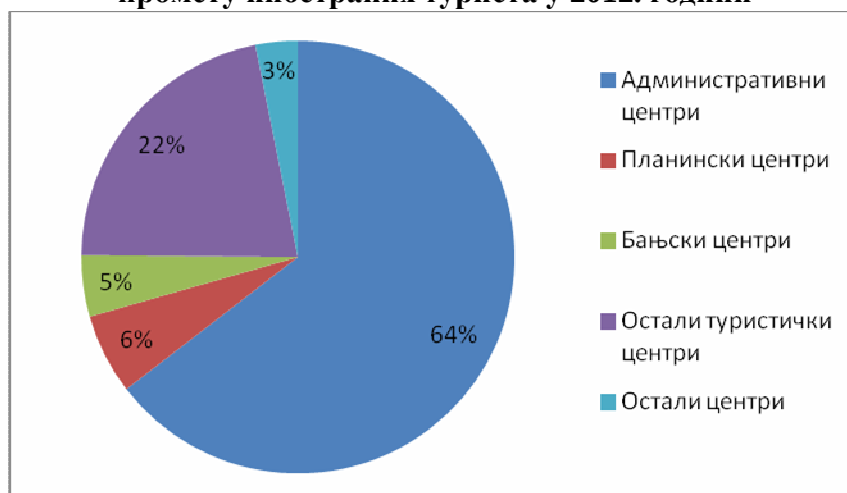
Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

Инострани туристи су највише посећивали административне центре, односно Београд и Нови Сад у свим посматраним годинама уз константну тенденцију раста посећености ових сегмената туристичке понуде.

Слика 5.: Приказ посећености датих туристичких центара од стране иностраних туриста у периоду 2008-2012. године, у Србији



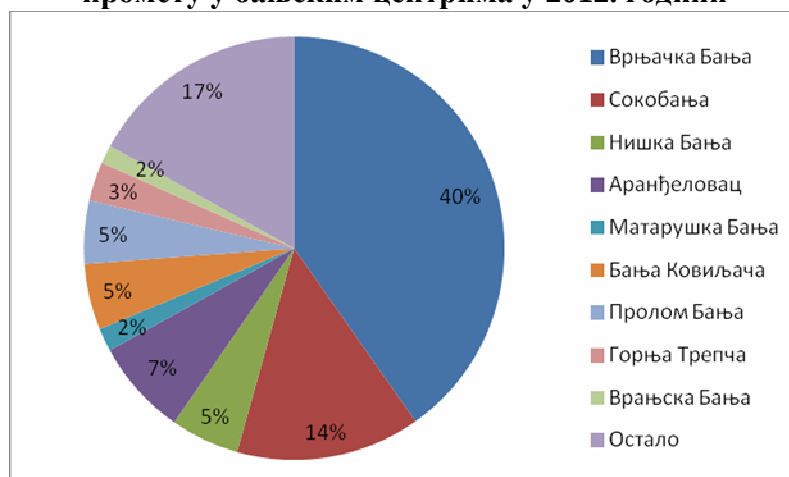
Слика 6.: Приказ учешћа туристичких центара у укупном промету иностраних туриста у 2012. години



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

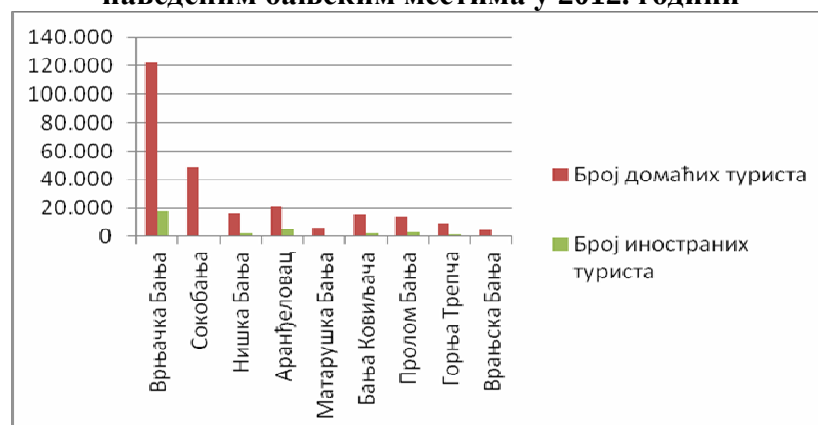
3. БАЊСКИ ЦЕНТРИ

Слика 7.: Приказ учешћа појединих бањских места у укупном промету у бањским центрима у 2012. години



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

Слика 8.: Приказ промета домаћих и иностраних туриста у наведеним бањским местима у 2012. години



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

Бање заузимају високо место на листи најпосећенијих туристичких места у Србији од стране домаћих туриста. Страни туристи српске бање не препознају као атрактивне туристичке дестинације.

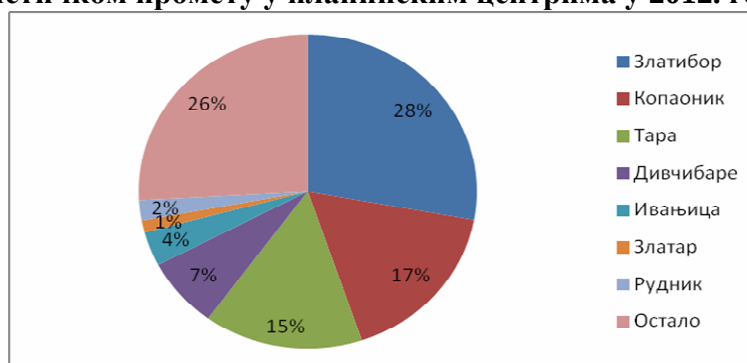
Бањски туризам је у Стратегији развоја туризма Србије (дефинисане 2005. године), сврстан у приоритете развоја туризма.

Број бања као и квалитет и лековитост вода у њима, несумњиво представља развојни потенцијал Србије. [2] Но понуду бањског туризма неопходно је диверзификовати, осавременити укључивањем садржаја који привлаче разноврсне сегменте туристичке тражње..

4. ПЛАНИНСКИ ЦЕНТРИ

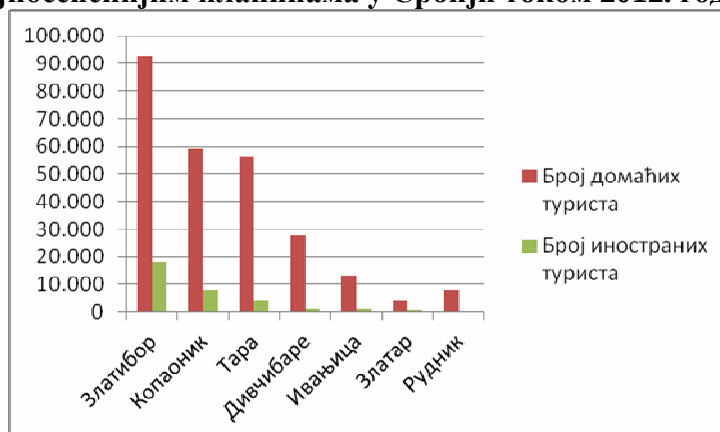
Доминантно учешће у посетама планинских центара имају домаћи туристи.

Слика 9.: Приказ процентуалног учешћа туристичког промета оствареног на наведеним планинама у укупно оствареном туристичком промету у планинским центрима у 2012. години



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

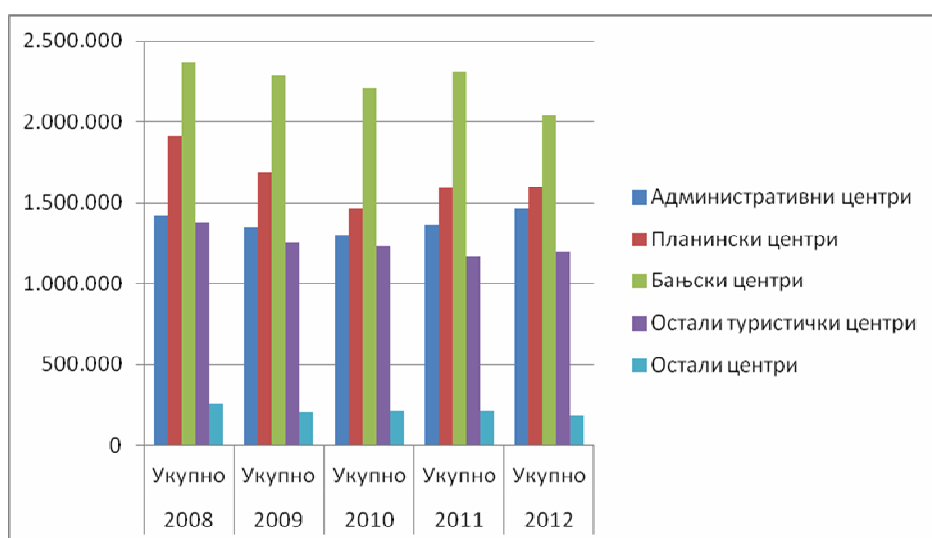
Слика 10.: Приказ броја домаћих и иностраних туриста у најпосећенијим планинама у Србији током 2012. године



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

Анализирањем промета туриста у бањским и планинским центрима, уочава се да око 90% туриста чине домаћи туристи. Намеће се закључак о развојним шансама у комплементарном развоју бањског и планинског туризма. Комплементарност развоја подразумева синхронизованост у изградњи објеката, обогаћивање понуде, заједнички наступ на домаћем и иностраном туристичком тржишту, трајну и добро осмишљену пропаганду, [3]

Слика 15.: Ноћења домаћих и страних туриста по врстама туристичких места



Извор: Урађено према подацима годишњих Саопштења Републичког завода за статистику

У посматраном периоду највећи број ноћења остварен је у бањским центрима, јер су за ову врсту туристичких центара превасходно заинтересовани домаћи туристи, а с обзиром да они имају доминантно учешће у укупном туристичком промету у Србији у посматраном периоду и да се у просеку знатно више задржавају у туристичким центрима у поређењу са иностраним туристима, водећа позиција бањских центара у оствареном броју ноћења не чуди. На другом месту по оствареном броју ноћења туриста, у посматраном периоду, налазе се планински центри, које су се, такође, у посматраном периоду налазили на самом врху листе туристичких места која су најчешће посећивали домаћи туристи. На трећем месту по оствареном броју ноћења налазе се административни центри, који изразито доминира у односу на друге туристичке центре када су у питању посете иностраних туриста, који су у 2012. години чинили

71% туриста који су посетили Београд и Нови Сад. Позитивна тенденција у оствареном броју ноћења у административним центрима, превасходно је резултат пораста броја иностраних туриста

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

У првих девет месеци 2013. године у Србији је ноћило укупно 5.247.186 туриста, или 1,4 одсто више него у истом периоду прошле године. То је првенствено резултат осетног раста ноћења страних гостију од 9,3 одсто, док су домаћи туристи забележили пад броја ноћења од 1,5 одсто. Пад броја ноћења домаћих туриста последица је ниског животног стандарда. Али туристички промет у Србији у великој мери зависи од домаћих гостију, будући да су у структури броја ноћења домаћи гости у првих девет месеци ове године чинили чак 71 одсто. Туристички потенцијал Србије се може боље искористити у сегменту страних гостију. Да би се то и реализовало нужно је профилисати туристички производ Србије, прилагодити га потребама савременог туристе. Србија располаже са компаративним предностима за развој туризма али је нужно да их ефикасно и ефективно користи како би стекла конкурентске предности те постала препознатљива туристичка дестинација. Нужно је сачинити јединствену туристичку понуду високог квалитета са фер ценом (цена:квалитет).

Србија треба да искористи очувани потенцијал планина и нетакнуте природе и ради на квалитетном и афирмативном представљању својих посебности. Планине Србије су атрактивне за туризам и зими и лети, нуде могућности за пешачење преко пропанака и шумског земљишта, или напорне шетње до највиших врхова. Стављање у фокус производа као што су бање и планински туризам ће позитивно утицати и на остале сегменте привреде. Треба искористити потенцијал МИЦЕ сектора и Београда као административног центра познатог широм Европе као топ дестинацију за ноћни провод. Дакле, нужно је сачинити јединствену туристичку понуду Србије уз јасну визију и стратегију развоја туризма.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ђурђевић, Б. С., Кошић К. Т., и Драгин А. С. (2007). Демографски раст и развој бањских места у Србији. *Гласник Српског географског друштва*, 87(1), 69-78.

2. Гарача, В. (2005). Неке специфичности градског туризма у Србији. *Зборник радова Департмана за географију, туризам и хотелијерство*, (33-34), 189-197.
3. Институт за Истраживање тржишта. Анализа привредних кретања у Србији. Преузето 26.10.2013. са сајта <http://izit.rs/wp-content/uploads/2013/05/info-april-13-1.pdf>
4. Јовановић, Д. (2008). Идентитет на продају – креирање националног идентитета за потребе туризма. *Гласник Етнографског института САНУ*, 56(1), 101-114.
5. Крунић, Н., Милијић С., и Ђурђевић Ј. (2010). Развој планинског туризма у Србији и земљама у окружењу. *Архитектура и урбанизам*, (29), 3-9.
6. Павловић, С., и Белиј М. (2012). Културни индикатори одрживости туризма у бањама Србије. *Гласник Српског географског друштва*, 92(3), 95-108.
7. Петковић, Г., Зечевић, Б., и Пинцо Р. (2011). Туризам као део националне економије. *Економика предузаћа*, 59(1-2), 89-97.
8. Саопштења Републичког завода за статистику. Преузето 31.10.2013. са сајта <http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=182>
9. Стефановић, В., и Јовичић, Д. (2010). Неопходност “знања о знању” у туризму. *Гласник Српског географског друштва*, 90(3), 53-70.
10. Туристичка организација Србије. Извештај о пословању туристичке организације Србије од 1. јануара до 31. децембра 2012. године. Преузето 23.10.2013. са сајта http://www.srbija.travel/download/dokumenta/Izvestaj_o_poslovanju_2012.pdf
11. <http://www.wttc.org/research/special-research/serbia-research>

Рад је примљен: 19.12.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 19.12.2013.

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL ASSESMENT TOOLS OF TERRITORY INNOVATIVE DEVELOPMENT

Заркович Анна Васильевна¹

Белгородский государственный технологический университет им.
В.Г. Шухова, г. Белгород (Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы измерения уровня инновационного развития территорий, приведены результаты сравнительного анализа методик его оценки, обозначены основные преимущества и методологические недостатки методического инструментария.

Ключевые слова: инновационное развитие, регион, государство, методики оценки.

Abstract: In the article author are considered measure aspects of the level of territory innovative development, also are given results of the comparative analysis of assessment techniques, are designated the main advantages and methodological shortcomings of methodical tools.

Keywords: innovative development, region, state, assessment techniques.

1. ВВЕДЕНИЕ

Сегодня не вызывает сомнения тот факт, что инновации являются источником бесперебойного экономического развития государств и регионов, гарантом стабильности не только экономического, но и социального пространства. Мировой опыт показал, что создание, распространение и реализация инноваций, являясь неотъемлемыми элементами инновационной цепочки, эффективно исполняются в структурированной инновационной среде. Фундаментальной же основой становления инновационного типа хозяйствования выступают теории инновационного развития территорий. Среди них выделяют концепции территориальных инновационных систем (НИС - национальных и РИС - региональных), теорию инноваций Й. Шумпетера, теорию длинных волн Н.Д. Кондратьева, теорию конкурентных преимуществ М. Портера, теорию технологического уклада С.Ю. Глазьева, Д.С. Львова и Ш. Перес, концепцию «рассеянного знания» Ф. Фон

¹ annazarkovich@yandex.ru

Хайека, теорию тройной спирали Г. Ицковица и Л. Лейсендорфа, гипотезу «об инновационной паузе» В.М. Полтеровича и др. Но сегодня исследования инновационного развития выходят за рамки конкретной теории, происходит интеграция различных методологических подходов к инновационному развитию. Подобная неоднородность теоретической базы инновационного хозяйствования вылилась в достаточно дифференцированные методические инструменты его оценки.

2. ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Инструменты и подходы к оценке инновационного развития остаются одним из дискуссионных вопросов в научном сообществе. Нет универсального подхода к разрешению сложившейся проблемы ни на международном уровне, ни национальном уровне, ни в рамках региона. Как правило, оценка уровня инновационного развития сводится к расчету инновационного потенциала (например, методика Росстата) или научно-технологического потенциала (Задумкин К.А., Кондаков И.А.), инновационной конкурентоспособности (О.Г. Голиченко, Л.С. Шеховцева, О.Н. Беленов и др.), инвестиционной привлекательности (Т.А. Бурцева и т.д.), инновационной активности (Дубинин А.С., Завьялов А.Ю.) и инновационной восприимчивости (Цыганкова В.Н., Евсеев О.С [4])

Большинство существующих методик оценки инновационного развития ориентировано на межрегиональную (или межгосударственную) компаративную оценку или соотнесение степени инновационного развития региона (или страны) с национальной экономикой в целом (с группой стран). В результате подобной методологической неоднородности в современной практике существует множество различных методик оценки инновационного развития территорий (см. рис. 1).

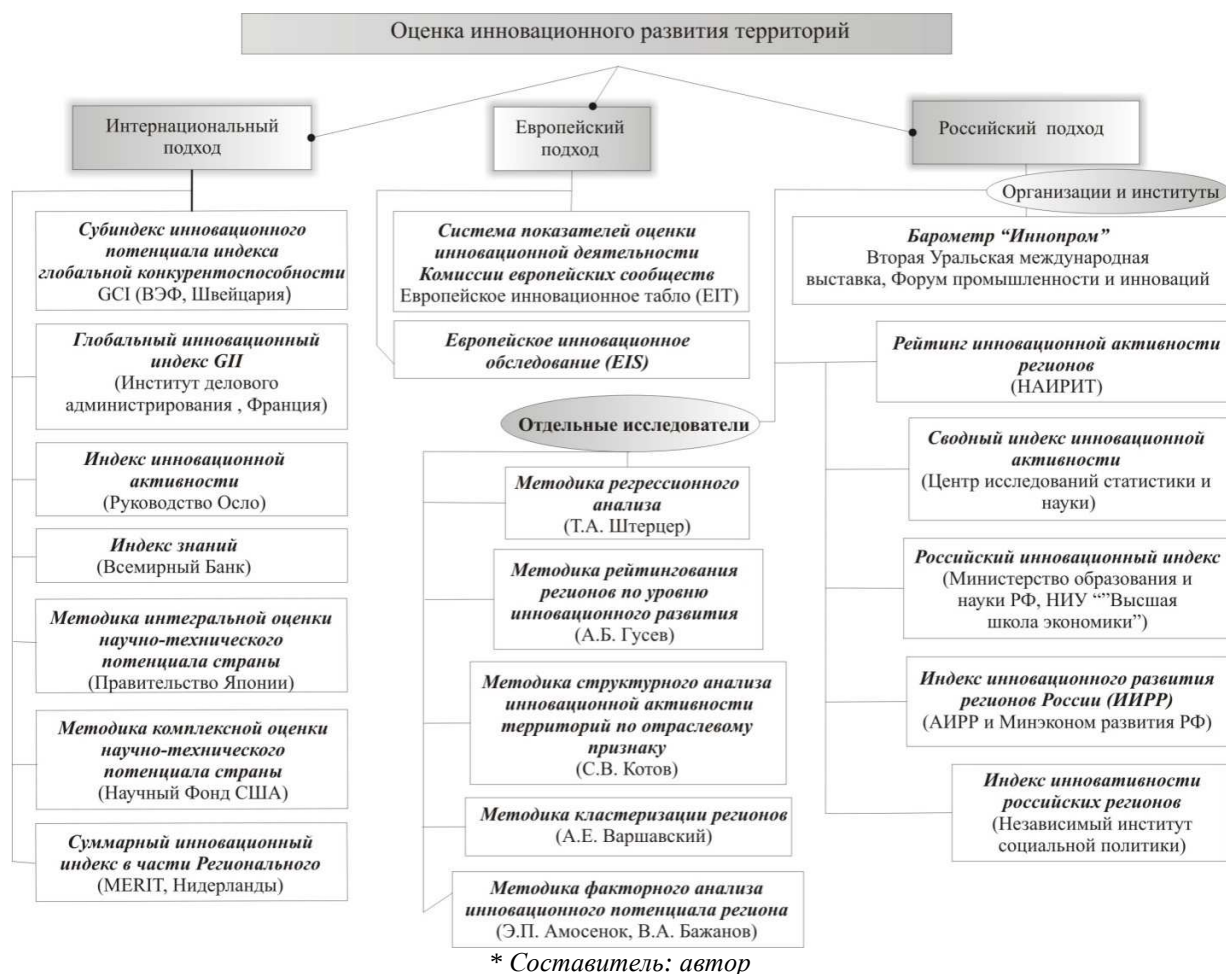
Мировое научное сообщество разработало ряд инструментов для оценки инновационного развития территорий. Наиболее известными из соответствующих методик выступают нижеперечисленные:

❖ Субиндекс инновационного потенциала индекса глобальной конкурентоспособности GCI (Всемирный экономический форум, Швейцария). Индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК)- складывается из множества параметров (примерно около сотни переменных, полученных как статистические данные и результаты социологического опроса

Компаративный анализ методических инструментов оценки инновационного развития территорий

представителей бизнеса), подразделяющихся на 9-12 подгрупп и три группы субиндексов: базовые нужды, усилители эффективности, инновации и модернизации. Базисная установка исчисления этого индекса не есть конечная цель оценки. Более высокую значимость в этом вопросе представляют субиндексы, их количественное значение и качественное содержание.

Рис. 1.: Методические инструменты оценки эффективности инновационного развития территории



❖ Глобальный инновационный индекс ГИИ (Институт делового администрирования INSEAD во Франции) рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей: располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input) и достигнутые практические результаты

осуществления инноваций (Innovation Output). Итоговый индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

❖ Индекс инновационной активности (Методика Руководства Осло) (OECD Oslo Manual);

Руководство Осло дает рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Оценка инновационной активности по настоящей методике ограничивается оценкой технологических инноваций и завершенных инноваций, исключая оценку всего инновационного процесса и подразумевая под активностью реализацию.

❖ Методика Всемирного банка заключается в расчете индекса знаний как среднего арифметического из индексов: инновационная система, образование и человеческий капитал и информационная инфраструктура. Исходные данные по каждому из блоков нормализуются и находится путем среднего арифметического значение группового индекса.

❖ Методика интегральной оценки научно-технического потенциала страны (Правительство Японии). В ней используются 8 показателей, отобранных по принципу «вход – выход» (ресурсный потенциал: численность ученых в НТР, расходы на науку и др. и результаты: число патентов, величина экспорта технологий и т.д.). Результатом является фигура неправильный восьмиугольник, площадь которого равна мощности научно-технического потенциала, правильный восьмиугольник – идеальное состояние, соответствующее максимальному его значению (в долях это 1).

❖ Методика комплексной оценки научно-технического потенциала страны (Национальный научный Фонд США). Отличие этой методики от других состоит в том, что исследуются 4 направления (в конечном итоге приведенные значения суммируются): социально-экономическая и технологическая инфраструктура, национальная ориентация и продуктивность, а индикаторы приобретают количественную оценку, в основном, путем экспертных оценок.

❖ Методика расчета суммарного инновационного индекса (Нидерланды) в части Регионального. Методика сводится к стандартизации определенного набора индикаторов регионального порядка (расходы бизнеса на НИОКР в % от ВВП, доля инновационных предприятий в % от предприятий промышленности и др.) и нахождения среднего арифметического значения.

Особенного внимания заслуживает европейский опыт в оценке инновационной деятельности в странах-членах ЕС:

★ Система показателей оценки инновационной деятельности Комиссии европейских сообществ (КЕС) представлена в виде входных и выходных индикаторов оценки инновационной активности. Перечень показателей постоянно пересматривается. Индикаторы КЕС интегрируются в Итоговый инновационный индекс SII (Summary Innovation Index). Число индикаторов, включенных в индекс, варьируется от 12 до 29 от страны к стране. С 2000 г. публикуется Европейское инновационное табло EIS (European Innovation Scoreboard).

★ Европейское инновационное обследование ЕИО (European Community Innovation Survey)- очередной инструмент по представлению данных об инновационной активности стран, включающий анализ 101 статистического показателя. Для наглядности исследования формируется инновационный профиль для каждой страны.

Среди организаций изучения науки и инноваций в России выделяют два крупных центра: Федеральная служба государственной статистики (Росстат) и Центр исследования и статистики науки (ЦИСН) Министерства образования и науки РФ и РАН. Следует отметить, что постепенно растет объем статистических сборников и аналитических докладов по науке и инновациям. Значительную роль в этом отводят Национальному исследовательскому университету «Высшая школа экономики» и его подразделению - Институту статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ). При этом уточним, что методологическим ориентиром являются «Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло). Совместная публикация ОЭСР и Евростата».

Особого внимания заслуживают:

➔ Министерство образования и науки РФ (НИУ ВШЭ – Российский инновационный индекс);

Аналитический доклад «Российский инновационный индекс», подготовленный НИУ «Высшая школа экономики» по решению Правительства РФ, освещает разносторонние вопросы сферы науки и инноваций и ее глобальной конкурентоспособности. Настоящий обзор включает 5 тематических разделов о инновационной активности, генерации знаний, человеческом потенциале в соответствующих направлениях, движении к информационному обществу, глобальном позиционировании и конкурентоспособности. Данная методика охватывает 36 показателей, подобные

используются в аналогичных разработках Европейской комиссии. Значения показателей нормируются. Расчет субиндексов – расчет среднего арифметического нормированных показателей. Далее рассчитывается интегральный показатель как среднее арифметическое, но уже с учетом весовых коэффициентов.

→ Индекс инновационного развития регионов России (Ассоциация инновационных регионов России (АИРР) и Министерство экономического развития РФ);

Разработанный индекс инновационного развития регионов России (ИИРР) состоит из трех блоков: потенциал в создании инноваций; потенциал в коммерциализации инноваций; результативность инновационной политики региональных властей. Отличительной особенностью этой методики является применение дифференцированных весовых коэффициентов (20%, 30% и 50% соответственно), что выделяет значимость результатов по сравнению с предпосылками.

→ Центр исследований статистики и науки (Сводный индекс инновационной активности);

Центр исследований статистики и науки также опирается на набор показателей, адаптированных для исследования инновационной активности регионов, подразделяющийся на 3 блока: инновационный потенциал, инновационная инфраструктура и инновационный климат, результативность инновационной деятельности. В роли интегрального показателя инновационной активности регионов используется т.н. сводный индекс инновационной активности (СИИА), рассчитываемый на основе простых индексов по формуле линейного масштабирования.

→ Национальная Ассоциация инноваций и развития ИТ – Рейтинг НАИРИТ;

НАИРИТ ежегодно подводит итоги Рейтинга инновационной активности регионов. Суть методики расчета в следующем: все индикаторы нормируются, региону с минимальным значением присваивается 0, с максимальным-1. Итоговый показатель инновационной активности региона в целом (как и по отдельным группам) определяется как среднее арифметическое простое. Методика оценки уровня инновационного развития основана на рейтинге «European Innovation Scoreboard».

→ Независимый институт социальной политики;

В рамках программы «Социальный атлас российских регионов» Независимый институт социальной политики проводит исследование инновационного развития субъектов РФ с 2003 года. Он презентует 2 методики оценки инновативности. Первая из них

(«старая») основана на использовании показателей «готовности» социально-экономической среды к инновациям (оценка производилась с 2003 по 2005 гг.). В основе второй («новой методики») лежит статистика инноваций (с 2006 г.). Индикаторы также нормируются по формуле линейного масштабирования, а число показателей сократилось с 7 до 5.

➔ «Барометр «Иннопром» - комплексное исследование инновационной активности, подготовленное специально для Второй Уральской международной выставки и Форума промышленности и инноваций, проводимая посредством экспертного опроса целевых аудиторий рынка инноваций (105 акторов). Барометр «Иннопром» включает 3 индекса: индекс среды для инноваций, индекс спроса и индекс предложения, каждый из которых, в свою очередь состоит из 6 субиндексов.

Необходимо отметить, что не только интернациональные организации и национальные организации проводят исследования территориальных инновационных процессов, но и отдельные исследовательские коллективы и исследователи. Уточним, что на их труды приходится большая часть исследований по настоящей тематике. Но из всего множества оценочных инструментов можно выделить несколько ключевых, наиболее используемых:

1. Методика факторного анализа инновационного потенциала региона (Э.П. Амосенок, В.А. Бажанов), основанная на методе главных компонент. Оценивается 6 факторов/ частей инновационного потенциала регионов, что позволяет количественно оценить вклад каждого из них.

2. Методика регрессионного анализа (Т.А. Штерцер), предполагающая активное применение методов эконометрического анализа, в частности, построения регрессионных уравнений и выявления влияния факторов на уровень инновационной активности.

3. Методика структурного анализа инновационной активности территории по отраслевому признаку (С.В. Кортков), основанная на положении концепции технологических укладов и расчете 3 показателей: индексе наукоемкости отрасли, коэффициенте технологической независимости отрасли и индексе технологического обмена отрасли на рассматриваемой территории (в данном случае - в регионе) с последующим их ранжированием.

4. Методика кластеризации регионов (А.Е. Варшавский), предполагающая сопоставление и ранжирование по 3 группам: показатели, характеризующие инновационную систему на входе и выходе и показатели, характеризующие «среду обитания» инновационной системы.

5. Методика рейтингования регионов по уровню их инновационного развития (А.Б. Гусев), базирующаяся как на учете показателей-предпосылок (инновационная восприимчивость), так и показателей результата (инновационная активность), пересчитываемых в отношении региона-лидера (значение у него равно 100) с последующим преобразованием в рейтинговые оценки.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАЦИЯ ПО ОЦЕНКЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

По результатам исследования можно заключить следующее:

➤ Опыт международных организаций в оценке инновационной деятельности стран или регионов группы стран и опыт отечественных организаций в оценке инновационного развития регионов может быть адаптирован и применен к исследованию инновационной активности регионов России за вычетом методологических погрешностей. К ним были отнесены:

1) отсутствие, как правило, весовых коэффициентов в расчетах инновационных индексов (субиндексов);

2) наличие корреляционной зависимости между показателями в системе индикаторов, отобранных для вычисления инновационных индексов (субиндексов);

3) несглаживание экстремальных значений показателей на окончательный результат расчетов. Разрыв между средними значениями по России и фактическими значениями по регионам бывает очень значительным;

4) ограниченность исходных данных для анализа ввиду отсутствия значений необходимых индикаторов и неизбежность обращения исследователей к имеющемуся статистическому арсеналу;

➤ Перечисленные выше методики оценки инновационного развития достаточно просты в своем исполнении. Некоторые трудности могут вызвать регрессионный анализ инновационной активности территории Т.А. Штерцера и факторный анализ инновационного потенциала региона Э.П. Амосенок и В.А. Бажанова. Для выполнения методик достаточно знаний из математики, а для разработки или усовершенствования прежних - из прикладной математики, статистики, эконометрики.

➤ Исходные данные, а именно: статистические системы показателей и результаты социологических опросов, применяемые исследователями в большей своей массе доступны. С ними можно

ознакомиться в Центральной базе статистических данных (ЦБСД) Росстата, специализированных базах данных (библиометрической, патентной, социологических опросов) и различных дополнительных и открытых источниках (таких как инновационные порталы регионов, РА «Эксперт», ФГБНИУ «Совет по изучению производительных сил») и т.д. Объективность же публикуемой инновационной статистики обсуждаться не будет, т.к. этот вопрос не входит в задачи исследования. Информация статистического характера, поступающая из регионов, не говорит об уровне эффективности вложений в инновационные инвестиции, в стимулирование инноваций, оправдывают ли себя гранты, выданные исследователями, какова отдача от посевного финансирования проектов. Необходима не просто методика оценки, а методика оценки эффективности инновационных систем (региональных).

➤ Изученные методики отличаются наглядностью результатов. Причем она может элиминироваться в различных формах: рейтинги, инновационные профили, лепестковые диаграммы и т.д.

➤ Не всегда значения индексов за разные периоды времени сопоставимы. Это, главным образом, происходит по причине изменения методики расчета индекса. Например, в 2012 году список параметров оценки глобального индекса инновационности был расширен еще на две позиции. В частности, были включены группы «Творчество населения страны в интернете» и «Экономическая устойчивость». В случае применения к учету этого факта результаты были бы хуже. (АИПП «В глобальном индексе инновационности, составленном INSEAD, Россия в 2012 году оказалась на 51 месте»). Но этот минус имеет место быть и в российской практике: неоднократно при изучении массива методик оценки инновационного развития были выявлены подобные изменения – в методике расчета, в перечне анализируемых индикаторов (методика оценки инновативности регионов Независимого института социальной политики).

В ходе исследования было выявлено, что перечисленные методики оценивания инновационной деятельности в регионе (стране) сводились к применению рейтинга или сопоставлению полученных индексов. Итоги сравнительного анализа исследуемых методик обозначены в табл 1.

**Таблица 1.: Сравнительный анализ методик оценки
инновационного развития регионов (стран)**

№ п / п	Наименование методик	Выбор показателей	Распределение по группам (субиндексам)	Нормирование показателей	Расчет субиндексов		Расчет индекса инновационной деятельности		Ранжирование результатов	
					С весами	Без весов	С весами	Без весов	Сопоставление без рейтинга	Рейтинг
1	ВЭФ, Швейцария	+	-	+	-	-	+	-	+	-
2	INSEAD, Франция	+	+	+	+	-	+	-	-	+
3	OECD Oslo	+	+	+	+	-	+	-	-/+	-/+
4	Всемирный Банк	+	-	+	-	-	-	+	-	+
5	Правительство Японии	+	-	+		+	-	-	+	-
6	Нац. Научный Фонд США	+	+	+	-	+	-	-	+	-
7	MERIT, Нидерланды	+	-	+	-	+		-	+	-
8	Комиссия европейских сообществ	+	-	+	-	-	-	+	-	+
9	Европейское инновационное обследование	+	-	+	-	-	-	+	+	-
10	Министерство образования и науки РФ и НИУ ВШЭ	+	+	+	+	-	+	-	+	-
11	АИРР и Министерство	+	+	+	-	+	+	-	+	-

Компаративный анализ методических инструментов оценки инновационного развития территорий

№ п / п	Наименование методик	Выбор показателей	Распределение по группам (субиндексам)	Нормирование показателей	Расчет субиндексов		Расчет индекса инновационной деятельности		Ранжирование результатов	
					С весами	Без весов	С весами	Без весов	Сопоставление без рейтинга	Рейтинг
	эконом. развития РФ									
1 2	ЦИСиН	+	+	+	-	+	-	+	+	-
1 3	НАИРИТ	+	-	+	-	-	-	+	-	+
1 4	Независимый институт социальной политики	+	-	+	-	-	-	+	+	-
1 5	Барометр «Иннопром»	+	+	+	+		+	-	+	-
1 6	Амосенок Э.П., Бажанов В.А.	+	-	-	-	+	-	-	+	-
1 7	Штерцер Т.А.	+	-	-	-	+	-	-	+	-
1 8	Кортов С.В.	+	-	-	-	+	-	-	+	-
1 9	Варшавский А.Е.	+	+	-	-	-	-	-	+	-
2 0	Гусев А.Б.	+	+	+	-	+	-	+	-	+

**Составитель: автор*

Многие методики имеют схожий алгоритм исполнения, включающий несколько этапов:

1. Выбор показателей для анализа инновационной деятельности.
2. Распределение их по группам, соответствующим субиндексам.
3. Нормирование показателей по формуле линейного масштабирования.
4. Расчет субиндексов по формуле среднего арифметического:

4.1. С применением дифференцированных весовых коэффициентов;

4.2. С равными весовыми коэффициентами.

5. Расчет индекса инновационной деятельности по формуле среднего арифметического:

5.1. С применением дифференцированных весовых коэффициентов;

5.2. С равными весовыми коэффициентами.

6. Результаты ранжируются и сопоставляются:

6.1. Без применения рейтингования (индексный метод);

6.2. С применением рейтингования (метод рейтинга).

Было установлено, что некоторые из методик не преследуют цель оценить уровень инновационного развития, а служат для выявления факторов положительно и отрицательно, влияющих на уровень инновационной активности, как, например, методика Штерцера Т.А., в основе которой лежит регрессионный анализ и методика факторного анализа инновационного потенциала региона Амосенко Э.П. и Бажанова В.А.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования были рассмотрены методики оценки инновационного развития территорий (регионов, стран, совокупности стран), кроме того, был произведен их сравнительный анализ, который выявил однотипность алгоритмов исполнения методик оценки. Также были обозначены основные их преимущества и методологические недостатки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hugo Hollanders, Nordine Es-Sadki, 2013. *Innovation Union Scoreboard 2013*. European Commission.
2. Klaus Schwab, 2012. *The Global Competitiveness Report 2012–2013*. World Economic Forum, Geneva.
3. *Knowledge Assessment Methodology 2012*. Date Views 04.06.2013
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/>
4. *Oslo Manual GUIDELINES FOR COLLECTING AND INTERPRETING INNOVATION DATA*, 2006. Organization for economic cooperation and development. Statistical office of the European Communities.

5. Semih Akçomak, Bas ter Weel, 2007. Working Paper. *How do social capital and government support affect innovation and growth? Evidence from the EU regional support programmes.* United Nations University - Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology.
6. Soumitra Dutta, 2012. *The Global Innovation Index 2012. Stronger Innovation Linkages for Global Growth.* INSEAD and WIPO.
7. UNESCO's Global Observatory on Science, Technology and Innovation Policy Instruments, 2011. Global Observatory on Science, Technology and Innovation Policy Instruments
8. *White Paper on Science and Technology. Toward a Robust and Resilient Society - Lessons from the Great East Japan Earthquake*, 2011. Organization of the Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology.
9. Амосенок, Э. П. *Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России* / Э. П. Амосенок, В. А. Бажанов // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 2. – С. 138-140.
10. Ассоциация инновационных регионов России. *Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России* // Инновации. - 2012. - №9.
11. *Барометр ИННОПРОМ 2011* // Уральская международная выставка и форум промышленности инноваций URL: <http://www.innoprom.com/InnopromSite/> (дата обращения: 01.09.2013).
12. Варшавский А.Е. *Научно-технический прогресс в моделях экономического развития: методы анализа и оценки.*- М.: Финансы и статистика, 1984.- 208 с.
13. Гусев А.Б. *Рейтинги инновационного развития регионов России* [Электронный ресурс]/А.Б.Гусев. - Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/2574>.
14. Задумкин К. А. *Методика сравнительной оценки научно-технического потенциала региона* / К. А. Задумкин, И. А. Кондаков // Экономические и социальные перемены : факты, тенденции, прогноз. – 2010. – № 4. – С. 86-100.
15. *Индекс инновативности* // Независимый институт социальной политики URL: http://atlas.socpol.ru/indexes/index_innov.shtml (дата обращения: 05.09.2013).
16. *Информационно-статистические материалы* // Центр исследований и статистики науки ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ

- URL: http://csrs.extech.ru/statistical_compilations (дата обращения: 08.08.2013).
17. Кортон С.В. *Анализ инновационного развития территории на базе эволюционного подхода*//Инновации.–2004.–№6.
 18. *НАИРИТ подводит итоги Рейтинга инновационной активности регионов-2012. Инновационная активность регионов растет* // Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий URL: <http://www.nair-it.ru/news/04.07.2013/405> (дата обращения: 10.08.2013).
 19. *Российский инновационный индекс* / Под ред. Л.М. Гохберга. – М. : НИУ ВШЭ, 2011
 20. Штерцер Т. А. *Эмпирический анализ факторов инновационной активности в субъектах Российской Федерации* / Т. А. Штерцер // Вестник НГУ. Сер. социально-экономические науки. – 2005. – Т. 5. – Вып. 2.

Рад је примљен: 29.10.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 25.11.2013.

РАЗЛИЧНОСТ У ПЛАЋАЊУ МУШКОГА И ЖЕНСКОГА РАДА У СВЕТСКИМ УСЛОВИМА И СИТУАЦИЈА У РЕПУБЛИЦИ МАКЕДОНИЈИ

DIFFERENTIATION OF THE SALARIES OF MALE AND FEMALE LABOUR IN THE WORLD WITH REGARD TO THE SITUATION IN THE REPUBLIC OF MACEDONIA

Кирил Постолов¹

Лидија Пулевска Ивановска

Универзитет „Св.Кирил и Методиј“, Економски факултет Скопје,
Македонија

Сажетак: У свету у коме је технолошки развој достигао свој максимум, међуљудски односи се пењу на високо ниво. Ипак, постоји једна област у којима међуљудски односи, при чему се мисли на однос између мушкараца и жена, још увек постоји ситуација дискриминације. Та се дискриминација види са аспекта поделе радњи на мушке и женске, као и питања у вези са запошљавањем и плаћањем посебно мушкараца и жена. У тој области, дискриминација још увек постоји и није готова. Мушки, тзв. „јачи“ пол, доминира у области каријеризма и доводи женски, тзв. „слабији“ пол у неравноправни положај, како при запошљавању, напретку у каријери тако и у вредновању рада. Ако погледамо различите културе и традиције земаља и народа, бићемо убеђени да негде жене имају већа права од мушкараца, но има већи број случаја где се оне могу тешко изборити за менаџерске позиције и још теже њихов рад и залагање да је вреднован и плаћен као онај мушкараца. Земље у својим уставима и законима имају загартовану равноправност полова и не дозвољавају никакав степен дискриминације полова у односу на посао. Али, пракса у истим тим земљама показује сасвим другачије стање. Из тих разлога, у оквирима овога рада, биће приказано стање у вези неких питања повезаних са радом мушкараца и жена, различности међу њима, као и каква су искуства из неких земаља Европе и ваневропских земаља, да би на крају било приказано и стање у Републици Македонији.

Кључне речи: запошљавање, зарада, разлике у платама, конвенције, дискриминација.

Abstract: In a world in which technological development reaches its maximum, interpersonal relationships climb high. However, there is one area in which interpersonal relationships, and it refers to the relationship between men and women, there is still a situation of discrimination. That discrimination is perceived in terms of division of work of male and female, as well as issues relating to employment and payment for men and women. In that area, discrimination still exists and is not passed it. Male, also called the "stronger sex", dominates the field of careerism and brings female "gentler sex" at a disadvantage in the act of employment, career advancement and in the

¹ kirilp@eccf.ukim.edu.mk

valuation of labor. If we look at the different cultures and traditions of the countries and peoples, will be convinced that women sometime have more rights than men, but there are many more cases where harder to fight for managerial positions and more difficult their labor and effort be valued and paid as it is men.

Countries in their constitutions and laws have guaranteed equality between the sexes and do not allow any degree of gender discrimination in terms of work. However, the practice in the same shows something completely different.

For these reasons, in this paper, will be given an adequate view of the situation with some issues related to the work of men and women, the differences between them, and what are the experiences of the countries of the Balkans and finally gives an overview of the situation in Republic of Macedonia.

Keywords: *employment, earnings, differences in pay, conventions, discrimination*

УВОД

Жене представљају велики и значајан део светске популације, са великим утицајем у друштву. Ако су мушкарци кров дома, жене су њихов темељ. Њихов утицај на све нас је потпуно јасан, али ми ћемо се ту занимавати са понашањем жена у професионалном смислу.

Ако се жене посматрају у професионалном смислу, може се приметити велика достигнућа у сваком подручју. Мора се приметити и да утицај жена у светским оквирима континуирано расте. Неки сектори који су до јуче били резервисани само за мушкарце, данас заузимају жене.

Да анализирамо значајне сегменте друштва:

- Наука – данас има велики број жена које се јављају као добитнице Нобелове награде у свим областима науке, као што су физика, литература, шта је уствари велико признање у свету науке;

- Политика – у овај сегмент жене улазе пажљиво. Као прво, требале су добити право гласања. Потом, номиновале су кандидатита за политичку функцију, што је више некада био само маркетинг трик, него реална жеља да се жене укључе у политику. Даље, жене све више виде своју моћ као гласачко тело шта се може базирати на губицима мушке популације у ратовима или из некога другог разлога, а исто тако, жене су дисциплинованије у учешћу на изборима, па кандидују жене и за најодговорне позиције у политичком свету. Тако данас, има жена које су председници, премијери, министри (канцелар Немачке, државни секретари у стејт депарманту, потпреседница кинеске владе итд.). Ово су неке од угледнијих позиција које жене заузимају у најјачим државама света. Наравно, има и других утицајних жена у другим областима друштвеног функционисања.

- Бизнис – већи број жена су предузимачи, које успешно раде и стварају приход у као до јуче мушком делу бизниса.

Са овим закључујемо да су жене све више не само мајке, супруге итд., него и да континуирано улазе у све поре друштвеног живота. Наравно, да су ово светли примери и не односе се на све земље света. Има држава које стављају жене у неповољнији положај, па чак и из нашег угла гледано у положај робова, где су им ускраћена сва права на едукацију, политику, спорт, музику итд.

Друга димензија, која је веома важна, и која ће бити центар и фокус овога рада, је и различан третман жена у односу на мушкарце у питању њихових плата.

Тако на пример, поред Интернационалне трговске уније, жене у земљама Еуропске Уније (по Еуростату), примају за 15% мање у поређењу са својим мушким колегама са истим квалификацијама, мерено по час.

Жене у Француској и Белгији, добивају плате за 12%, односно 7% мање у поређењу са својим мушким колегама. У Малти, разлика је 3%, Естонији- 25%, Немачкој- 23%, у Финској, Великој Британији и Аустрији- 20%.

Жене у већем делу Еуропске Уније су дискриминисане и због система плата који подразумева већа примања за дужи радни стаж. Узимајући да жене морају да узимају породилско отсуство, имају и краћи радни стаж, што значи и мање плате, а са тим, и мање пензије. Неприхватљиво је да због рађања деце, имају мање плате и пензије, али систем је такав. Исто тако, због обавеза у дому, жене су приморане да траже посао са скраћеним радним временом, шта и даље придоноси умањивању њихове зараде. Жене често обично немају избор. Друштво их често присиљава да доносе извесне одлуке којима саме себе деградирају у одређеном смислу чак и са вишим образовањем, а чак 60% од факултетски образованих у Европској Унији су жене.

Слично је и у светским оквирима. Жене су за исти посао плаћене 16% мање од мушкараца, при чему разлика је највећа у неким азијским земљама и у Северној и Јужној Америци. Тако, у Јапану, та разлика је 33,4%, Јужној Кореји- 31,5%, КИни- 32,7%, а у САД- 22,4%. Са друге стране, има и земаља у којима су жене боље плаћене од мушкараца. Тако на пример, у Бахреину, жене зарађују 40% већу плату од мушкараца, а у Катару и Костарики- 2,2%, итд.

1. ПРИНЦИПИ НА КОЈИМА СЕ БАЗИРА СЕЛЕКЦИЈА И ЗАПОШЉАВАЊЕ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

Узимајући аспирације Македоније и Србије, за пуноправно чланство у Европској Унији, било би добро да се види како се регулише питање селекције и запошљавања у Европској Унији.

Законски оквири на кои се базира селекција и запошљавање у земљама Еуропске Уније, је опредељена са Договором из Париза (1952), као и Договором из Рима и Париза (1957).

Основни принцип на којима почивају селекција и запошљавање у земљама Европске Уније, базира на принципима слободе кретања, радних и животних услова, здравља и сигурности у послу, обезбеђивању друштвенога образовања и тренинга.

Како и у процесу обезбеђивања једнаког третмана, мора се обезбедити одстранивање било каквог облика дискриминације, укључујући дискриминацију у погледу пола, боје коже, расе, убеђења и мишљења и обезбеђивање важности друштвенога статуса.

Основни (главни) принципи селекције и запошљавања у земљама Европске Уније, су :

1. Слободно кретање људи у оквирима Европске Уније;
2. Запошљавање и плаћање;
3. Подобрење животних и радних услова;
4. Социјална заштита;
5. Слобода здруживања и заједничкога спогођавања;
6. Тренинг;
7. Једнаке могућности;
8. Информисање, консултација и партиципација запошљених;
9. Здравствена заштита и сигурност раднога места;
10. Заштита деце и адолесцента у процесу рада;
11. Заштита старијих радника;
12. Заштита људи са посебним потребама.

Ипак, склапање договора (Из Рима, а касније и Рима и Париза, за после тога и Амстердама) је ишло веома тешко, пре свега из разлога шта постоје разлике макроекономских политика које су вођене са стране влада земаља Европске Уније, као и начин решавања стања у односу на запошљавање².

² Тако, као највећи противник ових мера је Енглеска у време Тачер и Мејдора, док зелено светло за ратификацију у Парламенту добија тек 1997 године када је дошао Тони Блер за премијера Енглеске.

Од свих ових 12 принципа, ми се задржавамо на принципу број 7- једнаке могућности.

2. ЈЕДНАКЕ МОГУЋНОСТИ

Поштовање овога принципа омогућује одстрањивање различитости које настају између социјалног корена и посла који се обавља. Исто тако, поштовање овога принципа омогућује развој оквира за одговор на демографске промене у економском и друштвеном животу.

Једнаке могућности претставља комплексан појам. Са њима се омогућује различитост и између полова, односно се даје шанса за једнаки третман при запошљавању, раду и каријери, како мушкарца, тако и жена.

Манифестација овога принципа се сагледава у следећим подручјима:

- *једнаке могућности за конкурисање за радно место, без обзира на расу, боју коже, пол и језик;*
- *једнакост третмана- једнаки услови за рад;*
- *једнакост плаћања- односи се на плаћање и друга средства која се остварљивају као резултат рада.*

Свако од ова три основна подручја се манифестују у земљама Европске Уније и велики број имају своју регулативу којом хармонизују те односе. Решавање проблема која могу настати са непоштовањем овога принципа се решавају у Суду правде Европске Уније. Тако на пример, исључивање запослених који немају пуно запошљење у оквирима предузећа из пензискога система, рачуна се као проблем, односно дискриминација. Или, опет, мање плаћање женске радне снаге у односу на мушку, за исти посао, исто тако је облик дискриминације.

Степен поштовања овога принципа се разликује и у земљама Еуропске Уније. Тако, највисок је у земљама Скандинавије, а најмањи код Грчке.

3. АСПЕКТИ ЗА ПОДЕЛУ РАДА

Корени за поделу рада могу се наћи у:

- *Библији;*
- *Брачним обавезама,*
- *Пери посуђе ако хоћеш секс;*
- *Културним разликама.*

Библија, на више места потенцира одговорни и часни задатак жена да се брину о домаћинству, да подижу децу и у највећем делу и да их васпитавају („ви, младе девојке, никоме не дозвољавајте да проба да се увери да су то ствари ниже вредности“).

О овоме се може толико много говорити, али библијска подела улоге мушкарца и жене мора се изнети јасно: мушкарац је онај ко се брине о храни, заштитник и свећеник породице. Он је задужен да се брине о тзв. спољним стварима породице, док жена је одговорна за стварање унутрашње атмосфере³.

Домаћи послови су и даље табу тема између мушкарца и жена, како код нас, тако и у земљама које се рачунају за напредније и мање патријархалне. Тако на пример, једно истраживање у Вирџинији, је показало да у већим бројем бракова и даље постоји подела на „мушке и женске послове“, а жена чим уђе у брачну заједницу преузима и улогу куварице и домаћице. Али, док су у браку, мужеви се понашају сасвим другачије. Истраживање је показало да мушкарци који живе са својом партнерком и пре брака, раде више домаћих послова него када уђу у брак. Можда је и то разлог за велики број ванбрачних веза и бракова у САД- на пример у 2006 години, њихов број је премашивао број од 5 милиона парова.

„Брак је традиционална институција и има сигурно утицај на сва подручја. Чак и мушкарци који рачунају да су равноправни са својим женама, у браку мењају став“, је став социолога Џорџ Мансона са Вирџинског универзитета.

Истраживање је урађено на 17636 испитаника из 28 земаља- мушкарци у просеку раде једва 9 сати домаћих послова недељно. За разлику од њих, код жена тај број је 20.⁴

Мушкарци су већи домаћини него што се то мисли. Ипак бројка од 9 сати није мала. Једино шта се може замерити је шта нема ко да их похвали. Мушкарци раде више домаћих послова него шта се мисли, а жене то примећују јер мушкарци око те обавезе не дижу „фаму“, показало је истраживање козметичког бренда Dove у којој је били анкетирани 1000 мушкараца Британаца. По њиховим одговорима, 676 часа у години они троше на домаће послове, у току једне недеље, 4,7 часа раде код куће, 1,5 часа раде по принципу „уради сам“, а 6,9 часова, чувају децу. „Наше истраживање је тиме

³ <http://www.skavadarci.com/zivot/roditeli-deca/179-brak/html>, pristapeno na 26.4.2013.

⁴ http://panoptikum.com.mk/2009-11-08-15-10-52/semen_krug/387-2010-01-31-11-11-12-.html, pristapeno na 26.4.2013.

доказало да популарни стереотип мушкарца који ништа не ради код куће, није тачан, изјавио је бренд менаџер колекције Dove, Pol Conel⁵

Прављен је велики број истраживања у склопу давања одговора на питање: „који пол је одговоран за одређене послове“.

Чишћење прозора, бацање смећа, одстрањивање паука и инсеката из дома, као и све повезано са колима...ово су сигурно мушки послови...да, нормално је да мишљење долази од жене.

Ипак, листа његових и њених обавеза – 20 главних, користећи истраживање на примерку од 5000 испитаника, дало је следећи редослед:

<i>Топ 20 мушких послова</i>	<i>Топ 20 женских послова</i>
Изношање ствари из стана	Вођење рачуна о рођенданима и годишњицима
Провера чудних звукова увече	Елиминисање ваши из косе детета
Избацивање смећа	Мењање постељине
Провера радијатора, прање аутомобила	Куповање поклона
Кошење травњака	Спаривање чистих чарапа
Одржавање врта	Организација друштвених догађаја
Читање упутства	Прање одеће
Избацивање паука из купатила	Печење колача за рођендане
Отпушавање сифона	Организирање социјалнога живота деце
Игре око полица	Чишћење уши код деце
Поправка сломљених играчака	Спремање доручка за децу
Састављање елемената намештаја	Пеглање
Отстрањивање љепљивих етиката са ствари	Бацање хране са истеченим роком употребе
Прање судова после вечери	Чишење прашине
Подешавање тв програма	Чишење прозора
Било шта повезано са колима	Постављање нових ролни тоалет хартије
Куповање новина	Посета детских забава
Чишћење прозора	Мењање пелена
Чишћење улаза дома	Налажење дадиље

⁵ <http://on.net.mk/default-Mk.asp?Item!D=2086EDASC8AB4E6DA51E1EA67A>

Сечење печенице	Чишћење „дечјих повраћања“
-----------------	-------------------------------

Двојке које заједно извршавају домаће послове, чешће воде љубав! Чишћење, прање, кување, пеглање, су само део послова и обавеза које морате извршавати заједно ако хоћете богат сексуалан живот, тврди Кенстант Гејдсер, менаџер пројекта, направљено са стране универзитета у Њу Џерсију. Он је објаснио, да постоји јака веза између заједничкога времена које се потроши у домаћим обавезама и време проведено у сексу.

Истраживање у коме је било испитано више од 6000 брачних парова, показало је да парови који си помажу у домаћим пословима, воде љубав у просеку 82 пута, што је готово два пута недељно. Осим што ће подела рада у домаћим условима растеретити жену, она ће хтети и сексуално да „награди“ свога партнера.

Тако на пример, у Француској, мужеви препуштају женама домаће послове и васпитавање деце. Студија Француског института за демографска истраживања је несумњива: француски очеви скоро и да не брину о васпитавању своје деце. То је и даље обавеза жена, иако оне, посебно у узрасти од 30-55 година су запошљене. Мора се признати, и систем збрињавања деце је изванредно развијен, али ипак младе мајке морају да комбинују фамилију и професију и трпе двоструки терет. Када се враћају кући, домаћи посао је њихова обавеза. Францускиње се жале да добијају малу помоћ од својих партнера. Улога очева у васпитавању деце се сагледава у томе да се они са њима играју, да им читају приче за лаку ноћ и да их успављују.

Европски мушкарци не воле да пеглају, да чисте купатило, да перу своју одећу, мењају постељину. Та подела домаћих обавеза је разлог за несугласица у скоро половини од домаћинства испод 35-годишњег узраста.

По земљама, подела на домаће обавезе ствара најжешће конфликти у Шпанији (52%), а процент је најмањи у Великој Британији (42%), док је у Француској 46%⁶

Узимајући у обзир резултате истраживања, највећи смисао за домаће послове имају Италијани, а највише се расправљају Шпанци, док најмање помажу Британци. Мушкарци најчесто имају изговор да се жене боље сналазе у домаћим пословима или да они то не знају да

⁶ [Http://www. Mia.com.mk/default.aspx?vid=61530663&ill=1&pml](http://www.Mia.com.mk/default.aspx?vid=61530663&ill=1&pml), pristapeno na 27.4.2013.

ураде, односно да немају време за обавезе у дому. Најомиљена стратегија им је да се праве „неспособни, или да обећају да ће следећег пута завршити домаћу обавезу“.

У Малезији, неприхватљиво је да мужеви седе код куће и да извршавају домаће послове, док им жене зарађују за живот. Тренд у ком мушкарци у малезијском друштву „узурпирају“ традиционалну улогу жене се не може толерисати. Тамо се рачуна да су мушкарци ти који морају радити и зарађивати. Муж мора да обезбеди хлеб и да штити породицу. Али, ипак одлука ко ће да ради, а ко ће да седи код куће, треба да донесу супружници. Не сме се мешати у избор брачних другова. Оно што не воле малезијске жене су насилни и незаинтересовани мужеви који се не брину за породицу. У Малезији је јака појава „мушких домаћица“, која је за свештенике супротна исламској религији⁷.

4. ПРАКСА ПЛАЋАЊА У РАЗЛИЧИТИМ ЗЕМЉАМА

У следећем делу, ће бити приказани случајеви различности у следећим земљама:

1. *Немачкој*
2. *Швајцарској*
3. *Канади*
4. *Македонији.*

4.1. Искуства Немачке

Жене у Немачкој зарађују за 23% у поређењу са њиховим мушким колегама и то за исти посао. Тако се Немачка налази у најгорем положају на овом плану- не само у Европској Унији, него и у земљама ОЕЦД. Ако би ту разлику могли решавати немачки грађани, то би се још одавно решило. Преко 90% испитаника у анкетама тврди да оваква дискриминација у односу на полове припадност не сме да постоји у модерним друштвима.

Али, противно раширеном јавном мњењу, жене и мушкарци у Немачкој ипак ништа у погледу плаћа не мењају. Тако је још од самог почетка запошљавања, а то показује једна студија „Ханс Биклера“ блиска до организације немачких синдиката. Чак и почетнице у радном животу зарађују 18% мање него њихове колеге

⁷ <http://www.star.taratur.com/node/574>, pristapeno na 28.4.2013.

без раднога искуства. Студија је показала исто тако да разлике су много веће уколико се ради о односима у већим предузећима.

По неким израчунавањима, предвиђа се да ће се за 10 година та разлика смањити само на 10%. То је амбициозан циљ, за чије остваривање се треба уложити још пуно напора, а бит ће и потребно пуно времена.

4.2. Искуства Швајцарске

За постојање разлика у заради даје своју потврду и Швајцарска, где је дискриминација у погледу пола уставом забрањена и Законом о равноправности, исто као и у Немачкој. Али и тамо се то показало неефикасно. И у Швајцарској продавац кобасица зарађује више од продавачице сира у истој продавници. Ситуација је донекле промењена средином 90-тих година, када је донесена Уредба да јавни тендери могу да се додељују само предузећима у којима и мушкарци и жене зарађују исто. До тада, предузећима се веровало на реч, али то стање се уредбом променило. Закон има експлицитан пасус са којим се омогућује контрола па и санкције уколико се предузећа не придржавају законских одредаба. Кон крају 90-тих година, надлежни органи су дали налог истраживачком центру да уради одговарајући инструмент за контролу. Он постоји као законски поткрепљен инструмент од 2004 године, а прве реалне контроле су започеле 2006. године.

Иако овај закон се односи само на јавна предузећа у Швајцарској, он је успео да омогући реалну промену у смањивању разлике у зарадама између мушкараца и жена у целој земљи. Ово је између другог и резултат тога шта се приватна предузећа се повела примером јавних предузећа и су урадили значајни искорак у овом подручју.

И поред ових промена, у Швајцарској и данас мушкарци, ипак имају већу зараду за исти посао, и то око 19%, али ригорозним мерама убудуће ова се разлика смањује.

4.3. Искуства Канаде

У погледу овога питања, највећи напредак је постигнут у канадској покрајини Квебек. Откако су синдикалне организације и организације за заштиту женских права направиле јак јавни притисак 90-тих година, Министарство за рад је донело Закон који је био обавезан и за јавне и приватни сектор. По овоме закону („Закон о

једнаким примањима“), сваки послодавац мора да докаже да жене код њега не зарађују мање од мушкараца и да радна места, на којима више раде жене исто тако принципијелно нису мање плаћене од оних на којима раде мушкарци. Послодавци морају направити прецизан опис радног места и касније мора анализирати да ли се запосленима даје иста плата. Уколико се докаже да неки посао има висок квалитет, али је слабије плаћен зато што га обављају претежно жене, онда послодавац мора да надопуни разлику. При томе, послодавци не треба да смањују приходе мушкараца, него да увећају она примања жена.

Закон обавезује сва предузећа са више од 10 запослених да провере да ли мушкарци и жене имају једнаки третман на пољу зараде. Само плате власника предузећа и чланова управних одбора, не подлежу провери. И поред овог недостатка, Закон за Квебек је најнапреднији у целом свету.

Експерти говоре да до сада нема ефикаснијег средства у борби против неједнакости на овом плану и да је кључ успеха модела Квебека је у његовој транспарентности.

Позитивне промене са укључивањем овога закона у реалности су видљиви. У великим предузећима на пример, разлика у заради између мушкараца и жена се умањује на мање од 5%. Осим тога, плате запослених код типично женских занимања, као што су секретарица, благајница и медицинска сестра, су порасле за око 10%.

Иако, таква и слична законска норма постоје само у двама покрајинама, Квебек и Онтарио, оне су имале значајни утицај на стање у целој Канади.

4.4. Искуства Македоније

У Македонији однос између мушког и женског најамног рада се разликује од односа у поменутих државама и државама чланицама, правних тековина Европске уније, али у негативном смислу.

Жене у нашој земљи су још увек у тзв. "подређеном положају" у односу на мушкарце од почетка образовног процеса, преко смањене могућности запошљавања и њихове ниже зараде од мушкараца. Иако постоји више удружења жена које покушавају да едукују жене о њиховим правима, њиховој способности и економској независности, традиција је широко утицала на жену обично смештена у кући као извршилац породичних обавеза. У последњих неколико година, влада доноси законе и уредбе, покушавајући да истакне улогу жена у нашем друштву и да смањи

разлику у вредновању рада жена и мушкараца. Ипак, из истраживања које је економски магазин „Капитал“ урадио, можемо закључити да у нашим менаџерским позицијама у предузећима и јавним установама и даље држе мушкарци. Само 4 % жена које раде су менаџери, према истраживању Секције жена, као део Савеза синдиката Македоније.

Скоро 88,7% жена које су запослене у великим корпорацијама Македоније неоправдано су ван органа управљања и одлучивања. Истраживања јасно показују да већина жена у земљи и даље жртвују своју каријеру у корист мушкараца, и да су посвећене традиционалним улогама.

Али, оне жене које желе да покрену посао се суочавају са проблемима јер је већина имовине у власништву мушкараца, а ова пракса се прати у наслеђивању имовине, где је пракса да скоро целу имовину наслеђује мушко дете. Дакле, жена не може да гарантује без имовине да узме кредит и отвори бизнис. Жене које желе да изграде каријеру тактично морају пажљиво одабрати време када да постану мајке и да се не одражавају негативно на њихов рад.

У нашој земљи, подаци показују да су жене које су у радном односу, у просеку мање плаћене од мушкараца. Статистике показују да плате 89% жена у Македонији су мање од просечне зараде у земљи, док је само 11% - већа од просека.

Ова ситуација је последица чињенице да већина жена ради у најслабије плаћеним секторима, као што су текстилна индустрија, пољопривреда, јавна управа, образовање, здравство и тако даље. Поред те чињенице, указују на то да је 24,9% жена запослено у индустрији одеће која важи за најрадноинтензивну активност. Скоро 90 % запослених у индустрији одеће су жене.

Мушкарци доминирају у сектору снабдевања електричном енергијом, гасом и водом, транспортом, комуникацијама, где су зараде у просеку више за 20% у односу на друге активности.

Насупрот томе, жене чине 79% радне снаге у здравственом сектору и 72% у сектору образовања, где су зараде у просеку мање.

Чини се да жене чине послове у којима постоји висок степен мотивације или интелектуалног од мушкараца, Мушкарци су обично потребни за обављање монотоног посла.

У циљу побољшања положаја жена на тржишту рада у институцијама наше земље се предузимају мере за доношење закона и прописа који ће довести до промена у правцу промовисања родне равноправности и подршке женама. Дакле 2006. донесен је Закон о једнаким могућностима за жене и мушкарце и отишао је у праксу у 2007 тзв. Ревидирани први Национални план акције за родну

равноправност и усвајање другог Националног плана акције за родну равноправност за период 2007 до 2012.

После тога, се образује Комисије за једнаке могућности за мушкарце и жене у општинским већима и државним властима, именовани су координатори одбора који ће пратити процес изједначавања могућности.

Жене у поређењу са мушкарцима у Македонији имају знатно нижи проценат независног извора прихода. Стопа активности становништва у Македонији за жене је у благом порасту у протеклих годину дана, може се показати да постоји позитиван тренд.

Овде очигледно недостаје признавање и остваривање социјалних права жена, свођење на фер дискриминацију, односно стварање услова за једнаке могућности у политичку акцију у потрази садржајне и добро плаћеног посла, и могућности за стално стручно образовање и тако даље. Такође, важно је да се ради да се дели брига о репродукцији нових чланова заједнице, односно афирмација функционалног родитељства (оба родитеља).

Званична статистика Завода за запошљавање Републике Македоније показују да је укупан број незапослених, неквалификуваних радника или полуквалификуваних (жена),- 39,2% са вишим образовањем - 48,6 %, док је на са факултетом- 60.2 %.

Просечна незапосленост у Македонији је 36%, а просек код жена је 37,2%, шта значи да су мање запосљене у односу на мушкарце.

Данас у Македонији, преко идеја водиља се иде према томе да се елиминише дискриминација у свим областима, укључујући дискриминацију на тржишту рада, идеја једнаких могућности за све, односно једнаке могућности за мушкарце и жене.

То значи једнак приступ жена и мушкараца на свим образовним институцијама на свим нивоима, једнаку шансу да добије било какву професију, једнак приступ политици и слично.

ЗАКЉУЧАК

Дакле, из свега овога што је речено до сада, може се закључити да се борба против дискриминације одвија у области законодавства и формалног карактера. Међутим, ова једнакост пред законом не пружа поуздану гаранцију да ће се та права и поштују и спроводе. Међународне институције, посебно институције које има Европска Унија врши притисак на владе да се прихвате многе конвенције, законе, стратегије и препоруке о решавању овог питања.

На пример, да се постигне принцип једнаких могућности запошљавања за жене, то не значи да постоји закон који ће гарантовати право на породично одсуство, односно родитељско одсуство. Али, то није довољно уколико постоје други институционални предуслови да би у складу са професионалним породичним улогама приступачним флексибилним вртићима, радног времена итд.

Али, ако вртићи коштају пола или више од плате жена које раде у поподневним сатима, а онда не могу остати само у смислу идеје формалних права, иако су од великог значаја.

Један од предуслова за побољшање положаја жена на тржишту рада је да се повећа економска активност жена. Директно је повезан са подизањем свести о значају економске независности, адекватан приступ квалитетној и приступачној заштити деце и пружање одговарајућег образовања и конкурентности на тржишту предузимањем мера за усклађивање породичног и професионалног живота.

И на крају, од великог значаја је јачање улоге жена у јавном животу, јер она може да створи позитивну друштвену климу. Конкретно то значи веће присуство жена, у свим политичким, законодавним, извршним и другим видовима власти у једној земљи.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Andrea Molloy (2005), Stop Living Your Job, Start Living Your Life: 85 Simple Strategies to Achieve Work/Life Balance , March 2005
2. Frederick E. Allen (2011), Work-Life balance in a challenging time, Forbes
3. Hughes S. and Bolton T. (2012) , Work life balance, London
4. Matthew Kelly (2011), Off Balance: Getting Beyond the Work-Life Balance Myth to Personal and Professional Satisfaction , September 2011
5. Survey (2007): U.S. Workplace Not Family-Oriented., Forbes, February 2007
6. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/introduction
7. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics
8. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-30082013-AP/EN/3-30082013-AP-EN.PDF

9. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code=LC_N08COST_R2
10. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tsdec420&tableSelection=3&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>
11. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1>
12. <http://www.stat.gov.mk/OblastOpsto.aspx?id=14>
13. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziSoopstenie.aspx?rbtxt=98>
14. <http://www.stat.gov.mk/OblastOpsto.aspx?id=9>
15. <http://www.skavadarci.com/zivot/roditeli-deca/179-brak/html>, pristapeno na 26.4.2013.
16. <http://panoptikum.com.mk/2009-11-08-15-10-52/semenkrug/387-2010-01-31-11-11-12-.html>, pristapeno na 26.4.2013.
17. <http://on.net.mk/defaultMk.asp?Item!D=2086EDASC8AB4E6DA51E1EA67A>
18. [Http://www.Mia.com.mk/default.aspx?vid=61530663&ill=1&pml](http://www.Mia.com.mk/default.aspx?vid=61530663&ill=1&pml), pristapeno na 27.4.2013.
19. <http://www.star.taratur.com/node/574>, pristapeno na 28.4.2013.

Рад је примљен: 08.09.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 09.11.2013.

ИНТЕРНЕТ БИЗНИС ПЛАН ТУРИСТИЧКЕ КОМПАНИЈЕ „MS“

INTERNET BUSINESS PLAN TOURISM COMPANIES "MS"

Владан Ивановић¹

Министарство унутрашњих послова РС, Управа за ванредне
ситуације, Ниш, Србија

Марко Гашић,

Марија Стојиљковић

Висока пословна школа струковних студија, Блаце, Србија

Сажетак: Рад приказује Интернет бизнис план туристичке компаније „MS“, нови подухват који се базира на унапређењу пословања компаније на онлине пословање, кроз развој туристичког портала и приступање електронском пословању и електронској трговини. Овај интернет бизнис план даје детаље о предложеном подухвату, заједно са очекиваним потребама и резултатима узимајући у обзир јединствену природу електронског пословања. План наводи како компанија може искористити предности електронског пословања и електронске трговине у циљу веће ефикасности свог пословања.

Кључне речи: интернет бизнис план, онлајн пословање, swot анализа

Abstract: The paper presents a business plan internet tourism companies "MS", a new venture which is focused on improving the company's business in the online business, through the development of the tourist site and accessing electronic business and trade elektrkonској. This internet business plan giving details of the proposed construction, together with the expected needs and results, taking into account the unique nature of e-business. It notes that the company can take advantage of e-business and e-commerce in order to increase the efficiency of your business.

Keywords: internet business plan, online business, swot analysis.

1. УВОД

Када је у питању покретање сопственог интернет посла веома је важно направити добар и ефикасан Интернет бизнис план. **Интернет бизнис план је предлог за нови подухват на Интернету.**

Елементи бизнис плана дефинишу пословну мисију и циљеве, тржиште, финансијске стратегије и конкуренцију.

Успешни предузетници знају да ставе све детаље на папир пре почетка неког новог подухвата. Такав папир пружа потенцијалним инвеститорима податке са детаљима о томе како ће нови посао бити профитабилан.

¹ Ivvladan@medianis.net

Развој Интернет бизнис плана је врло једноставан када се схвати концепт интернет маркетинга и зна шта се треба урадити да би се постигли циљеви. Приликом приступа фази пројектовања плана, велику пажњу треба посветити присутности на сајту, акценат ставити на корисника. Сајт треба прилагодити кориснику, правити га за корисника, у циљу његовог задржавања на сајту и жеље да се поново врати.

2. ИНТЕРНЕТ БИЗНИС ПЛАН

2.1. Увод и основни предуслови

Интернет је нашао широку примену у области пласмана туристичке понуде. Навешћемо неке од значајних разлога²:

- **Домет информација.** Туристичка понуда пласирана преко Интернета доступна је сваком његовом кориснику без обзира на географску локацију.
- **Величина тржишта.** Тренутно Интернет користи преко милијарду људи и њихов број се повећава из дана у дан.
- **Сталност и ажурност презентовања.** Туристичке информације постављене на Интернет доступне су 24 часа дневно. То је велика предност у односу на друге медије, где се информације објављују у веома ограниченом временском трајању.
- **Атрактивност.** Захваљујући мултимедијалним могућностима Интернета, промотивни материјал може у себи да обједини текст, фотографије, звук, видео секвенце, анимације...
- **Економичност.** Израда промотивног материјала, његово држање на серверима и редовно одржавање захтевају мање трошкове у односу на друге облике промоције властитог бизниса.
- **Интерактивност.** Захваљујући многобројним сервисима (е-маил, дискусионе групе, књига утисака) посетиоцима Интернет презентације је омогућена двострана комуникација са власницима презентације. Код класичних медија ова могућност не постоји или су могућности веома ограничене.
- **Персонализација** Туристичка понуда се може прилагодити одређеној групи која је по својим унутрашњим карактеристикама хомогена.

² Група аутора (2011), *Интернет бизнис план - скрипта* Лабораторија за електронско пословање, Фон, Београд, стр. 24

- **Брзина** Захваљујући брзини преноса информација и снажним претраживачким машинама на Интернету, савремени туристи могу практично тренутно да дођу до жељених информација.

2.1.1. Основни предуслови развоја туризма у Куршумлији

За развој бањског и сеоског туризма у Куршумлији потребно је применити одговарајућу стандардизацију и категоризацију услуга, посебно адекватних услова за смештај. Законом о туризму посебно је уређено пружање услуга смештаја и исхране у домаћинствима, као специфичан облик пружања угоститељских услуга. Собе, куће и станови за одмор који се издају туристима, морају испуњавати прописане санитарно-техничке услове и бити разврстани у одговарајућу категорију, одређену актом надлежног општинског органа, што је прописано Правилником о разврставању, минималним условима и категоризацији туристичких објеката у Републици Србији.

Од посебног значаја су и улагања у инфраструктуру (путна мрежа, ПТТ) поготово ако се има у виду тренутно стање. Такође, посебну пажњу треба обратити и на стандарде који се тичу животне средине и здравствене заштите. Спречавање неконтролисане урбанизације и угрожавање природних ресурса, јер су страни туристи, поготову они из западног дела европе, навикли на висок ниво еколошке свести.

Један од најважнијих задатака у развоју бањског туризма је едукација. Потребан је одговарајуће обучен кадар. За обуку запослених могу се ангажовати спољни едукатори. Туристички производ бањског туризма мора имати и адекватне канале продаје. Потребно је превазићи неорганизованост у попуњавању капацитета туристичких објеката у бањама и вршити продају преко туристичких агенција. Организован начин продаје у многоме ће допринети бољем сусретању понуде и тражње за одмором у нашим бањама и свакако помоћи развоју нашег краја. На страни тражње, сагласно светским искуствима, уочавају се тенденције које говоре о већој софистицираности туристичке тражње и њеној пробирљивости у односу на квалитет, садржај, цену и друге елементе конкретних дестинација. Генерални је став да ће у туристичкој тражњи све више долазити до изражаја индивидуализација захтева са оријентацијом на посебна интересовања, у чему нарочиту шансу добија бањски туризам.

У приступу планирању развоја туризма у Куршумлији, од посебног је значаја истраживање тржишта, односно коришћење свих

инструмената маркетинга. Туристичке вредности Србије су у високој корелацији са поменутим растућим трендовима на страни иностране, али и домаће туристичке тражње. Због свега тога неопходно је најпре одредити циљна тржишта, односно њихове сегменте, на којима би се извршило позиционирање туристичког производа Куршумлијских бања. Позиционирање туристичког производа Куршумлије засниваће се на очуваности природне средине, разноликости самог туристичког производа, јединствености Ђавоље Вароши, богатству културног наслеђа.

2.2. Циљеви представљања на Интернету

У основи представљање на Интернету има за циљ генерисање профита, тј остваривање добити. Мотиви за наступ туристичког предузећа „MS“ из Куршумлије на Интернету су разврстани :

- о Повећање продаје,
- о Промоција туристичке понуде,
- о Бржа и ефикаснија куповина од стране корисника,
- о Већа доступност на тржишту,
- о Лакша промоција како у земљи, тако и у иностранству,
- о Информисање и едукација корисника и партнера о туристичкој, понуди и новим услугама (B2B и B2C пословању),
- о Побољшања ефикасности и смањење трошкова пословања,
- о Одржавање и унапређење квалитета услуга,
- о Стално стручно образовање кадрова,
- о Смањење трошкова одржавања off-line продавнице,
- о Отворена продаја 24 сата дневно, 7 дана у недељи,
- о Испуњавање разноликих индивидуалних захтева клијената.

2.3. Наступ на Интернету

На отвореном веб порталу, поред саме електронске продавнице (web shop) за продају ваучера, налазиће се маилинг листа за клијенте, као и вести. Постојаће посебан део портала на којем ће се налазити линкови ка сајтовима који се баве темама из области туризма. Корисници веб портала, могу користити услуге система за on-line куповину туристичких аранжмана и услуге система за on-line резервацију. Коришћење ових сервиса је потпуно бесплатно.

Биће доступна и могућност остављања коментара, утисака и оцењивања насих услуга, тако да ће постојати повратне информације о квалитету производа и услуга, како за само предузеће, тако и за

друге купце и кориснике услуга.

2.4. Промоција

Неке од промотивних активности које ће бити директно спроведене, а све у циљу привлачења клијената, ће бити плаћене рекламе на прво електронским медијима, касније и на осталим масовним медијима, као што је закуп билборда на променљивим локацијама у већим градовима, мањи део средстава ће се утрошити на онлине рекламе, као што су банери на сајтовима који се баве туризмом, веб претраживачима. У почетном развоју сајта компаније неће се ангажовати маркетинг агенције за вођење промотивне кампање, већ ће се у оквиру саме компаније осмишљавати континуирано присуство у масовним медијима.

Потенцијални клијенти су појединци, физичка лица као и туристичке агенције и синдикати других компанија. Поред основне понуде у рекламну кампању с времена на време биће укључени и неки елементи додатне понуде или погодности за одређене ваучере (аранжмане), као што су попусти за одређену наручену количину самих ваучера, наградне игре итд.

2.5. Ефекти on-line пословања

On-line пословање утиче на смањење трансакционих трошкова, повећање ефикасности, као и квалитета додатних услуга. Преко праћења корисника и његових посета сајту, колико је пута приступао и колико је потрошио сви постојећи корисници услуга предузећа могу да се грубо разврставају у одређене категорије и према категорији у којој припадају, дозвољавају се посебни попусти, брже испоруке и друге сличне погодности.

2.6. Бизнис план

2.6.1. Опис пословног концепта

Пословна филозофија

Портал који развијамо се базира на маркетинг филозофији и концептима електронског пословања. Он је комбинација B2B и B2C форми електронске трговине.

Пословну филозофију базирамо на задовољење потреба, жеља клијената. Пословно-филозофски аспект маркетинга полази од чињенице да је у тржишним условима привређивања опстанак

компаније могућ само ако се води рачуна о променама окружења, потребама и захтевима тржишта, са усредсређивањем на купца, чије потребе треба најпре предвидети, да би се задовољиле на комплексан начин. План нам је да уведемо нове технологије у пословање које би нас избациле у први план у смислу бриге о "информисање и куповину из фотеле" клијентима, омогућиле погодности потпунију информисаност, пружиле бољу подршку нашим партнерима и остале могућности које пружа савремено е-пословање.

Мисија компаније

Компанија настоји да својим клијентима пружи услуге високог квалитета, уз истовремено одржавање високе ефикасности и профитабилности пословања.

Предузеће настоји да изради веб портал који ће постати водећи српски, па и балкански сајт у области туризма, како са информацијама тако и са понудом on-line пословања.

2.6.2. Промоција

Туризам је производ који се заснива на информацији. Ствара виртуелно искуство за клијента.³

Иако основни производ који нуди продавница туристичких аранжмана, остаје исти, услуге које се нуде уз ваучере (аранжмане) нису исте. Неке од услуга су и бесплатне. Корисницима и потенцијалним клијентима електронске продавнице, се омогућава брже и јефтиније налажење потребних производа и лакше долажење до места куповине.

2.6.3. Менаџерски тим

За управљање пројектом биће састављен тим од стручњака који су се бавили развојем и управљањем е-продавнице за продају туристичких ваучера, као и од информатичких стручњака, који имају искуства са електронским пословањем.

³ Његуш А. (2010), Информациони системи у туристичком пословању, Факултет за туризам и хотелијерство, Универзитет Сингидунум, Београд, стр. 34

2.6.4. Ситуациона анализа

Основни задатак ове фазе је детаљна анализа фактора који се односе на окружење, тржиште, конкуренцију, купце и само предузеће, јер без адекватних информација о тржишту компанија не може да креира ефикасну маркетинг стратегију.

2.6.4.1. Истраживање маркетинга

Рад на доношењу закона у области дигиталног потписа и сузбијања пиратерије, као и улазак великих информатичких кућа попут microsoft-а и SUN-а даје наду да ће ситуација почети да се мења на боље, али наговештава и оштрију конкуренцију у информатици у скорије време.

Сви фактори указују да је прави тренутак за улазак у област електронског пословања и едукације људи путем Интернета. Полако се формира свест код корисника компјутера да путем Интернета могу доћи до сваке информације која им је потребна и да на тај начин могу себи да скрате време трагања. Осим тога, сама понуда информација је далеко већа него путем било ког другог класичног извора и то у кратком периоду, што добија на важности када се време високо котира као ресурс.

Циљ је да се оствари предност у односу на потенцијалне конкуренте, која ће се огледати у комплетној понуди нашим текућим и потенцијалним купцима и партнерима, функционалности сајта, правовременим информацијама и др.

2.6.4.2. Анализа тржишта

У Србији расте број корисника Интернета. Све је више корисника који Интернет користе у пословне сврхе. Карактеристично за летњи период честе речи према којој су се вршила претраживања су летовање, туристичка агенција, путовања. Овакви показатељи, који интернет посматрају као идеално место за промоцију туристичких понуда, показују да пројекат има велики потенцијал и на домаћем, али и на страном тржишту.

2.6.4.2.1. Сегментација тржишта

Појава Интернета је омогућила да се између произвођача и конзумента производа/услуга успостави директан контакт. Као последица, дошло је до промене у карактеру производње и карактеру

потрошача. Производња је престала да буде масовна, а потрошач је подигао праг своје толеранције и критеријума за избор. Маркетинг је добио нову димензију познату у теорији као one-to-one (1:1) маркетинг, што означава индивидуалност у приступу, презентацији, а када је производња у питању, иде се на детекцију појединих потрошачких група (сегмената), процену њихових потреба и заинтересованости.⁴ Управо ова измена у приступу довела је до потребе да се на методолошком плану посвети посебна пажња детекцији циљних група, другим речима сегментацији тржишта на ком се компанија већ налази или жели да продре.

Основни разлог за сегментацију тржишта је да се процене које групе клијената су тренутно погодне за пласирање роба/услуга и да оне представљају такозвано циљно тржиште. Даље се иде на сагледавање потенцијалних клијената и развијање нових или усавршавање постојећих производа/услуга како би се у наредном периоду привукли и постали део циљног тржишта. Сагледавањем постојећег стања, побољшањем квалитета услуге могуће је привући знатан део потенцијалних купаца, а то је далеко значајније него развијати по сваку цену нове производе/услуге, а да купци ни постојећим нису довољно задовољни.

Сегментација тржишта је директно одређена природом пројекта Апликација је прилагођена оваквој ситуацији те се свакој од група нуди специјализован интерфејс у зависности од потреба. Конкретније, у зависности од резултата сегментације тржишта зависи це и садржај који презентује, функције које пружају увид али и сам дизајн сајта (у смислу естетике).

2.6.4.3. Одређивање потенцијалних купаца

Јасно је да за одређене производе / услуге неће бити заинтересовани сви потрошачи, већ само одређене групе. Под циљним групама подразумевају се потрошачи, који имају јасно изражене потребе за одређеним производима и услугама и чије потребе посматрани производи / услуге може да задовољи.

Компанија се усмерила на сегмент који укључује туристичке агенције, заступништва и представништва страних агенција, синдинате других компанија на пољу B2B пословања, а на пољу B2C трговине предузеће се усмерило на пензионере, особе са повредама, особе са болестима типа камен, песак у бубрегу и све досадашње

⁴ Пантовић В., Динић С., Старчевић Д. (2008), *Савремено пословање и Интернет технологије*, Фон, Београд, стр. 126

offline клијенте.

2.6.4.4. Анализа конкуренције

Конкурената на offline пољу има већ данас јако много, скоро се може рећи да постоји много компанија које се баве туризмом. Међутим мало је стварно квалитетних компанија које поседују добар и квалитетан производ/услугу.

Анализом ситуације на простору Србије и прикупљањем информација, дошли смо до података да постоји веома мали број компанија које имају развијено комплетно е-пословање у области туризма, а што се тиче бањског туризма у Србији не постоји компанија која има у потпуности развијено електронско пословање (већи број компанија поседује само статичке веб странице или су делимично приступиле електронском пословању).

2.6.5. Стратегија квалитета

Обавеза менаџерског тима компаније “MS” је инсистирање на основној стратегији квалитета која би требало да обухвати следеће елементе:

- Задовољити потребе клијента,
- Доносити одлуке на основу дневно ажурних информација,
- Пословање дефинисати одговарајућим процесима,
- Развити одговорност свих учесника пројекта у спровођењу стратегије квалитета.

Да би се ове обавезе спровеле потребно је дефинисати политику квалитета где се дефинишу опште намере и циљеви у погледу .

2.6.6. Промотивна стратегија

Као што је споменуто до сада највећи део промоције треба да тече offline. Зато и промотивна стратегија треба да иде у смеру упознавања потенцијалних корисника са предностима онлине куповине. Нагласак треба да буде на томе да је то дефинитивно нешто што ће пре или касније сви користити и да је боље за кориснике да они буду ти који ће пре других користити овакав начин куповине, јер ће тиме стећи иницијалну предност у односу на конкуренте. Као што се да наслутити највећи део промоције треба да протекне у давању разлога за коришћењем нашег сервиса великим пословним клијентима.

2.6.7. Процена сопствене позиције компаније (SWOT анализа)

Сврха SWOT анализе је да изолије кључна питања и да олакша стратегијски приступ компаније. Анализа подразумева утврђивање квалитетних и релевантних критеријума за процену, а затим и извршење саме процене према тим утврђеним критеријумима. **SWOT** анализа ослања се на утврђивање квалитета/снага (**Strengths**) и слабости (**Weaknesses**) саме компаније као и позитивних (**Opportunities**) и негативних (**Threats**) утицаја околине на позицију компаније на тржишту.⁵ Квалитети/снаге и слабости везани су за унутрашње карактеристике компаније, док се шансе и опасности/ претње дефинишу као спољни утицај на компанију. Неопходно је да сагледамо сопствене снаге и слабости у интерном, као и шансе и претње у екстерном окружењу. Важно је и да проценимо конкурентску позицију предузећа.

Табела 1.: SWOT анализа компаније „MS“

Снага	Слабости	Могућности које нам стоје на располагању	Претње
квалитет понуде услуга	недовољна финансијска улагања	изградња хотела у Таволој Вароши	променљивост тржишта
поверење, поузданост, изграђена дистрибутерска мрежа као подршка он-лине пословању	малобројан тим људи који раде на развоју електронског пословања, чија је имплементација на почетку	развој зимског туризма и ски стазе у Луковској Бањи	променљивост правних услова пословања

⁵ Драган Вукмировић (2011), Powerpoint презентација “Дефинисање маркетинг наступа на Интернету”, Фон, Београд

2.6.8. План будућег развоја

Након завршетка израде пројекта, који подразумева уношење садржаја и рад свих наведених сервиса, предвиђен је рад уз директну контролу менаџерског тима, али и припрема за прву фазу унапређења самог портала.

Идеја је да се оспособе кадрови у организацији, који ће бити одговорни за садржај везан за њиховх део посла. Ова фаза предвиђа неколико нивоа обуке и оспособљавање администратора система. Поред овога, у првој фази унапређења предвиђено је и превођење сајта на минимум један страни језик (енглески), како би се садржај на одређени начин приближио и страним туристима. Уз сам превод планирана је и израда додатних садржаја намењеног страним туристима, као и одговарајућа маркетинг кампања окренута ка циљном тржишту.

У другој фази унапређења система предвиђен је развој веб презентације и система за онлине резервацију за кориснике мобилних уређаја. У другој фази такође треба и остварити могућност плаћања путем Интернета.

2.6.9. Финансијски показатељи

Како саставни део сваког бизнис плана јесу биланс стања и биланс успеха на основу којих се може видети како је компанија пословала у предходне две године и планирати како ће компанија пословати након овог пројекта.

Због преобимности финансијских извештаја, навешћемо само ефекте датог пројекта.

Доћи ће до смањења трошкова промоције за 15%, трошкова закупнине за 20%, што ће утицати на смањење расхода. Са друге стране долази до повећања прихода од продаје за 25% и до бољег положаја компаније на тржишту тј. веће посећености сајта. Тако да по пројектованом билансу за наредну годину планиран је раст добити за 17 %.

ЗАКЉУЧАК

Скоро сваки нови Интернет бизнис или онлајн пројекат, од најмање on-line малопродаје, биће успешнији јер бизнис план служи као путоказ ка успеху.

Многи интернет консултанци данас откривају да иза сваког пословног плана постоји добар пословни сајт.

Интернет бизнис план је од виталног значаја за укупан успех и добробит Интернет пословања. Интернет бизнис план доказује потенцијалном инвенститору пројекта или банци, рентабилност и профитабилност подухвата.

Добро осмишљен и добро израђен Интернет бизнис план, је јасно дефинисан пут до већег успеха у пословању.

ЛИТЕРАТУРА

1. Група аутора (2011), *Интернет бизнис план - скрипта* Лабораторија за електронско пословање, Фон, Београд.
2. Његуш А. (2010), Информациони системи у туристичком пословању, Факултет за туризам и хотелијерство, Универзитет Сингидунум, Београд.
3. Пантовић В., Динић С., Старчевић Д. (2008) , *Савремено пословање и Интернет технологије*, Фон, Београд.
4. Кончар Ј. (2003), *Електронска трговина*, Економски факултет, Суботица.
5. Драган Вукмировић (2011), *Паверпоинт презентација "Дефинисање маркетинг наступа на Интернету"*, Фон, Београд
6. The Internet Marketing Academy (2011), *Developing an Internet Marketing Strategy*, Ventus Publishing ApS.
7. The Internet Marketing Academy(2011), *Internet Marketing*, Ventus Publishing ApS
8. David McKean (2012), *IT Strategy & Technology Innovation*, Ventus Publishing ApS

Рад је примљен: 29.09.2013.

Рад је прихваћен за штампање: 20.12.2013.

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,** **Alignement: Centred, максимално 3 реда)**

**TITLE IN ENGLISH (Capital Letters, Bold, Font 10, Alignement Centred,
Maximum 3 rows)**

(If text is in English – Title in English should be typed in
Capital Letters, Bold, Font 14, and Alignement: 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