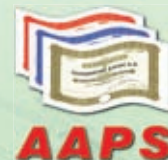
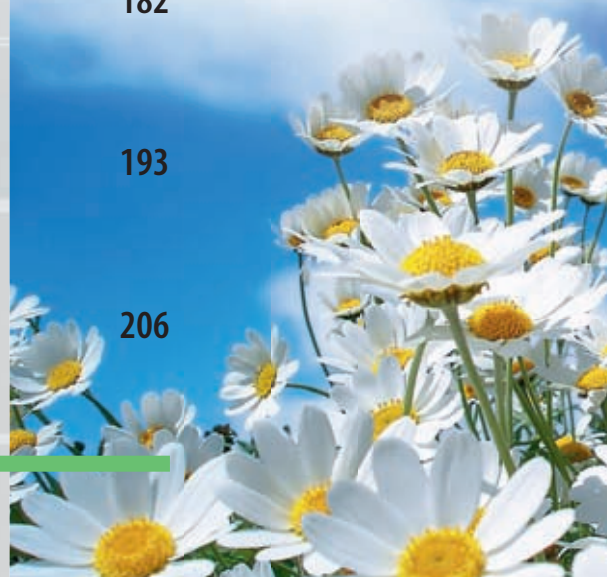


Ekonomika preduzeća



Zoran Arandelović Marija Pešić Randelović	UTICAJ DRŽAVE NA PRILIV I EFIKASNOST STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA	143
Boban Stojanović	DRŽAVNA POMOĆ REGIONIMA U SRBIJI	157
Ljiljana Stanković Slobodan Cvetanović	JAVNO-PRIVATNA PARTNERSTVA: FAKTOR UNAPREĐENJA KONKURENTSKE PREDNOSTI	167
Ana Trbović	ANALIZA POTREBNE PODRŠKE SRPSKIM IZVOZNICIMA ZA POVEĆANJE KONKURENTNOSTI I IZVOZA	176
Srđan Marinković Nataša Golubović	DA LI JE SRBIJI POTREBNA RAZVOJNA BANKA?	182
Snežana Radukić Marija Anđelković Pešić Jelena Stanković	EKOLOŠKI EFEKTI DRŽAVNE I LOKALNE POMOĆI U OBLASTI RECIKLAŽE OTPADA	193
Slobodan Malinić Mirjana Todorović	KONCEPTUALNE OSNOVE OBRAČUNA I UPRAVLJANJA TROŠKOVIMA PO AKTIVNOSTIMA BAZIRANOG NA VREMENU	206





U proteklih devet godina Salford je investirao preko 500 mil. evra u Srbiju i region i uspešno upravlja sledećim kompanijama:

In the past nine years Salford has invested over 500 million Euros in Serbia and the region and successfully manages the following companies:

IMLEK



IMLEK

MLEKARA SUBOTICA



SUBOTICA DAIRY

KNJAZ MILOŠ



KNJAZ MILOS

BAMBI



BAMBI

MLIJEKOPRODUKT
KOZARSKA DUBICA



MLIJEKOPRODUKT
KOZARSKA DUBICA

IMB MLEKARA BITOLA



IMB BITOLA DAIRY

Salford Capital Partners Inc.
Rep. Office Belgrade
Bulevar Mihaila Pupina 115g
11070 Belgrade, Serbia
Phone/Fax: +381 11 2222 500
+381 11 2222 533

Salford UK Ltd
78 Pall Mall
London SW1Y 5ES
United Kingdom
Phone: (44 20) 31 78 48 53
Fax: (44 20) 31 78 48 51

EP **Ekonomika preduzeća**

ČASOPIS SAVEZA EKONOMISTA SRBIJE

OSNOVAN 1947. GODINE U BEOGRADU

GODINA LIX MART-APRIL 2011

BROJ 3-4 str. 143-214

IZDAVAČ: SAVEZ EKONOMISTA SRBIJE

Beograd, Dobrinjska 11/1

Novi Beograd, Mihajla Pupina 147

Tel: 011/264-49-80; 361-34-09

Fax: 011/362-96-89

Ž.R: 205-14935-97 Komercijalna banka

WEB: www.ses.org.rs

E-mail: office@ses.org.rs

PRESEDNIK SAVEZA EKONOMISTA SRBIJE

Dragan Đuričin

ODGOVORNI UREDNIK

Nikola Stevanović

ZAMENIK ODGOVORNOG UREDNIKA

Dragan Đuričin

REDAKCIJA

Jelena Birovljev

Dejan Malinić

Goran Petković

Jovan Ranković

Danilo Šuković

Dušan Vujović

Slobodan Malinić

Milan Matijević

Zoran Njegovan

Blagoje Paunović

Marko Simoneti

Ljiljana Stanković

Milica Uvalić

DIZAJN KORICE

Julijana Tomović Stojanović

PRIPREMA ZA ŠTAMPU

Branko Cvetić

ŠTAMPA

"Kuća štampe" 011 307.5.307

stampanje.com

Štampano u 350 primeraka

Časopis izlazi šest puta godišnje

Godišnja pretplata 4.000 dinara bez PDV -a

Za inostranstvo 8.000 dinara bez PDV-a



vaj broj našeg časopisa posvećujemo referatima za tradicionalno Niško savetovanje. Ovaj put na temu „Investicije i ekonomski rast: uloga države i lokalne samouprave,..“

Prof. Zoran Anđelković i doc. Marija Petrović- Anđelković, u svom uvodnom referatu, bave se ambijentalnom prohodnošću za strane direktne investicije, što je jedno od ključnih pitanja privrednog rasta i razvoja Srbije. Nakon ukazivanja na značaj dosadašnjeg priliva SDI, ali i na ograničenja njihovog dotoka privatizacionim kanalima i usmerenosti na neizvozni uslužni sektor, autori analiziraju atraktivnost našeg investicionog ambijenta za drugačije modele priticanja SDI i njihovog usmeravanja ka sektorima međunarodno razmenjivih proizvoda. Pri tom, posebnu pažnju posvećuju ulozi države i njenih institucija u tome, upućujući ih na najneophodnije mere u vezi s tim.

Prof. Boban Stojanović je svojim referatom pokrio i na upečatljiv način izložio tri najvažnija aspekta državne pomoći. To su sistem kontrole državne pomoći u funkciji zaštite konkurencije, obim te pomoći iz ino i domaćih izvora i njen regionalni raspored. Kao poznavalac sve složenosti tih pitanja, autor pokazuje razumevanje za moguća nesnalaženja državnih operativaca u tome, ali pod pritiskom svoje pažljive i dokumentovane analize stvarnih zbivanja u vezi s tim u Srbiji, zaključuje da su rezultati ispod mogućnosti u pogledu sva tri pomenuta aspekta državne pomoći.

Prof. Ljiljana Stanković i prof. Slobodan Cvetanović fokusiraju javno-privatna partnerstva kao noviji model kompanijskog umrežavanja, posebno nerazvijen kod nas. Kroz analizu stanja, tendencija i rezultata tog modela povezivanja u razvijenom poslovnom svetu na planu unapređenja poslovnih performansi i kreiranja superiorne vrednosti za kompanijske stekholdere, kao i delotvornosti marketinga u tome, autori su došli do svrsishodnih preporuka za korišćenje prednosti mogućih umrežavanja kompanija iz javnog i privatnog sektora kod nas, što je i državni interes dostojan podsticanja.

Prof. Ana Trbović je u središte razmatranja u svom referatu stavila jedno, da se tako izrazim, bolno pitanje novog modela privrednog rasta i razvoja Srbije. Izlaganja su utemeljena na vrlo svežoj empiričkoj studiji izvoznih ostvarenja po delatnostima i izvoznim tržištima, zatim anketi o očekivanjima izvoznika i ličnim procenama bitnih usluga podrške izvoznim privredi, kao što su, na primer, istraživanje tržišta, finasijsko savetovanje, pronalaženje poslovnih partnera i sl. Anketirani izvoznici, a i sama autorka, uz dužno uvažavanje Privredne komore, vide potrebu formiranja jednog nezavisnog neprofitnog udruženja izvoznika.

Prof. Srđan Marinković i Nataša Golubović pitanje potrebe osnivanja razvojne banke Srbije stavljaju u kontekst širokog spektra ekonomskih, finasijskih, pravnih i drugih relevantnih činilaca za jednu takvu državnu odluku. Propustivši ih kroz argumentovanu kvalitativnu analizu, fokusirajući pri tom i osetljivo pitanje alokacije ove direktne intervencije države na tržištu kredita, autori zaključuju da bi ova državna intervencija donela samo kratak ekonomski predah i udaljila državu od strateški delotvornih poteza, koje vide u zaštiti konkurencije, institucionalnim reformama, zaštiti manjinskih akcionara i sl.

Prof. Snežana Radukić, doc. Marija Anđelković-Pešić i Jelena Stanković posvetili su svoj referat pitanju reciklaže otpada. Predstavljajući ga, s razlogom, kao važno razvojno pitanje, dale su, potom, jedno pregledno u utemeljeno razmatranje ekoloških, ekonomskih, finasijskih i pravnih aspekata tog pitanja u Srbiji, koje su okarakterisale kao već postojeću, a s ciljnim razvojem industrije rastuću teškoću, ali i zarađivačku šansu. Pri tom ukazuju i na zahtevno inicijalno finansiranje takvih poduhvata, prozivajući s pravom državu i lokalnu samoupravu za ne samo finasijske podsticaje, već i za druge neophodne aktivnosti na njihovoj strani.

Upravljanje troškovima i obračun troškova u toj funkciji su od presudnog značaja za ostvarivanje troškovne prednosti, i to utoliko više ukoliko su konkurencija i promene izraženije. Polazeći od te teze, prof. Slobodan Malinić i Mirjana Todorović su izložili principe, metodološke i informacione prednosti obračuna troškova po aktivnostim zasnovanog na vremenu kao strategijskoj komponenti. Napis zaslužuje pažnju pre svega po tome što pokazuje do koje mere u savremenom poslovnom svetu narasta interes menadžmenta za troškove, podržan i iniciran inovacijama u računovodstvenim pristupima obračunu troškova sa fleksibilnim kalkulacijama kao osnovi razboritog odlučivanja. Dobra opomena za naše prilike ne baš inventivnog upravljanja troškovima.

Nikola Stevanović





2011 SEE MANAGEMENT FORUM

9 – 10 JUNE 2011 OPATIJA

JUGOISTOČNA EVROPA I EU POGLED UNAPRED

DAN 1, ČETVRTAK (9. JUN 2011.)

8.00 – 10.00 REGISTRACIJA

Dolazak VIP gostiju, delegata i učesnika

10.00 – 12.00 SVEČANO OTVARANJE

Mladen Mlinarević, potpredsednik Hrvatskog društva ekonomista

Ivo Josipović, predsednik Republike Hrvatske

UVODNA IZLAGANJA

Ekonomski pregled za regiju jugoistočne Europe

Ljubo Jurčić, predsednik Hrvatskog društva ekonomista

Jože Mencinger, profesor, Pravni fakultet Ljubljana

Dragan Đuričin, predsednik Saveza ekonomista Srbije

GLAVNI UVODNI GOVOR

Pogled unapred

Georgy Sergeyevich Poltavchenko,

ovlašćeni predstavnik predsednika Ruske Federacije u Centralnom Federalnom okrugu

REČ GLAVNOG SPONZORA

Damir Kuštrak, izvršni potpredsednik, Agrokor

12.00 – 12.30 Kafe pauza

12.30 – 13.30 PLENARNA SESIJA 1

Novi ekonomski izazovi i regionalna saradnja

Hidajet Biščević, generalni sekretar Vijeća za regionalnu suradnju

Erhard Busek, koordinator Inicijative za saradnju sa jugoistočnom Evropom i predsednik Instituta za dunavski region i centralnu Evropu

13.30 – 15.00 PANEL 1

Kako postati regionalni lider

Moderator: **Zoltan Aldott**, predsednik Uprave INA-e, Hrvatska

Panelisti:

Damir Kuštrak, izvršni potpredsednik, Agrokor

Dragan Žarković, predsednik Tarketta za Istočnu Evropu, Srbija

Ivan Ergović, predsednik HUP-a, Hrvatska

Anton Balažič, predsednik Uprave Žita, Slovenija

Branislav Grujić, predsednik PSP-Farman-a, Srbija

Janez Škrabec, direktor Rika, partner, Slovenija

PANEL 2

Inovacije, učenje i konkurentnost

Moderator: **Mladen Vedriš**, Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Panelisti:

Stjepan Car, predsednik Uprave Končar – Institut za elektrotehniku, Hrvatska

Halil Kulluk, predsednik, Intekno Group of Companies, Turska

Toplica Spasojević, predsednik ITM Group, Srbija

Nebojša Savić, profesor FEFA, Srbija

Tihomir Domazet, predsednik, HIFR, Zagreb

Vladimir Preveden, Roland Berger, izvršni partner, Hrvatska

15.00 – 16.00 Ručak

16.00 – 17.30 PANEL 3

Privlačenje kapitala za hrvatski investicioni program

Moderator: **Kamilo Vrana**, direktor Agencije za JPP, Hrvatska

Panelisti:

Anton Kovačev, predsednik Uprave HBOR-a, Hrvatska

Stjepko Boban, predsednik Uprave HAC-a, Hrvatska
Ivo Čović, predsednik Uprave Zagrebačkog holdinga, Hrvatska
Slobodan Petrović, predsednik Danube Foods Group, Srbija
Zlatko Rogožar, predsednik Uprave HŽ Holdinga, Hrvatska

PANEL 4
Investicije u zaštitu okoline – Going Green

Moderator: **Denis Havlik**, menadžer projekta, Austrian Institute for Technology, Austrija
 Panelisti:
Zlatko Ivaniš, direktor Fonda za zaštitu okoliša i energetske učinkovitost, Hrvatska
Ana-Maria Boromisa, IMO, šef Odjela za međunarodne gospodarske i političke odnose, Hrvatska
Andreja Kodrin, predsednik Challenge:Future Slovenija

17.30 -19.00 **RUSKI OKRUGLI STO**

Moderatori:
Ivan Teodorović, Ekonomski institut Zagreb
Goran Buturac, Ekonomski institut Zagreb
 Specijalni gosti iz Ruske akademije nauka: Svetlana Glinkina, Leonid Vardomski, Mikhail Golovnin, Natalija Kulikova

PANEL 5
Regionalna saradnja u vojnoj industriji

Moderator: **Pjer Šimunović**, državni sekretar Ministarstva odbrane RH
 Panelisti:
Vladimir Koroman, direktor Brodarskog instituta, Hrvatska
Zdravko Stipetić, predsednik Uprave Đuro Đaković, Hrvatska
Krešimir Čosić, profesor na Fakultetu elektrotehnike i računarstva Sveučilišta u Zagrebu, Hrvatska
Stevan Nikčević, generalni direktor Jugoimport SDPR-a, Srbija

21.00 **PIĆE DOBRODOŠLICE – Neformalno druženje**

DAN 2, PETAK (10. JUN 2011.)

9.00 – 9.30 **UVODNO IZLAGANJE**
Izveštaji sa panela

9.30 – 11.00 **PLENARNA SESIJA 2**
Novi pokretači ekonomije
Danica Purg, direktor i dekan IEDC- Poslovne škole Bled, Slovenija
Branko Grčić, dekan Ekonomskog fakulteta u Splitu, Hrvatska
Vesna Pusić, zastupnik u Hrvatskom saboru

11.00 – 12.30 **PANEL 6**
Bankarski i finansijski pregled za regiju jugoistočne Europe
 Moderator: **Žarko Primorac**, predsednik, Deloitte Hrvatska
 Panelisti:
Damir Odak, predsednik Uprave OTP banke, Hrvatska
Marko Škreb, glavni ekonomista PBZ, Hrvatska
Albert May, direktor Citibank za SIE
Draginja Đurić, predsednik IO, Banca Intesa, Srbija

PANEL 7
Skriveni pobednici

Moderator: **Danica Purg**, direktor i dekan IEDC- Poslovne škole Bled, Slovenija
 Panelisti:
Miloš Dežnak, glavni izvršni direktor, Akrapovič, Slovenija
Rok Uršič, glavni izvršni direktor, Instrumentation Technologies, Slovenija
Uroš Merc, predsednik Uprave i glavni izvršni direktor, Bisol, Slovenija
Iztok Špan, direktor, Tajfun

12.30 – 13.00 **ZAVRŠNA REČ**

13.00 – 14.30 **ZATVARANJE FORUMA**
Ručak



NIŠKO SAVETOVANJE EKONOMISTA SRBIJE



POKROVITELJ - GRAD NIŠ



INVESTICIJE I EKONOMSKI RAST

uloga države i lokalne samouprave

03. 06. 2011
SVEČANA SALA UNIVERZITETA U NIŠU

PROGRAM

03. 06. 2011: PLENARNA RASPRAVA

SVEČANA SALA UNIVERZITETA U NIŠU

(09:30-09:40) Reč organizatora: Boban Stojanović

(09:40-10:20) Uvodni referati

Dragan Djuričin, predsednik Saveza ekonomista Srbije
Zoran Arandelović, Ekonomski fakultet, Niš

(10:20-11:00) **PANEL 1:**
DRŽAVA, REGULATORNA TELA I LOKALNI EKONOMSKI RAZVOJ

Fond za razvoj Republike Srbije, Slađana Backović, direktor
SIEPA, Goran Džafić, zamenik direktora
NALED, Jelena Bojović, izvršni direktor
Uprava za slobodne zone, Dragan Kostić

(11:00-11:30) Referati po pozivu:
Boban Stojanović
„Državna pomoć regionima u Srbiji“
Ljiljana Stanković, Slobodan Cvetanović
„Javno privatna partnerstva - faktor unapredjenja konkurentnosti“
Ana Trbović
„Uloga lokalnih vlasti u razvoju konkurentnosti“

(11:30-11:45) Kafe pauza

(11:45-13:00) **PANEL 2:**
MOTIVI INVESTITORA

Milan Randelović, kancelarija za lokalni ekonomski razvoj Grada Niša
Učestvuju predstavnici kompanija:

Yura
Benetton
Dytech
Harder digital SOVA
Tigar Pirot
Simpo Vranje
YUMIS, Niš
Tagor Electronics
Alfaplam Vranje
Sanch Vranje

(13:00-13:15) Kafe pauza

(13:15-14:00) Referati po pozivu:
Jovan Ranković
„Finansijski položaj preduzeća u Srbiji na kraju 2010. godine“
Srđan Marinković, Nataša Golubović
„Da li nam je potrebna razvojna banka“
Snežana Radukić, Jelena Stanković
„Ekološki efekti državne i lokalne pomoći u oblasti
reciklaže otpada“

(14:00-14:30) Inicijative:
Udruženja privrednika i klastera jugoistočne Srbije
Klaster reciklaže, „Jug“

Koktel



Zoran Arandelović

Ekonomski fakultet
Univerzitet u Nišu

Marija Petrović-Randelović

Ekonomski fakultet
Univerzitet u Nišu

UTICAJ DRŽAVE NA PRILIV I EFIKASNOST STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

THE IMPACT OF THE STATE ON INFLOW AND EFFICIENCY ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Sažetak

Opšte je poznato i dobro dokumentovano u praksi da strane direktne investicije već pune dve decenije suvereno vladaju na globalnom nivou u ulozi promotera privrednog rasta i razvoja, posebno u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. Međutim, korišćenje stranih direktnih investicija na način koji doprinosi ostvarivanju dugoročnih ciljeva razvoja, osnovni je zadatak i glavni izazov sa kojim se suočavaju nosioci politike u zemljama u tranziciji. Praksa je potvrdila da bi, u cilju privlačenja većih tokova i punog apsorbovanja koristi od priliva stranih direktnih investicija, vlade zemalja u tranziciji trebalo ne da samo slede politiku "otvorenih vrata" za strane direktne investicije, već i da liberalniji režim prema stranim direktnim investicijama primenjuju u kombinaciji sa drugim merama podsticajne politike. Srpske vlasti su u toku poslednjih deset godina ostvarile zavidne rezultate u pogledu stvaranja povoljnog ambijenta za privlačenje stranih direktnih investicija. Međutim, u proteklom tranzicionom periodu ostvareni relativno nizak nivo priliva stranih direktnih investicija, praćen manjim modifikacijama u pogledu modela ulaska, ukazuje na urgentnu potrebu preduzimanja mera u pravcu poboljšanja kvaliteta investicionog ambijenta. Cilj ovog rada je da ukaže na značaj i ulogu države u podsticanju priliva i stvaranju uslova za maksimalno korišćenje pozitivnih razvojnih efekata stranih direktnih investicija, i da na osnovu sveobuhvatne analize investicionog ambijenta u Srbiji ukaže na moguće pravce njegovog poboljšanja.

Ključne reči: *politika zemlje domaćina, strane direktne investicije, uloga države u stvaranju podsticajnog investicionog ambijenta.*

Abstract

It is widely known and well documented in practice that foreign direct investment already two decades dominating on the global level as a promoter of economic growth and development, particularly in developing countries and countries in transition. However, the use of foreign direct investment in a manner that contributes to the long-term development goals, is the main task and the main challenge facing policy-makers in countries in transition. Practice has proved that, in order to attracting larger flows and fully absorbing the benefits of foreign direct investment, governments in the economies in transition should not only follow the "open door" policy for foreign direct investment, but also to more liberal regime for foreign direct investment used in combination with other measures of policy support. Serbian authorities during the last ten years achieved remarkable results in terms of creating a favorable environment for attracting foreign direct investment. However, in the previous transition period, it is achieved a relatively low level of FDI inflow, followed by relatively minor modification to the model entry, points to the urgent need to undertake measures aimed at improving the quality of the environment. The aim of this paper is to highlight the importance and role of government in stimulating the inflow and creating the conditions for maximum use of the positive developmental effects of foreign direct investment, and based on comprehensive analysis of investment environment in Serbia points to the possible directions for its improvement.

Key words: *host country policy, foreign direct investment, the role of the state in creating stimulative investment environment.*

Uvod

Većina nerazvijenih zemalja je do 1980. godine sledila politiku interno orijentisanog razvoja kreiranu na način koji je omogućio izolovanje nacionalnih ekonomija od uticaja svetskog tržišta, a u cilju stvaranja uslova za razvoj industrija u skladu sa sopstvenim komparativnim prednostima. Politika razvoja kroz uvoznú supstituciju bila je praćena zaštitnim carinama i subvencijama namenjenih ključnim industrijskim sektorima. Pored toga, nametanje zahteva na inostrane investitore predstavljalo je zajedničku karakteristiku politiku uvozne supstitucije (zahtevi u pogledu zapošljavanja domaće visoko kvalifikovane radne snage, nabavke inputa od domaćih proizvođača itd). Primenom takve politike je trebalo ostvariti sledeće ciljeve: povećanje stabilnosti domaće valute, povećanje kako domaćih, tako i inostranih investicija u valuti zemlje domaćina, kao i alokacija akumulacije na tačno određene razvojne prioritete.

Promene u svetskoj privredi u poslednje tri decenije ostvarile su značajne implikacije kako na razvijene i zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji, tako i na njihove međusobne odnose. Transformacija globalne ekonomije praćena je i fundamentalnim promenama u karakteru ekonomske politike, naročito u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. Politika razvoja zasnovana na uvoznú supstituciji i interno orijentisanom razvoju ustupila je mesto politici razvoja otvorene, sa svetom povezane tržišne privrede, kao uslova za ostvarivanje održivog rasta i razvoja. Razlozi takve promene u karakteru politike razvoja su brojni, premda se oni uglavnom svode na sledeće: dokazana neefikasnost strategije uvozne supstitucije, rast globalizovane proizvodnje i uspeh izvozno orijentisanih novoindustrijalizovanih azijskih ekonomija. Jedna od ključnih karakteristika procesa liberalizacije svetske privrede jeste otvaranje nacionalnih tržišta ka većem prilivu stranih direktnih investicija, kao sredstvu za ostvarivanje pristupa neophodnim materijalnim i nematerijalnim resursima razvoja.

Od druge polovine osamdesetih godina XX veka povećanje kvantuma stranih direktnih investicija, u uslovima opadanja zvaničnog kapitala, jasno ukazuje na njihovu razvojnu dimenziju u ukupnim međunarodnim tokovima kapitala. Ovu konstataciju potvrđuje i povećana ulazna dinamika investicionih tokova u zemlje u razvoju i

zemlje u tranziciji naročito uslovljena otvaranjem njihovih ekonomija i uključivanjem investitora u proces privatizacije, kao kanala za infiltriranje stranih direktnih investicija. Povećanje ulaznih tokova stranih direktnih investicija u zemljama u tranziciji odražava činjenicu da su se ove zemlje postepeno otvarale i stvarale atraktivniji ambijent za priliv ovog oblika međunarodnog privatnog kapitala. U isto vreme, povećavala se i svest o potrebi razvoja efikasnog političkog okvira kako bi se maksimalno iskoristile razvojne koristi od priliva stranih direktnih investicija.

Pojava nove faze globalizacije, karakteristične po novoj geografiji međunarodnih trgovinskih i investicionih odnosa, novim tehnologijama i novim odnosima uzajamne zavisnosti, imala je za posledicu povećanje svesti zemalja domaćina o neophodnosti integracije politika prema stranim direktnim investicijama u okvire širih strategija razvoja. Ovo tim pre što se:

- *motivi zemlje domaćina za privlaćenje stranih direktnih investicija razlikuju*, ali se u osnovi svode na maksimalno apsorbovanje pozitivnih uticaja stranih direktnih investicija na zemlju domaćina;
- *interesi inostranih investitora ne podudaraju se sa interesima zemlje domaćina*. Prvi i najvažniji motiv za investiranje u inostranstvu je maksimiziranje globalnih profita, što ne znači istovremeno i maksimiziranje nacionalnog blagostanja zemlje domaćina.

Razumevanje ovog globalnog principa kao osnovne determinante poslovnog ponašanja inostranih investitora od velikog je značaja za kreatore politike u zemlji domaćina. To naročito iz razloga što rukovođeni profitnom motivacijom, inostrani investitori vrlo često zanemaruju ciljeve razvoja zemlje domaćina. Mere politike zemlje domaćina su neophodne kako bi se privukle strane direktne investicije, zaštitili javni interesi i maksimizirale sveukupne razvojne koristi stranih direktnih investicija na zemlju domaćina. Usled toga, problemi sa kojima se nosioci ekonomske politike danas suočavaju mogu se formulirati u obliku sledećih pitanja: "Kako privući veće tokove stranih direktnih investicija?" i "Kako ih najefikasnije upotrebiti u razvojne svrhe?". Strane direktne investicije mogu dati pozitivan doprinos u ostvarivanju ciljeva razvoja jedino pod uslovom postojanja pravog političkog i institucionalnog okvira koji pogoduje ostvarivanju njihovih interesa

i kada je određeni nivo razvoja zemlje domaćina ostvaren. Usled toga, stvaranje investicionog okruženja, koje će omogućiti da zemlja domaćin maksimalno apsorbuje koristi od priliva stranih direktnih investicija, predstavlja osnovni politički zadatak za sve, a posebno za zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji.

Privlačenje i ostvarivanje koristi od stranih direktnih investicija predstavlja važan zadatak i poseban izazov za zemlje u tranziciji, zbog postojanja takvog regulatornog sistema koji u prošlosti nije bio atraktivan za inostrane investitore i dominacije državne svojine nad sredstvima za proizvodnju. Potencijalne razvojne koristi koje u sebi nose strane direktne investicije mogu podstaći kreiranje takvog regulatornog i institucionalnog sistema koji pogoduje rastu i razvoju, doprinosi diverzifikaciji vlasničke strukture i transformaciji državnih preduzeća. Izazov za vlade zemalja u tranziciji, stoga, leži u kreiranju takvih strategija i politika koje maksimiziraju pozitivne i minimiziraju moguće negativne efekte stranih direktnih investicija u skladu sa njihovim specifičnim nacionalnim okolnostima i ciljevima razvoja.

Značaj politike zemlje domaćina u određivanju ulaznih tokova stranih direktnih investicija

Opšte je prihvaćeno da se strane direktne investicije ostvaruju na onoj lokaciji na kojoj istovremeno deluju tri grupe determinišućih faktora: *postojanje vlasničko specifičnih konkurentskih prednosti multinacionalnih korporacija, lokacionih prednosti zemlje domaćina i mogućnosti ostvarivanja komercijalnih koristi od internalizacije transakcija unutar sistema multinacionalnih korporacija*. Međutim, razlike u distribuciji ulaznih tokova stranih direktnih investicija isključivo se pripisuju lokaciono specifičnim faktorima u zemlji domaćina, različitih po karakteru i intenzitetu delovanja.

Postoje *tri grupe faktora* koji determinišu odluku o lokaciji stranih direktnih investicija u zemlji domaćina: a) politika zemlje domaćina, b) ekonomske determinante, i c) poslovne olakšice. Neophodnost da se pravi razlika između determinanti lokacije proizilazi upravo iz karaktera njihovog delovanja na ulazne tokove stranih direktnih inve-

sticija i promene njihovog relativnog značaja u skladu sa tendencijama u kretanju svetske privrede.

Atraktivnost potencijalne zemlje domaćina za priliv stranih direktnih investicija primarno je određena karakterom politike prema stranim direktnim investicijama (politika isključivo restriktivnog, potpuna zabrana ulaska stranih direktnih investicija, ili liberalnog karaktera, politika nediskriminacije stranih u odnosu na domaća preduzeća, a u nekim slučajevima i pružanje preferencijalnog tretmana stranim preduzećima), budući da se njome postavljaju bazični preduslovi za ostvarivanje procesa direktnog ulaganja. Primena konkretne politike prema stranim direktnim investicijama zavisi od postavljenih ciljeva. Drugim rečima, da li se primenom konkretne politike želi postići smanjenje ili povećanje ulaznih tokova stranih direktnih investicija, usmeravanje sektorske kompozicije investicionog priliva, povećanje razvojnog doprinosa na zemlju domaćina ili se želi ostvariti uticaj na način na koj se taj doprinos ostvaruje. Efektivnost politike prema stranim direktnim investicijama, a time i realizacija postavljenih ciljeva zavisi od niza drugih komplementarnih politika koje, direktno ili indirektno, utiču na odluke o lokaciji stranih direktnih investicija.

Značaj ključnih nacionalnih politika prema stranim direktnim investicijama kao determinante potvrđuje činjenica da se strane direktne investicije ne mogu realizovati ukoliko nije dozvoljen ulazak stranih investitora u zemlju domaćina. Promene u politici prema stranim direktnim investicijama ostvaruju asimetričan uticaj na lokaciju stranih direktnih investicija. Ovo iz razloga što su efekti promene politike u pravcu većeg otvaranja za priliv stranih direktnih investicija (deluju stimulatивно na priliv ka određenim lokacijama) suprotni efektima koji nastaju usled izričite zabrane investiranja (deluju destimulatивно na priliv). Politika otvorenih vrata je u osnovi usmerena na podsticanje priliva stranih direktnih investicija, dok restriktivna politika zatvara vrata za priliv stranih direktnih investicija.

Međutim, *liberalizacija nacionalnih investicionih režima* predstavlja *značajan*, ali i *ne opredeljujući* faktor u determinisanju lokacije za investiranje *iz sledećih razloga*: (1) politika otvorenih vrata podstiče priliv stranih direktnih investicija preko stvaranja uslova za ostvarivanje

ulaganja, odnosno otvaranjem vrata za ulazak inostranih investitora, ali ne pruža garancije da će se konkretna ulaganja i izvršiti, (2) otvorenost zemlje domaćina ne produkuje iste efekte na priliv različitih vrsta stranih direktnih investicija (veći stepen otvorenosti zemlje domaćina stimulatивно deluje na priliv izvozno ili resursno orijentisanih investicija, a destimulatивно na ulazne tokove tržišno usmerenih ulaganja), (3) sa intenziviranjem konkurencije na globalnom nivou liberalizacija nacionalnih investicionih režima pokazuje manju efektivnost u privlačenju ulaznih tokova stranih direktnih investicija, i (4) dolazi do porasta relativnog značaja onih politika koje su usmerene na ostvarivanje makroekonomske stabilnosti i politika koje utiču na modele alokacije resursa i strukturu i organizaciju ekonomske aktivnosti.

Neke od fundamentalnih determinanti u privlačenju stranih direktnih investicija se uglavnom nalaze van direktne kontrole nacionalne politike, faktori kao što su lokacija, raspoloživost resursa i veličina domaćeg tržišta, dok se drugi faktori, kao što su ekonomska i politička stabilnost, nalaze pod direktnim uticajem politike koju slede vlade zemalja domaćina. Nacionalni investicioni režim i opšti regulatorni sistem mogu biti kreirani na način koji olakšava proces investiranja i reguliše poslovanje inostranih investitora, kako bi se zaštitili javni interesi od potencijalnih negativnih efekata stranih direktnih investicija. Šta više, veće razvojne koristi od stranih direktnih investicija se mogu ostvariti primenom različitih strategija koje su usmerene ka produblivanju njihovog doprinosa produktivnom kapacitetu privrede.

Investicioni režim za strane direktne investicije sastoji se od posebnih pravila i propisa u pogledu ulaska, tretmana i zaštite inostranih investitora, i opštih mera politike oporezivanja i regulacije koja se primenjuje na sve entitete. Ono što je od posebnog značaja za inostrane investitore je da se uslovi ulaska i ostvarivanja njihovih aktivnosti jasno definišu i transparentno primenjuju. Shodno tome, potrebno je definisanje jasnih kriterijuma za utvrđivanje onih sektora i aktivnosti u kojima postoje ograničenja za ulazak stranih direktnih investicija. To nužno ukazuje da je neophodno utvrditi da li nametanje ograničenja na ulazne tokove stranih direktnih investicija smanjuje konkurenciju ili pogoršava sveukupnu investicionu

klimu. Politike kojima se reguliše ulazak stranih direktnih investicija bi, usled toga, trebalo implementirati uporedo sa politikom konkurencije.

Pod pretpostavkom ostalih jednakih uslova, inostrani investitori će favorizovati one zemlje koje odlikuje čvršći režim zaštite njihovih ulaganja. Ključni standardi zaštite odnose se na princip nacionalnog tretmana, tretman najpovlašćenije nacije, pravedan i jednak tretman, slobodu transfera novčanih sredstava, kompenzacije u slučaju eksproprijacije i međunarodno rešavanje sporova. U tom pogledu međunarodni investicioni sporazumi igraju značajnu ulogu, budući da podržavaju napore vlade zemalja domaćina u kreiranju takvog regulatornog okvira za strane direktne investicije koji odlikuje transparentnost, stabilnost, predvidljivost i bezbednost, i time povećana atraktivnost za inostrane ulagače.

Opšte mere politike vlada zemalja domaćina sastoje se od operativnih mera koje utiču na sve poslovne aktivnosti, uključujući i strane direktne investicije, ali koje nisu eksplicitno definisane za inostrane investitore. One uključuju mere koje se odnose na fiskalni režim, propise u pogledu deviznih sredstava plaćanja, trgovinu, industrijske odnose, radne odnose, zemljište, prava intelektualne svojine, zdravlje, bezbednost, ekološku zaštitu, zaštitu potrošača, politiku konkurencije i sprovođenje zakonskih propisa. Efektivne i efikasne politike u ovim područjima od suštinskog su značaja za zaštitu javnih interesa i povećanje koristi koje jedna ekonomija ostvaruje od stranih direktnih investicija. Na primer, efektivna politika konkurencije osnova je za ostvarivanje visokog stepena konkurentnosti ekonomije. Osim toga, potrebno je definisati visoke standarde ekološke zaštite, posebno u zemljama sa slabim ekosistemom ili sa dominantnim učešćem aktivnosti eksploatacije prirodnih resursa. Na međunarodnom nivou, Kjoto protokol i budući multilateralni sporazumi o klimatskim promenama ostvaruju direktne i indirektno implikacije na strane direktne investicije i zemlje domaćina. To ukazuje na potrebu stalnog revidiranja nacionalnih politika u skladu sa postojećim i budućim međunarodnim sporazumima o problemima klimatskih promena.

Primena mera regulacije radi podsticanja priliva stranih direktnih investicija u manje razvijenim područjima u zemlji domaćina dobija sve više na značaju u ostvariva-

nju i povećanju razvojnog uticaja stranih direktnih investicija. Osim toga, proaktivne mere državne regulacije tokom vremena mogu doprineti poboljšanju nekih determinanti lokacije stranih direktnih investicija u potencijalnoj zemlji domaćina. Osnovni način za poboljšanje ekonomskih determinanti lokacije uključuje povećanje tržišnog potencijala preko sporazuma o međunarodnoj trgovini, poboljšanje kvalifikacione sposobnosti radne snage, izgradnja infrastrukture i podizanje naučnog i tehnološkog kapaciteta kako bi se olakšao proces korporativnog istraživanja i razvoja. Ovi naponi bi trebalo biti podržani usvajanjem standarda upravljanja i pridržavanja zakonskim propisima. U suprotnom, izostali bi pozitivni rezultati od primene proaktivnih mera za poboljšanje ekonomskih determinanti stranih direktnih investicija.

Politika vlade zemlje domaćina bi trebalo da bude direktno usmerena ka maksimiziranju razvojnih koristi od stranih direktnih investicija. *Jedan od mogućih kanala* za ispoljavanje razvojnih koristi je podsticanje i produbljivanje odnosa saradnje između lokalnih preduzeća i inostranih afilijacija. Međutim, ovi odnosi saradnje vrlo često izostaju iz *dva osnovna razloga*. *Prvo*, nije redak slučaj da lokalnim preduzećima nedostaju ključne sposobnosti za ispunjavanje međunarodnih standarda u proizvodnji. *Drugo*, lokalna preduzeća vrlo često nisu u stanju da ispune korporativne zahteve u pogledu konzistentnosti ili kontinuiteta u obimu proizvodnje. Usled toga, vlade zemalja domaćina bi trebalo da pruže podršku lokalnim preduzećima u poboljšanju tehnološkog kvaliteta i povećanju obima proizvodnje kako bi ona ostvarila, održala i povećala nivo međunarodne konkurentnosti u sofisticiranim proizvodima i uslugama. Osim toga, potrebno je preduzeti aktivnosti u pravcu promocije razvoja malih i srednjih preduzeća, kao i podsticanja njihovih izvoznih aktivnosti.

Drugi kanal za maksimiziranje razvojnih koristi od stranih direktnih investicija je podsticanje inostranih afilijacija na povećanje kvaliteta operacija, uzimanjem čvršće pozicije u okviru regionalnih ili globalnih mreža proizvodnje. To uključuje mere u opštem političkom režimu carinske zaštite, koje bi trebalo primenjivati istovremeno sa merama za redukciju troškova i poboljšanje kvaliteta radne snage i infrastrukture. Osim toga, preduzimanje direktnih mera posebne podrške na relaciji između afili-

jacija u inostranstvu i matičnog preduzeća od velikog je značaja. Kao komplementarna aktivnost javlja se dijalog na relaciji vlada zemlje domaćina – inostrana afilijacija, koji može podstaći ekološki i socijalno odgovorne aktivnosti multinacionalnih korporacija.

Uloga države u stvaranju povoljnog investicionog ambijenta

Sve zemlje u tranziciji je početkom devedesetih godina XX veka zahvatio talas snažne deregulacije, privatizacije i liberalizacije u funkciji afirmacije institucija razvijene tržišne privrede i uspostavljenja nove uloge države, a sve u cilju pospešivanja ekonomske efikasnosti. Aktivno promišljanje nove uloge države u zemljama u tranziciji oslanja se na iskustvo razvijenih tržišnih privreda, koje je početkom osamdesetih godina XX veka zahvatio talas repri-privatizacije javnog sektora u cilju ograničavanja direktnog uticaja države na privredne tokove i stimulisanja njenih indirektnih funkcija.

Posmatrajući evoluciju privrednog sistema bivše SFRJ kroz prizmu delovanja osnovnih funkcija države, može se primetiti da uloga države nije bila jasno definisana, što se posledično manifestovalo u neefikasnom ostvarivanju njenih osnovnih funkcija. Umesto da u svom funkcionisanju deluje kao mehanizam dopune i korekcije spontanog delovanja tržišta, država se veoma često javljala u ulozi ograničavajućeg faktora njegovog efikasnog funkcionisanja. Stalno isticanje značaja razvoja tržišnih institucija zasniva se na činjenici da su stabilne *conditio sine qua non* efikasnog funkcionisanja tržišne ekonomije i da izgradnja institucija tržišne privrede predstavlja sastavni element ostvarivanja dinamičnog rasta i razvoja, kao i napretka u procesu tranzicije. Nov pristup ulozi države koja odgovara zahtevima moderne tržišne privrede nužno istiskuje promišljanje njenih osnovnih funkcija u ekonomskoj sferi, koje se osnove svode na: (1) stvaranje i održavanje pravnog poretka (odnosno, institucija), (2) održavanje stabilnog i podsticajnog ekonomskog ambijenta, (3) regulaciju i učešće u finansiranju osnovnih socijalnih službi i infrastrukture, i (4) socijalnu zaštitu osetljivih kategorija stanovništva.

Ulazak multinacionalnih korporacija u zemlje u tranziciji je praćen visokim transakcionim troškovima na

raznim tržištima, tako i u unutar organizacije. Ovi troškovi nadmašuju transakcione troškove u razvijenim tržišnim privredama, koje poseduju dobro razvijenu institucionalnu strukturu, pre svega iz razloga što institucionalna tranzicija, sama po sebi, stvara, privremeno, nepotpuni institucionalni sistem. U stvari, brze institucionalne reforme mogu prouzrokovati u svakom trenutku neusklađenost u funkcionisanju između postojećih institucija i neizvesnosti u pogledu njihovih budućih promena.

Efikasnost tržišta zavisi od pomoćnih institucija koje uspostavljaju pravila igre u tržišnoj ekonomiji. Stvaranje i održavanje pravnog poretka i funkcionisanje institucija smanjuje transakcione i informacione troškove po osnovu smanjenja neizvesnosti, dok stvaranje stabilnog okruženja u znatnoj meri olakšava ekonomsku aktivnost svih učesnika na tržištu, što skupa deluje na povećanje atraktivnosti investicionog okruženja.

U zemljama u tranziciji, država postaje ključni faktor u održanju ekonomske stabilnosti i stvaranju podsticajnog poslovnog ambijenta. Posmatrano sa aspekta stvaranja stimulativnog investicionog okruženja, država dobija ključnu ulogu u privlačenju stranih direktnih investicija, kako napuštanjem restriktivne politike prema stranom kapitalu, tako i uzimanjem vodeće uloge u promovisanju investicionih mogućnosti i pružanjem investicionih olakšica inostranim investitorima.

Osnovni motiv agažovanja države u promociji investicionih mogućnosti zemlje ogleda se u zatvaranju informacionog jaza prilikom donošenja odluka potencijalnih investitora i povećanju konkurentnosti domaće ekonomije kao investicione lokacije. Promocija investicija obuhvata veliki broj aktivnosti, uključujući pružanje potencijalnim inostranim investitorima relevantne informacije vezane za mogućnost investiranja, kreiranje imidža zemlje kao atraktivne lokacije za investiranje, pružanje raznih vrsta usluga koje su direktno ili indirektno povezane sa realizacijom stranih direktnih investicija.

Kao i u drugim zemljama u tranziciji, i u Srbiji je formirana specijalna vladina institucija, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza.¹ Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA) je javna agencija koja svojim aktivnostima pomaže srpskim preduzećima da izvezu svoje proizvode i usluge i postanu konkurentniji na stranim tržištima.

S druge strane, promovisanjem mogućnosti za ulaganja i pružanjem pomoći stranim investitorima da započnu poslovanje u Srbiji, SIEPA aktivno radi na otvaranju novih radnih mesta, pokretanju domaće privrede, transferu tehnologija i prenošenju novih znanja i veština.¹ Međutim, praksa je pokazala da je uticaj ovih agencija na privlačenje stranih direktnih investicija u velikoj meri određen kvalitetom investicionog ambijenta i time uslovljenim stepenom atraktivnosti potencijalne zemlje domaćina za strane direktne investicije. Osim toga, poseban problem pri izvođenju aktivnosti agencija za promociju investicija predstavlja pravilno vremensko tajmiranje početka izvođenja aktivnosti. Naime, ukoliko se u potencijalnoj zemlji domaćina nisu još uvek stekli pogodni uslovi za privlačenje stranih direktnih investicija, promotivne aktivnosti agencija mogu ostvariti kontraproduktivne efekte na privlačenje inostranih investitora.

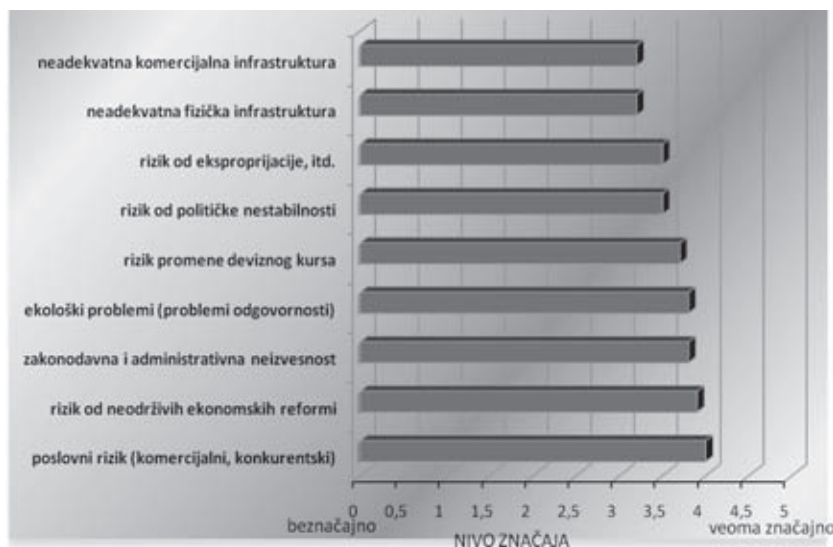
Makroekonomski trendovi kao determinanta ekonomskog rizika investiranja

Gotovo po definiciji, inostrani investitori teže ka pronalaženju takve prekogranične lokacije za investicije sa investicionom klimom koju odlikuje stabilnost i predvidljivost u dužem vremenskom periodu. Analiza podataka jedne ankete vršene u Centralnoj i Istočnoj Evropi, u kojoj su inostrani investitori rangirali faktore koji su po njihovom mišljenju najrelevantniji za donošenje investicionih odluka (grafikon 1.), pokazuje da investitori manje favorizuju lokacije koje se odlikuju visokim poslovnim rizikom (budući da visok nivo očekivanog rizika umanjuje profitabilnost i konkurentnost kompanije) i neizvesnošću u pogledu realizacije ekonomskih reformi (faktor koji se nalazi pod direktnim uticajem države). Povoljne makroekonomske performanse jedne zemlje, kao što su niska stopa inflacije i uravnoteženi budžet i platni bilans, predstavljaju očigledno osnovne faktore pri odlučivanju o izboru lokacije za investicije.

Privlačnost srpske ekonomije za inostrane investitore znatno je povećana nakon 2001. godine sa preduzimanjem ekstenzivnih političkih i ekonomskih reformi. Na samom

1 http://www.siepa.gov.rs/site/sr/home/1/o_nama/siepa/, datum pristupa 15. 05. 2011.

Grafikon 1. Značaj ključnih prepreka ulaznim tokovima stranih direktnih investicija u zemljama u tranziciji



Izvor: IISD, Foreign Direct Investment: Making it Work for Sustainable Development, September 2002., str. 9.

startu, težište reformi je bilo ka liberalizaciji cena i spoljne trgovine, uz makroekonomske reforme radi ostvarivanja stabilizacije. "U periodu od 2001-2008. godine, privreda je ostvarila snažan privredni rast, uspostavljena je makroekonomska stabilnost, sprovedena je liberalizacija cena i spoljne trgovine, ostvaren je značajan napredak u reformi poreskog sistema, tržišta rada i socijalnog sektora, u sprovođenju strukturnih reformi, posebno u oblasti privatizacije preduzeća i konsolidacije i privatizacije bankarskog sektora. Osnovni ciljevi ekonomske politike bili su održavanje makroekonomske stabilnosti, uz istovremeno ostvarivanje visoke stope privrednog rasta. Ostvaren je značajan pomak u zaokruživanju stimulativnog ambijenta za

poslovanje".² O tome koliko nivo ekonomskog rizika determiniše dinamiku priliva stranih direktnih investicija sasvim jasno potvrđuje činjenica da su u 2003. godini počeli da se manifestuju prvi efekti preduzetih mera reformi iz 2001. i 2002. godine, budući da je ostvarena makroekonomska stabilizacija uz izvršene promene u zakonskoj regulativi, pre svega na području stranih ulaganja, imala za posledicu poboljšanje investicione klime u zemlji. Najbolji uvid u stanje srpske privrede može se izvršiti na osnovu prikaza kretanja ključnih makroekonomskih indikatora u periodu od 2001-2010. godine datih u tabeli 1.

Dinamičan rast bruto društvenog proizvoda u periodu od 2001. do 2008. godine, po prosečnoj stopi od oko 5,4% godišnje, duguje se prvenstveno (1) faktorima na strani tražnje, rast domaće agregatne tražnje, dok je izvozna tražnja zbog strukture privrede i nekonkurentnosti četiri puta niža, (2) značajnom prilivu stranih kreditnih sredstava i stranih direktnih investicija, i (3) ekspanziji sektora usluga (sektor saobraćaja i telekomunikacije, trgovine na veliko i malo i finansijskih usluga).

Učešće stranih direktnih investicija u stvaranju BDP-a u periodu od 2001. do 2010. godine osetno je variralo i

² Republika Srbija, Republički zavod za razvoj, Izveštaj o razvoju Srbije 2009, Beograd, april 2009., str. 18.

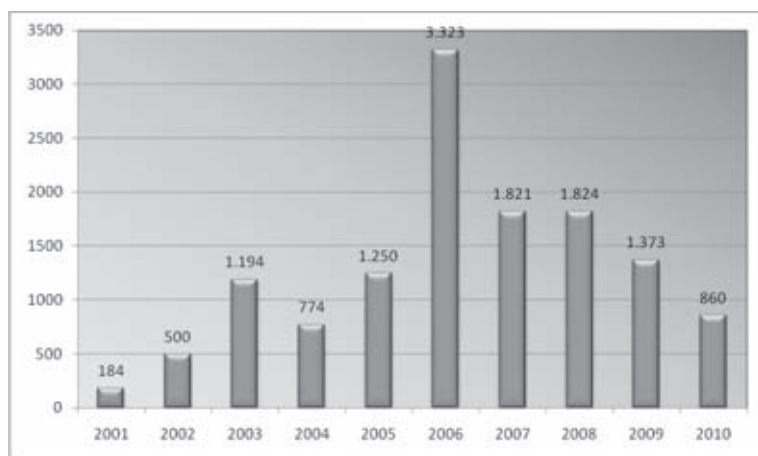
Tabela 1. Kretanje ključnih makroekonomskih indikatora u Srbiji, 2001-2010.

Indikator	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.
Bruto domaći proizvod, mil. EUR	12.820,9	16.028,4	17.305,9	19.026,2	20.305,6	23.304,9	28.784,6	33.417,9	29.967	29.343
Bruto domaći proizvod, per capita u EUR	1.708	2.137,1	2.313,4	2.549,4	2.729,0	3.144,4	3.899,5	4.546,5	4.093,4	4.016
Bruto domaći proizvod, realni rast, u %	5,6	3,9	2,4	8,3	5,6	5,2	6,9	5,5	- 3,1	1,8
Inflacija – ukupno, kraj perioda (%)	40,7	14,8	7,8	13,7	17,7	6,6	10,1	6,8	6,6	10,31
Stopa nezaposlenosti MOR	-	-	-	19,5	21,8	21,6	18,8	14,4	16,9	20,0
Deficit robe razmene u mil. EUR	-2.837	-3.755,1	-4.144,3	-5.791,7	-4.831	-5.360,1	-7.519,1	-9.049,2	-5.543,2	-5.228,5
SDI, neto u mil. EUR	184	500	1.194	774	1.250	3.323	1.821	1.824	1.373	860
SDI, % BDP	1,4	3,1	6,9	4,1	6,1	14,1	6,2	5,3	4,4	2,9
Javni dug (spoljni+unutrašnji) u mil. EUR	13.433,9	11.529,2	11.023,2	9.675,8	10.282,7	9.352,1	8.875,3	8.781,5	9.849,4	12.173,6
Vrednost € u odnosu na din.	59,71	61,52	68,31	78,89	85,50	79,00	79,24	88,60	95,89	105,50

Izvor: Ministarstvo finansija Republike Srbije, NBS

pokazalo izraženu osetljivost na makroekonomski i politički aspekt stabilnosti aktuelnog investicionog okruženja. Ovu konstataciju potvrđuju podaci iz tabele 1. Poređenja radi, 2003. i 2006. godinu karakteriše visoko učešće stranih direktnih investicija u stvaranju BDP-a (6,9% i 14,1%, respektivno), što je prvenstveno bila posledica visoke propustljivosti investicionog ambijenta za priliv, posmatrano prema stepenu ekonomskog i političkog rizika investiranja. Pad učešća koji se beleži u 2004. godini na 4,1% u odnosu na 2003. godinu, posledica je izražene političke nestabilnosti, ali i izraženih inflatornih tendencija (inflacija je povećana sa 7,8% u 2003. na 13,7%). Opadanje učešća stranih direktnih investicija u stvaranju BDP-a koji se može pratiti od 2007. godine, pad na 6,2 u odnosu na visoko učešće u 2006. godini, sa produženim efektom tokom 2008. godine, posledica je osetnog ubrzanja inflacije i opterećenosti ambijenta ka rešavanju političkih problema.

Grafikon 2. Neto priliv stranih direktnih investicija u Srbiji, 2001-2010., u milionima EUR



Izvor: Sopstveni grafički prikaz na osnovu raspoloživih podataka (Ministarstvo finansija RS, NBS)

Svetska finansijska i ekonomska kriza, koja je svoje prve znake na srpsku privredu počela da ispoljava krajem 2008. godine, uslovlila je pad privredne aktivnosti i usporavanje kretanja kapitalnih tokova. Pogoršanje globalnih finansijskih uslova imalo je za posledicu smanjenje vrednosti priliva stranih direktnih investicija u Srbiju i proporcionalno smanjenje njihovog učešća u stvaranju BDP tokom 2009. i 2010. godine (4,4% i 2,9%, respektivno). Drugim rečima, investiciono okruženje bilo je pod snažnim uticajem globalne ekonomske i finansijske krize, što je uslovlilo veći stepen opreznosti investitora pri donoše-

nju investicionih odluka i, po tom osnovu, smanjenje priliva inostranog kapitala, dodatno uvećavajući nestabilnost deviznog kursa i jačanje inflatornog pritiska.

”Vladin program mera za ublažavanje posledica GFEK u 2009. dao je određene rezultate na proizvodnju, izvoz i zaposlenost. Iz budžeta Republike Srbije subvencionisane su kamate na kredite za likvidnost i potrošačke kredite sa 55 mil. evra i to je obezbedilo bankarske kredite od 1,1 mlrd. evra. U 2009. odobreno je 11.637 kredita za likvidnost u iznosu od 936,1 mil. evra, 12 investicionih kredita u iznosu od 2,4 mil. evra i 45.797 potrošačkih kredita u iznosu od 165,4 mil. evra. Imajući u vidu efekte preduzetih mera u 2009. Vlada je odlučila da nastavi realizaciju programa mera za ublažavanje GFEK i u 2010. sa ciljem da se očuvaju radna mesta, a po mogućnosti da se otvore nova radna mesta i da se ostvari planirani privredni rast, uz pomoć povoljnih kredita za privredu i građane”³

Privreda Srbije je u kriznom periodu od 2008-2010. godine pokazala izuzetnu osetljivost na kretanje i stanje u svetskoj privredi. Kao i ostale zemlje, privreda Srbije se kretala po sledecem scenariju: najpre usporavanje i blagi pad privredne aktivnosti u četvrtom kvartalu 2008. godine, a zatim produblivanje opadajućih tendencija u prvoj polovini i blagi oporavak privredne aktivnosti u drugoj polovini 2009. godine, i nastavak oporavka privredne aktivnosti u prvoj polovini 2010. godine. Međutim, snažniji rast BDP-a u poređenju sa zemljama u regionu, koji je ostvaren zahvaljujući oporavku privredne i spoljnotrgovinske aktivnosti, predstavlja ključnu karakteristiku makroekonomskih kretanja u 2010. godini.

Model privrednog rasta, zasnovan na rastu domaće potrošnje i uvoza, koji je srpska privreda sledila u prethodnom tranzicionom periodu, pokazao se neodrživim sa prvim udarima svetske finansijske i ekonomske krize. Tokom 2010. godine srpska privreda je otpočela tranziciju ka novom modelu rasta. Efikasna tranzicije ka novom modelu privrednog rasta, zasnovan na rastu izvoza i inve-

³ Bošnjak, Marinko, *Globalna finansijska i ekonomska i njen uticaj na privredu i finansije Srbije*, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd, januar 2011., str. 57.

sticija, moguća je ukoliko nosioci ekonomske politike u narednom periodu napore usmere ka kreiranju dugoročno povoljnih rešenja koja će obezbediti: (1) makroekonomsku stabilnost, (2) brz i stabilan oporavak privrede, (3) dinamičan privredni rast, (4) povećanje investicija i izvoza, (5) smanjenje nezaposlenosti, (6) povećanje životnog standarda, (7) ravnomeran regionalni razvoj, (8) održivi nivo fiskalnog deficita i javnog duga⁴.

Atraktivnost investicionog ambijenta za priliv stranih direktnih investicija

Srbija spada u red zemalja sa potencijalno velikim investicionim mogućnostima, koje usled delovnja raznih ograničavajućih faktora nisu u dovoljnoj meri iskorišćene. Geografski položaj i niski troškovi radne snage čine Srbiju veoma atraktivnom destinacijom za lokaciju stranih direktnih investicija. Osim toga, po veličini tržišnog potencijala srpsko tržište je rangirano na 2. mestu u jugoistočnoj Evropi. Dodatne pogodnosti koje stimulatивно deluju na strane ulagače ogledaju se u mogućnosti korišćenja Srbije kao logističke baze za bescarinski izvoz na tržište koje broji preko 1 milijardu potrošača, i to zahvaljujući:

1. *primeni Prelaznog trgovinskog sporazuma sa Evropskom unijom* – Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) i Prelazni trgovinski sporazum potpisani su 29. aprila 2008. godine u Briselu. Narodna skupština Republike Srbije ratifikovala ih je 9. septembra 2008. godine, a Srbija jednostrano primenjuje Prelazni trgovinski sporazum od 1. februara 2009. godine;
2. *odobranju trgovinskih povlastica u spoljnotrgovinskoj razmeni sa SAD-om* – Opšti sistem preferencijala je Srbiji odobren 1. jula 2005. godine, čime je omogućen bescarinski pristup na tržištu SAD vrednom 1,3 triliona dolara;
3. *potpisivanju Sporazumu o slobodnoj trgovini sa Ruskom federacijom* – potpisivanjem Sporazuma, 28. avgusta 2000. godine, Srbija je postala jedina država u Evropi, koja, pored nekih članica ZND-a, ima bescarinski pristup tržištu od oko 150 miliona potrošača;
4. *potpisivanju Sporazuma o slobodnoj trgovini sa Turskom* – Sporazum je potpisan na Ekonomskom samitu u Istanbulu 1. juna 2009. godine, dok je njegova praktična primena, po modelu asimetrične liberalizacije trgovine u korist Srbije, otpočela 1. septembra 2010. godine, čime je ostvaren bescarinski pristup tržištu od 75 miliona potrošača;
5. *potpisivanju Sporazuma o slobodnoj regionalnoj trgovini (CEFTA)* – “Proces liberalizacije tržišta regiona Jugoistočne Evrope započeo je 2001. godine potpisivanjem Memoranduma o liberalizaciji i olakšicama u trgovini u Briselu, pod okriljem Pakta za stabilnost Jugoistočne Evrope i time je otvoren proces pregovora koji su vodili zaključivanju mreže od 32 sporazuma o međusobnoj liberalizaciji trgovine industrijskim i poljoprivrednim proizvodima koja je uspostavljena između zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope, odnosno Albanije, Bosne i Hercegovine, Bugarske, Hrvatske, Makedonije, Moldavije, Rumunije, Srbije i Crne Gore”.⁵ Sporazum CEFTA 2006 je potpisan 19. decembra 2006. godine i obuhvatio je Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Hrvatsku, Makedoniju i Moldaviju;
6. *potpisivanju Sporazum o slobodnoj trgovini sa zemljama članicama Evropskog udruženja slobodne trgovine (EFTA)* – “Zbog specifične ratifikacione procedure 1. oktobra 2010. godine otpočela je primena Sporazuma između Srbije i Švajcarske i Lihtenštajna, dok se ratifikacija u parlamentu od strane Norveške i Islanda očekuje početkom 2011. godine. Potpisivanje ugovora sa EFTA jeste još jedan korak ka boljem pozicioniranju Srbije u režimu slobodne trgovine”⁶;
7. *potpisivanju Sporazuma o slobodnoj trgovini sa Belorusijom* 31. marta 2009. godine u Minsku;
8. *potpisivanju Sporazuma o slobodnoj trgovini sa Kazahstanom* – Sporazum je potpisan 7. oktobra 2010. godine i privremeno se primenjuje od 1. januara 2011. godine.

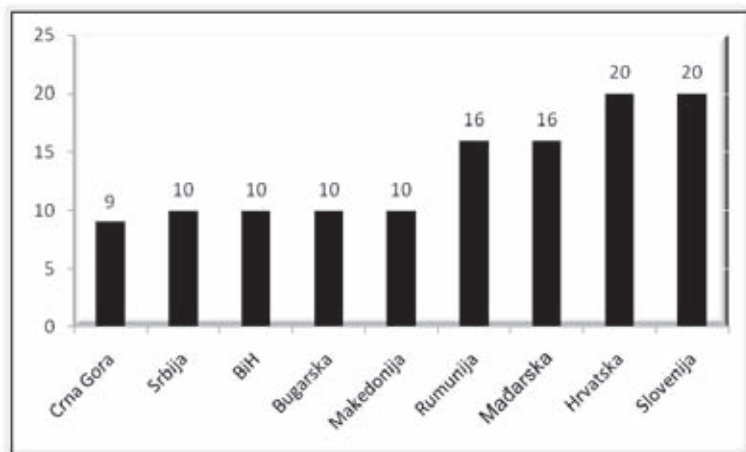
4 Prilagođeno prema: Bošnjak, Marinko, *Globalna finansijska i ekonomska i njen uticaj na privredu i finansije Srbije*, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd, januar 2011., str. 87.

5 <http://www.siepa.gov.rs/site/sr/home/1/sporazumi/cefta/>, datum pristupa 15.05.2011.

6 <http://www.siepa.gov.rs/site/sr/home/1/sporazumi/efta/>, datum pristupa 15.05.2011.

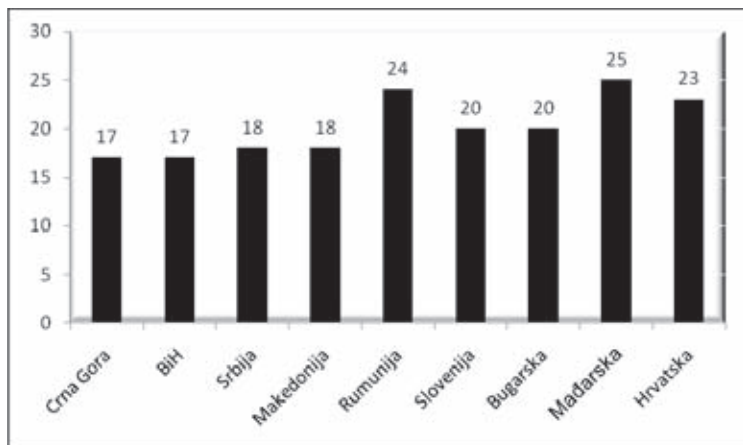
Reforme u oblasti poreskog sistema, preduzete nakon 2001. godine, imale su za posledicu kreiranje konkurentnog poreskog ambijenta koji pogoduje ostvarivanju interesa kako inostranih investitora, tako i privrede Srbije u celini. Podsticajni poreski mehanizam Srbije svoju osnovu nalazi u komparativno niskim stopama poreza na dobit preduzeća (10%), stopama poreza na dohodak građana (12%) i stopama poreza na dodatu vrednost (18%, opšta, i 8%, posebna) u odnosu na zemlje u regionu. O tome svedoči i uporedni regionalni prikaz poreskih stopa u grafikonu 3. i 4.

Grafikon 3. Uporedni regionalni prikaz stopa poreza na dobit preduzeća



Izvor: <http://www.worldwide-tax.com>, datum pristupa 15.05.2011.

Grafikon 4. Uporedni regionalni prikaz stopa PDV



Izvor: <http://www.worldwide-tax.com>, datum pristupa 15.05.2011.

Poreski sistem Republike Srbije u sebi inkorporira veliki broj poreskih podsticaja, čiji je zajednički cilj ubrzanje procesa investiranja i stimulisanje priliva stranih ulaganja, ubrzanje razvoja nerazvijenih regiona i povećanje

mogućnosti za zapošljavanje. "Treba naglasiti to da sve vrste poreskih podsticaja, olakšica i poreskih oslobođenja koja važe za preduzeća koja posluju sa domaćim kapitalom u celini važe i za preduzeća koja posluju sa mešovitim kapitalom ili sa kapitalom čiji su vlasnici isključivo strana lica. Pored olakšica i poreskih podsticaja koji važe za sva preduzeća, postoje i posebne olakšice i podsticaji koje mogu da koriste samo ona preduzeća koja u celini ili samo delimično posluju sa stranim kapitalom"⁷ Nakon stupanja na snagu Zakona o porezu na dobit preduzeća (26. aprila 2001. godine), za preduzeća sa ulogom

stranog kapitala ne postoje posebni poreski podsticaji kada je reč o porezu na dobit preduzeća. Međutim, zakonom su jasno definisani slučajevi poreskih oslobođenja:

- Oslobađa se plaćanja poreza na dobit preduzeća nedobitna organizacija koji u godini za koju se odobrava pravo na oslobođenje ostvari višak prihoda nad rashodima do 300.000 dinara (čl. 44),
- U slučaju koncesionog ulaganja, koncesiono preduzeće, odnosno koncesionar koji ima registrovano preduzeće za obavljanje koncesione delatnosti oslobađa se plaćanja poreza na dobit ostvarenu po osnovu prihoda od predmeta koncesije na rok do pet godina od dana ugovorenog završetka koncesionog ulaganja u celini (čl. 45),
- Oslobađa se plaćanja poreza na dobit preduzeća preduzeće za radno osposobljavanje, profesionalnu rehabilitaciju i zapošljavanje invalidnih lica, srazmerno učešću tih lica u ukupnom broju zaposlenih (čl. 46),
- Obvezniku koji je ostvario dobit u nov osnovanoj poslovnoj jedinici u nedovoljno razvijenim područjima umanjuje se porez na dobit preduzeća u trajanju od dve godine, srazmerno učešću tako ostvarene dobiti u ukupnoj dobiti preduzeća (čl. 47),

⁷ Privredni savetnik, "Strana ulaganja u Jugoslaviji", Beograd, septembar 2002., str. 85.

- Obvezniku koji izvrši ulaganja u osnovna sredstva u sopstvenoj registrovanoj delatnosti, priznaje se pravo na poreski kredit u visini od 20% izvršenog ulaganja, s tim što ne može biti veći od 50% obračunatog poreza u godini u kojoj je izvršeno ulaganje (čl. 48),
- Obvezniku koji na neodređeno vreme zaposli nove radnike, obračunati porez na dobit preduzeća umanjuje se u poreskom periodu za iznos jednak iznosu koji čini 100% bruto zarada, odnosno plata, isplaćenih tim zaposlenima, uvećanih za pripadajuće javne prihode plaćene na teret poslodavca (čl. 49),
- Poreski obveznik koji uloži u svoja osnovna sredstva, odnosno u čija osnovna sredstva drugo lice uloži više od 600 miliona dinara, koji ta sredstva koristi u registrovanoj delatnosti u Republici i u periodu ulaganja dodatno zaposli na neodređeno vreme najmanje 100 lica, oslobađa se plaćanja poreza na dobit preduzeća u periodu od deset godina srazmerno tom ulaganju (čl. 50a)
- Poreski obveznik koji obavlja delatnost na području od posebnog interesa za Republiku, oslobađa se plaćanja poreza na dobit preduzeća za period od pet godina, pod sledećim uslovima:
 1. da je uložio u svoja osnovna sredstva, odnosno u čija osnovna sredstva je drugo lice uložilo iznos veći od šest miliona dinara;
 2. da koristi 80% vrednosti osnovnih sredstava u registrovanoj delatnosti na području od posebnog interesa za Republiku;
 3. da u periodu ulaganja obveznika dodatno zaposli na neodređeno vreme najmanje pet lica;
 4. da najmanje 80% zaposlenih na neodređeno vreme ima prebivalište i boravište na području od posebnog interesa za Republiku (čl. 50b).

Osim poreskih podsticaja, na teritoriji Srbije primenjuju se i razne vrste olakšica, skup mera kojima se pojednostavljaju procedure u različitim oblastima poslovanja, a čija je primena određena posebnim Zakonom. U slučaju stranih ulaganja u Srbiji, investicione olakšice se svode na uprošćavanje i pojednostavljenje različitih postupaka u oblasti spoljnotrgovinskog i deviznog poslovanja. Ovakva institucionalna opredeljenost direktno stimulatивно

deluje na priliv stranih direktnih investicija, dok osnivanjem proizvodnje za izvoz indirektno daje doprinos kvalitativnom poboljšanju strukture izvoza i jačanju konkurentne sposobnosti privrede Srbije na svetskom tržištu. Osim toga, podsticanje investicija putem dodele bespovratnih sredstava iz budžeta predstavlja jedan od atraktivnijih segmenata u sklopu sistema podsticaja za investicije. Kao mera direktne finansijske podrške inostranim investitorima sračunata je na otvaranje novih radnih mesta u toku procesa investiranja, i to:

1. *”Za investicije u proizvodnom sektoru:*
 - ukupna sredstva: od 2.000 do 5.000 evra po novom radnom mestu
 - minimalna vrednost ulaganja: od 1 do 3 miliona evra u zavisnosti od visine nezaposlenosti u opštini gde se vrši ulaganje,
 - minimalan broj novih radnih mesta: 50
2. *Za investicije u sektoru usluga:*
 - ukupna sredstva: od 2.000 do 10.000 evra po novom radnom mestu,
 - minimalna vrednost ulaganja: 500.000 evra,
 - minimalan broj novih radnih mesta: 10
3. *Za investicije u sektoru istraživanja i ulaganja:*
 - ukupna sredstva: od 5.000 do 10.000 evra po novom radnom mestu,
 - minimalna vrednost ulaganja: 250.000 evra,
 - minimalan broj novih radnih mesta: 10
4. *Za investicije u automobilske, elektronske i IT industriji:*
 - ukupne direktne i indirektno subvencije: do 25% vrednosti ulaganja,
 - minimalna vrednost ulaganja: 200.000.000 evra,
 - minimalan broj novih radnih mesta: 1.000”⁸

Uslovi za poslovanje u Srbiji su odnosu na 2009. godinu, prema oceni studije Svetske Banke *Doing Business 2011* koja se bavi istraživanjem samo nekih elemenata investicione klime, pogoršani, budući da je prema najnovijoj listi od ukupno 183 zemalja rangiranih na osnovu lakoće obavljanja poslovanja Srbija svrstana na 89. poziciju (odnosno, zabeležen je blagi pad u 2010. u odnosu na 2009. godinu kada je Srbija zauzimala 88. poziciju).

Prema podacima Svetske banke (tabela 2.), za osni-

⁸ Privredna komora Srbije

vanje preduzeća neophodno je obaviti 7 procedura, što u proseku traje 13 dana. Povećanje troškova u procentu od dohotka per capita u poređenju sa prethodnom godinom (7,9% prema 7,6%, respektivno), uticalo je na nešto slabije rangiranje Srbije u 2010. godini prema ovom kriterijumu. Kao i prethodnih godina, najveći problemi registrovani su na području dobijanja građevinskih dozvola, što je zapravo uticalo na slabije rangiranje Srbije u odnosu na prethodnu godinu. Blagi pad sa 174. na 176. poziciju prema ovom pokazatelju, posledica je još uvek komplikovane procedure i dugotrajnog postupka pribavljanja svih neophodnih dokumenata za podnošenje prijave, ali i još uvek visokih troškova koji prate izdavanje dozvole (1.821,4% dohotka per capita). Poslovna klima je znatno poboljšana smanjenjem troškova za registraciju imovine, što je imalo za posledicu poboljšanje pozicije Srbije prema uslovima za registraciju imovine sa 105. na 100. mesto u 2010. godini u odnosu na prethodnu godinu. Posmatrano u odnosu na prethodnu godinu, uslovi za dobijanje kredita u 2010. su pogoršani (pad sa 4. na 15. poziciju), što zapravo predstavlja direktnu odloženu pojavnu manifestaciju globalne finansijske krize na privredu Srbije. Što se tiče ostalih pokazatelja zabeleženo je manje pogoršanje, izuzev kod uslova za zatvaranje firme i sprovođenje ugovora.

Imajući u vidu sve napred navedeno, moglo bi se konstatovati da je u proteklom tranzicionom periodu poslovno okruženje značajno unapređeno i da je svetska finansijska i ekonomska kriza u 2010. godini ostvarila presudan uticaj na usporavanje sprovođenja strukturnih reformi ka poboljšanju poslovnog ambijenta i unapređenju zakona i institucionalnih procedura i praksi. U cilju unapređenja poslovnog okruženja

nadležni organi bi trebalo da u narednom periodu usmere napore ka *realizaciji sledećih aktivnosti*:

- ”sprovođenje planirane izgradnje i modernizacije privredne infrastrukture (energetika, saobraćaj, vodoprivreda),
- reformisanje obrazovnog i istraživačkog sistema i njihovo produktivno povezivanje sa privredom,
- primena Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju EU koji doprinosi predvidivosti poslovne klime, uz gubitak javnih prihoda i povećanje pritiska na privredu,

Tabela 2. Uslovi za poslovanje u Srbiji, uporedni godišnji pregled, 2009-2010.

Indikator		2009	2010
Lakoća obavljanja poslovanja	Pozicija	88	89
Osnivanje preduzeća	Pozicija	73	83
	Procedure (broj)	7	7
	Trajanje (u danima)	13	13
	Troškovi (% dohodak per capita)	7.1	7.9
Dobijanje građevinskih dozvola	Pozicija	174	176
	Procedure (broj)	20	20
	Trajanje (u danima)	274	279
	Troškovi (% dohodak per capita)	1907.5	1821.4
Registracija imovine	Pozicija	105	100
	Procedure (broj)	6	6
	Trajanje (u danima)	111	91
	Troškovi (% od vrednosti imovine)	2.8	2.7
Dobijanje kredita	Pozicija	4	15
Zaštita investitora	Pozicija	73	74
	Indeks jačine zaštite investitora	5.3	5.3
Plaćanje poreza	Pozicija	137	138
	Vreme (u satima)	279	279
	Ukupna poreska stopa (% profit)	34.0	34.0
	Plaćanja (broj)	66	66
Spoljna trgovina	Pozicija	69	74
	Dokumenta za izvoz (broj)	6	6
	Vreme izvoza (u danima)	12	12
	Troškovi izvoza (u USD po kontigentu)	1398	1398
	Dokumenta za uvoz (broj)	6	6
	Vreme uvoza (dani)	14	14
Sprovođenje ugovora	Troškovi uvoza (u USD po kontigentu)	1559	1559
	Pozicija	97	94
	Procedure (broj)	36	36
	Trajanje (u danima)	635	635
Zatvaranje firme	Troškovi (u % od potraživanja)	28.9	28.9
	Pozicija	102	86
	Vreme (u godinama)	2.7	2.7
	Troškovi (% imovine)	23	23
	Stopa povraćaja (u centima USD)	23	295

Izvor: The International Bank for Reconstruction and Development/
The World Bank, *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, Washington, DC, 2010.

- realizacija energetskog sporazuma sa Ruskom federacijom koja obezbeđuje energetska sigurnost Srbije,
- završetak projekta "giljotina" propisa radi pojednostavljanja procedura i smanjenja poslovnih troškova,
- očekivano povećanje kreditnog rejtinga Srbije,
- unapređenje regulatornog okruženja,
- efikasnija zaštita konkurencije i potrošača,
- liberalizacija infrastrukturnih delatnosti,
- otklanjanje prepreka za investiranje i gradnju objekata,
- povećanje pravne sigurnosti i eliminisanje korupcije".⁹

Zaključak

Od početka intenzivnijeg sprovođenja reformskih procesa u Srbiji evidentan je dinamičan, ali neujednačen trend rasta priliva stranih direktnih investicija, primarno određen karakteristikama makroekonomskog, političkog i institucionalnog ambijenta, i politikom privlačenja stranih direktnih investicija preko privatizacionog kanala. Međutim, privatizacija nije u dovoljnoj meri doprinela podizanju efikasnosti poslovanja privrede i povećanju zaposlenosti. U skladu sa pretežnom orijentacijom stranih direktnih investicija ka uslužnom sektoru, nova radna mesta otvarana su uglavnom u sektorima čiji proizvodi nisu namenjeni izvozu. Ako se tome doda činjenica da je za dinamičan rast bruto društvenog proizvoda u celom tranzicionom periodu od 2001. do 2008. godine najzaslužniji sektor usluga (najveću ekspanziju doživljavaju sektor saobraćaja i telekomunikacije, trgovine na veliko i malo i finansijskih usluga), s pravom se može reći da su strane direktne investicije u najvećoj meri doprinele takvim kretanjima. Ipak, pretežna orijentacija stranih direktnih investicija ka uslužnom sektoru nije povoljna sa aspekta održivog razvoja srpske privrede, budući da veća ulaganja u nerazmenjivi, umesto u razmenjivi sektor ne mogu dati značajan doprinos povećanju izvoza i podizanju konkurentne sposobnosti srpske privrede na svetskom tržištu.

Opadanje priliva stranih direktnih investicija u periodu od druge polovine 2008. do 2010. godine predstavlja

sastavni deo globalnog opadajućeg trenda stranih direktnih investicija, naročito uslovljen usahnućem finansijskih mogućnosti velikih investitora pod udarima svetske finansijske i ekonomske krize. Međutim, svetska finansijska i ekonomska kriza je dodatno "pojačala nacionalnu finansijsku i ekonomsku krizu – koja u formi tranzicione stagflacije deluje u Srbiji skoro tri decenije. Pokazalo se da su efekti tranzicije i uključenja Srbije u globalnu ekonomiju, prema modelu ključnih političkih i ekonomskih organizacija, koji se sprovodi nakon krupnih političkih promena krajem 2000. godine, bili veoma slabi i nedovoljni, posebno u domenu stvaranja uslova za obezbeđenje dugoročne makro-ekonomske stabilnosti i održivog privrednog razvoja".¹⁰ Budući da je srpska privreda svoj rast u prethodnom periodu u dobroj meri zasnivala na prilivu stranih direktnih investicija, svetska finansijska i ekonomska kriza je dodatno naglasila da je za ostvarivanje dugoročnog napretka Srbije od posebnog značaja usmeravanje napora nadležnih organa ka kreiranju stabilnih i dugoročno povoljnih rešenja, kako bi se podstakao priliv stranih direktnih investicija ne samo kroz privatizaciju, već i kroz druge neprivatizacione kanale. To naročito iz razloga što je podsticanje promene strukture ulaganja u pravcu većeg priliva izvozno-orijentisanih i tehnološko-intenzivnih greenfield investicija od instrumentalnog značaja za afirmaciju novog modela rasta, odnosno povećanje izvoza, podizanje konkurentne sposobnosti i ostvarivanje dugoročno održivog rasta i razvoja srpske privrede.

Literatura

1. Adžić, S., "Ekonomska politika u uslovima globalne depresije i finansijske krize – studija slučaja za Srbiju", *Ekonomija/Economics* 16(2), 2009., 559-610.
2. Arandelović, Z., *Nacionalna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Niš, 2008.
3. Bošnjak, M., *Globalna finansijska i ekonomska i njen uticaj na privredu i finansije Srbije*, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd, januar 2011.
4. IISD, *Foreign Direct Investment: Making it Work for Sustainable Development*, September 2002.,
5. Petrović-Randelović, M., "Uloga države u maksimiziranju potencijalnog razvojnog učinka stranih direktnih investicija na privredu zemlje domaćina", zbornik radova sa

9 Bošnjak, Marinko, *Globalna finansijska i ekonomska kriza i njen uticaj na privredu i finansije Srbije*, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd, januar 2011, str. 63.

10 Adžić, Sofija, "Ekonomska politika u uslovima globalne depresije i finansijske krize – studija slučaja za Srbiju", *Ekonomija/Economics* 16(2), 2009., str. 559 (559-610)

- XXXII Simpozijuma o operacionim istraživanjima*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2005., 155-159.
6. Privredni savetnik, "Strana ulaganja u Jugoslaviji", Beograd, septembar 2002.
 7. Republika Srbija, Republički zavod za razvoj, *Izveštaj o razvoju Srbije 2009*, Beograd, april 2009.
 8. The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, *Doing Business 2010: Reforming Through Difficult Times*, Washington, DC, 2009.
 9. The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, Washington, DC, 2010.
 10. <http://www.mfin.gov.rs/>
 11. <http://www.nbs.rs/>
 12. <http://www.pks.rs/>
 13. <http://www.siepa.gov.rs/>
 14. <http://www.worldwide-tax.com/>



Zoran Arandelović

je rođen 10. oktobra 1948. godine u Belom Potoku, opština Knjaževac. Osnovnu školu završio je u rodnom mestu. Srednju ekonomsku školu i Ekonomski fakultet završio je u Nišu, gde je diplomirao 1971. godine. Po završetku studija izabran je za asistenta na Ekonomskom fakultetu u Nišu za predmet Ekonomika Jugoslavije. Poslediplomske studije završio je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 1979. godine, odbranivši magistarsku tezu pod nazivom "Problemi privrednog razvoja Jugoslavije u periodu od 1962. do 1975. godine". Naučni stepen doktora ekonomskih nauka stekao je jula 1982. godine na Ekonomskom fakultetu u Nišu, odbranom doktorske disertacije pod nazivom "Privredni razvoj Jugoslavije sa aspekta strukturalnih promena". U zvanje vanrednog profesora, za predmet Ekonomika Jugoslavije, izabran je 1990. godine, a u zvanje redovnog profesora 1995. godine. Trenutno je angažovan za izvođenje nastave na sledećim predmetima, i to: a) na osnovnim akademskim studijama: Nacionalna ekonomija i Ekonomska politika; b) na diplomskim akademskim-master studijama: Regionalna ekonomija; c) na doktorskim studijama: Strategija društveno-ekonomskog razvoja Srbije.



Marija Petrović-Randelović

je rođena u Nišu 2. avgusta 1976. godine. Osnovnu i srednju školu, gimnaziju "Svetozar Marković", je pohađala u Nišu. Na Ekonomskom fakultetu u Nišu diplomirala je 2000. godine. Septembra 2000. godine izabrana je u zvanje asistent pripravnik na Ekonomskom fakultetu u Nišu za predmet Ekonomika Jugoslavije. Akademski naziv magistra ekonomskih nauka stekla je marta 2005. godine na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, odbranivši magistarsku tezu pod nazivom "Strane direktne investicije kao faktor privrednog razvoja". Novembra 2009. godine odbranila je doktorsku disertaciju na Ekonomskom fakultetu u Nišu pod nazivom "Uticaj stranih direktnih investicija na ekološku komponentu održivog razvoja" i promovisana u naučni stepen doktora ekonomskih nauka. Posle odbrane doktorske disertacije izabrana je u zvanje docent za užu naučnu oblast Privredni razvoj i ekonomska politika. Na Ekonomskom fakultetu angažovana je za izvođenje nastave na osnovnim akademskim studijama, predmeti Nacionalna ekonomija i Ekonomska politika.

Boban Stojanović
Ekonomski fakultet
Univerzitet u Nišu

DRŽAVNA POMOĆ REGIONIMA U SRBIJI

REGIONAL STATE AID IN SERBIA

Sažetak

U radu se analizira značaj sistema kontrole državne pomoći kao mehanizma očuvanja konkurencije. Ukazuje se na tendencije i trendove u sistemu kontrole državne pomoći u Evropskoj uniji (EU), Srbiji i zemljama u regionu. Analiza trendova vrši se uz uvažavanje specifičnosti perioda nakon 2007. godine, odnosno perioda svetske ekonomske krize koji je zahtevao obimnije državne intervencije. S obzirom na to da se regionalna državna pomoć klasifikuje kao oblik pomoći sa značajnim dejstvom na konkurenciju i trgovinu, u radu se istražuju efekti dodeljene regionalne državne pomoći u Srbiji.

Ključne reči: državna pomoć, regioni, konkurencija, zaštita, EU, Srbija

Abstract

The paper analyzes the importance of the system of state aid control as a mechanism to protect competition. It points to the tendencies and trends in the system of state aid control in the European Union (EU), Serbia and countries in the region. Trend analysis is performed with respect to specific period after 2007 or period of the global economic crisis which required a more extensive state intervention. Given that regional state aid is classified as a form of aid with a significant effect on competition and trade, this paper examines the effects of allocated regional state aid in Serbia.

Key words: state aid, regional, competition policy, EU, Serbia

Uvod

Jedan od bazičnih ciljeva savremenih privreda je očuvanje zdrave konkurencije na tržištu. Pored efikasne antimonopolne politike i sprečavanja aktivnosti privrednih subjekata koje imaju potencijalno destruktivni uticaj na konkurenciju, realizacija tog cilja zahteva i adekvatno regulisanje državnih izdataka. Ova činjenica indukuje važnost sistema kontrole državne pomoći. Sistem kontrole državne pomoći podrazumeva aktivnosti na polju uspostavljanja inventara, monitoringa, mapiranja i kontrole državnih davanja na raznim nivoima vlasti.¹ Evropska komisija, kao organ u čijoj je nadležnosti sistem kontrole državne pomoći na nivou EU, zauzima sve strožiji stav prema zemljama članicama sa nedovoljno transparentnim aktivnostima na ovom polju. S druge strane, razvoj funkcionalnog i predvidivog sistema kontrole državne pomoći nameće se kao jedna od ključnih predpristupnih obaveza onih zemalja koje se nalaze u procesu integracije. Potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju Srbija je preuzela obavezu razvoja sistema kontrole državne pomoći i stvaranja institucionalne osnove za njegovo neometano funkcionisanje.

U radu se ukazuje na ulogu sistema kontrole državne

¹ Inventar podrazumeva internu procenu aktivnosti države na raznim nivoima vlasti kojima se pomažu preduzeća, sektori ili teritorijalne jedinice. Svrha monitoringa je praćenje promena u pogledu osnovnog inventara. Mapiranje državne pomoći podrazumeva određivanje nivoa razvijenosti regiona kako bi se maksimalni iznosi određenih vrsta državne pomoći odobrivali samo određenim delovima zemlje. Podsystem kontrole podrazumeva kontrolu nacionalnih mera državne pomoći uz pomoć zakonodavstva i principa i prakse EU u ovoj oblasti.

pomoći kao jednog od načina očuvanja zdrave konkurencije na tržištu. Definiše se njegova uloga i značaj u evropskom pravu i evropskoj antimonopolskoj praksi. S obzirom na to da je Srbija prihvatila obavezu uspostavljanja efikasnog i transparentnog sistema kontrole državne pomoći, u radu se analiziraju i ocenjuju postignuti rezultati. Efekti usvojenih rešenja na ovom polju najbolje su vidljivi u kretanju obima državne pomoći, i još više prilikom komparacije obima dodeljene pomoći po strukturi, odnosno vrstama u Srbiji sa tendencijama u EU i zemljama u regionu. Regionalna državna pomoć ističe se kao oblik pomoći sa značajnim negativnim dejstvom na konkurenciju i slobodnu trgovinu. U vezi sa tim, u radu se istražuju efekti dodeljene regionalne pomoći u Srbiji u periodu 2007-2010. god. Kako je Fond za razvoj Republike Srbije jedna od osnovnih institucija putem koje je izvršena realizacija državne podrške i pomoći regionima, biće izvršena analiza efekata odobrenih dugoročnih kredita Fonda. Pratiće se efekti preduzetih mera tog dela državne pomoći na nivo bruto i neto plate, kao i na obim (ne)zaposlenosti po regionima koji su definisani usvojenom Nomenklaturom statističkih teritorijalnih jedinica.

Sistem kontrole državne pomoći u funkciji zaštite konkurencije

Ideja zajedničkog, slobodnog i jedinstvenog tržišta Evropske unije baza je koja generiše niz zahteva i pravila usmeravanja aktivnosti nacionalnih ekonomija i privrednih subjekata. Slobodnog i jedinstvenog tržišta, kao bazičnog cilja integracije, nema bez zdrave konkurencije na njemu. Da bi se obezbedila zdrava konkurencija neophodno je adekvatno normativno regulisanje svih polja ekonomske aktivnosti sa potencijalnim destruktivnim uticajima na konkurenciju. U zavisnosti od toga na koji način se ugrožava konkurencija na jedinstvenom evropskom tržištu, komunitarno pravo konkurencije obuhvata nekoliko celina: restriktivna praksa i karteli, zloupotreba dominantnog položaja na tržištu i nadzor nad stvaranjem integracija, kao i državna pomoć i državni monopoli.² Dakle, među ključnim elementima zajedničkog tržišta, kao jednog od ciljeva integracije evrop-

skih zemalja, nalazi se kontrola državne pomoći. Otuda politika i sistem kontrole državne pomoći zauzimaju značajno mesto u komunitarnom pravu validnom za države članice EU, kao i u pojedinim propisima kojima se regulišu predpristupne obaveze potencijalnih država članica. Adekvatno koncipiran sistem kontrole državne pomoći u funkciji je kako očuvanja zdrave konkurencije, tako i ispunjenja međunarodno preuzetih obaveza.

Definisanje državne pomoći zahteva prethodno određivanje šireg pojma državne intervencije. Prema definiciji OECD, državna intervencija na tržištu se može realizovati u tri osnovna oblika: finansijska pomoć, regulacija i državne investicije u dobra i usluge. Jedino se oblik državne intervencije u vidu finansijske pomoći određenim preduzećima, sektorima ili regionima naziva državnim pomoći. Prema definiciji prihvaćenoj u praksi Evropske komisije (u čijoj je nadležnosti implementacija sistema kontrole državne pomoći na nivou EU), državna pomoć podrazumeva sredstva koje jedna zemlja dodeljuje iz svojih izvora, a koja utiče na razmenu između zemalja članica i narušava ili pretili da naruši konkurenciju. Tržišni kriterijum pri proceni da li neka mera državne pomoći narušava konkurenciju ili ne može da se formuliše na sledeći način: konkurencija je narušena ukoliko nijedan učesnik na tržištu ne želi da investira isti iznos uz jednake uslove u preduzeće koje država pomaže.³ Dakle, na ovaj način država usmerava tok investicija u one grane, sektore i preduzeća u koje privatni investitori ne ulažu. Drugi deo definicije državne pomoći ukazuje na to da ona može uticati na razmenu između zemalja članica. Konkretno, državna pomoć može stvoriti probleme i sukobe u razmeni između zemalja članica. Naime, subvencionisanje domaće proizvodnje merama državne pomoći omogućuje primenu politike „grabljivca“ i prisvajanje dela inostranog tržišta.

Državna pomoć je oblik selektivne državne intervencije koja se koristi za promovisanje ekonomske aktivnosti, kojom se određeni subjekti, sektori ili regioni favorizuju u odnosu na druge i koja na taj način pretili da naruši konkurenciju budući da dolazi do nejednakih uslova između tržišnih aktera koji primaju i onih koji ne primaju državnu

2 Spasić I., „Komunitarno pravo konkurencije“, *Strani pravni život*, br. 1-2 (2007) str. 62.

3 Lavdas, A.K., Mendrinou, M.M., *Politics, Subsidies and Competition: The New Politics of State Intervention in the European Union*, Cheltenham: Edward Elgar, 1999, p. 49-54.

pomoć. Da bi se odredilo da li je neka mera ima tretman državne pomoći, mora se uočiti razlika između situacije u kojoj je pomoć usmerena ka određenim korisnicima, preduzećima, sektorima ili geografskim područjima, od slučaja primenjivanja istih mera za sve potencijalne korisnike koje za cilj imaju favorizovanje ekonomije kao celine. Kriterijum selektivnosti omogućuje razlikovanje državne pomoći od opštih mera ekonomske politike. Ukoliko su mere ekonomske politike usmerene na sve sektore i sva preduzeća, nema državne pomoći u smislu date definicije sistema kontrole državne pomoći. Međutim, ova razlika nije uvek jasna. Neka mera opšteg karaktera može biti selektivna ukoliko postoji elemenat diskrecije nadležnog organa koji određuje državnu pomoć, i obrnuto, činjenica da bi od te mere određene kompanije mogle imati veću korist nego druge ne znači neminovno da ta mera ima selektivni karakter.⁴ Uz to, u literaturi dolazi do čestog supstituisanja pojma državne pomoći pojmom subvencija. Državna pomoć kao širi pojam obuhvata dve oblasti. Prva podrazumeva direktne vladine subvencije poslovnom subjektu kojim se umanjuju njegovi troškovi poslovanja i time vrši favorizovanje u odnosu na konkurenciju. Druga oblast obuhvata niz oblika direktne ili indirektno državne pomoći, poput poreskih olakšica, državnih koncesija, subvencionisanih kredita. Dakle, pojam državne pomoći je širi od klasičnog pojma subvencije.

U naučnoj i stručnoj javnosti ne postoji jasan konsenzus po pitanju opravdanosti državne pomoći. Preovladava mišljenje da je, u nedostatku jasnih argumenata o neuspehu tržišta, državna pomoć generalno štetna i doprinosi rasipanju javnih fondova jer: a) sprečava efikasno funkcionisanje tržišnih mehanizama ponude i tražnje, b) doprinosi kreiranju veštačke prednosti koja narušava konkurenciju i konkurentnost, c) generiše kulturu koja promovira zaštitničku ulogu države, tako da ekonomski subjekti rešenje za svoje probleme traže od države, d) narušava sistem slobodne međunarodne trgovine.⁵

Stupanjem na snagu Zakona o kontroli državne pomoći u Srbiji 1. januara 2010. godine stvorena je polazna osnova izgradnje sistema kontrole državne pomoći,

kao jedne od bitnih pretpostavki kako ispunjavanja međunarodno preuzetih obaveza, tako i kontrole svrsishodnosti, usmerenosti i opravdanosti sredstava koja se dodeljuju. Posebnim uredbama regulisani su kriterijumi za dodeljivanje i ocenu opravdanosti, kao i postupak prijavljivanja državne pomoći. Aktivnosti monitoringa u nadležnosti su Komisije za kontrolu državne pomoći. Izveštaji o dodeljenoj državnoj pomoći dostupni su od 2006. godine, ali nedostatak podzakonskog akta kojim se bliže propisuje metodologija izrade godišnjeg izveštaja i rok za dostavljanje podataka (koji je donesen tek 2011. godine), implicirao je nedovoljnu ažurnost u izveštavanju i nedovoljnu primenu metodologije EU prilikom izrade svih postojećih izveštaja. Iako su Zakonom o kontroli državne pomoći u određenoj meri obuhvaćena sva pojedinačna područja dodeljivanja državne pomoći, ono što bi trebalo učiniti u budućnosti jeste praćenje načina razvijanja sistema u zemljama "dobre prakse" i donošenje pojedinačnih akata kojima će se određene kategorije državne pomoći detaljnije razraditi.

Evropska komisija u Izveštaju o napretku Srbije za 2009. godinu, i pored navedenih nedostataka, pozitivno ocenjuje napore Srbije u ovoj oblasti. U Izveštaju se ukazuje na postojeću slabost administrativnih kapaciteta i kapaciteta za monitoring.⁶ Osnovni cilj donesenog Zakona o kontroli državne pomoći, zaštita slobodne konkurencije na tržištu (ali kroz uređivanje odnosa države prema privredi), čini ga srodnim Zakonu o zaštiti konkurencije. Da bi se komplementarnim delovanjem ovih zakona postavili temelji efikasne i fer tržišne utakmice u Srbiji, neophodno je već na samom početku primene obezbediti efikasan sistem kontrole. Sofisticirani sistem monitoringa i kontrole državne pomoći donosi niz važnih prednosti. U osnovi, namera ovog sistema je pozitivan uticaj na uslove konkurencije na domaćem tržištu. Sistem pomaže integraciji tržišta i doprinosi harmonizaciji različitih delova ekonomske politike. Na taj način se ublažava ili eliminiše konfliktnost ciljeva državne intervencije.⁷

4 Stuart, E., Vuletić, D., "EU koncept državne pomoći - potraga za balansom između ekonomskog suvereniteta država i zahtjeva jedinstvenog tržišta Evropske unije, *Pregled*, Sarajevo, 3 (2006), str. 92-93.

5 Stojanović, B., "Državna pomoć: stanje regulative i perspektive implementacije", *Ekonomika preduzeća*, br.3-4 (2010), str. 122.

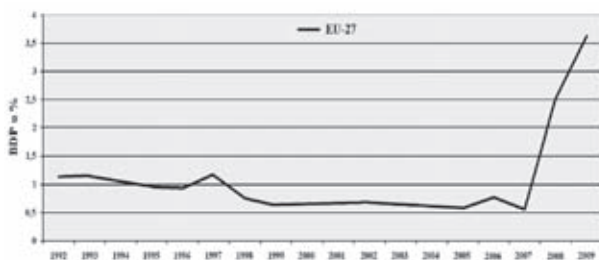
6 European Commission, "Serbia 2009 Progress Report", p.35, <http://ec.europa.eu/>

7 Stojanović, B., "Državna pomoć i zaštita konkurencije", *Tržišne strukture i zaštita konkurencije*, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Beograd, 2008, str. 97.

Obim dodeljene državne pomoći u EU, Srbiji i zemljama u regionu

Analiza najnovijih izveštaja o državnoj pomoći zahteva uvažavanje specifičnosti perioda od 2007. do 2010. godine, kako u zemljama EU, tako i u Srbiji i zemljama u regionu. Naime, do kraja 2007. godine postojao je trend smanjenja obima državne pomoći u EU, uporedo sa stalnim inoviranjem propisa u ovoj oblasti. U svrhu ostvarenja tog cilja donet je *Akcioni plan o državnoj pomoći: manja, a bolje usmerena državna pomoć: mapa za reformu državne pomoći 2005 – 2009*. Reč je o paketu reformskih mera koji bazira na sledećim elementima: 1) manja i bolje usmerena državna pomoć; 2) poboljšani ekonomski pristup; 3) efikasnije procedure, jednostavnija primena, veća predvidljivost i poboljšana transparentnost postupaka; 4) podeljena odgovornost između Komisije i država članica. Komisija ne može unapređivati pravila i praksu državne pomoći bez efektivne podrške država članica i njihovog punog obavezivanja na ispunjavanje uslova notifikacije predviđene državne pomoći i primenjivanje pravila EU.⁸ O uspešnosti preduzetih mera Komisije najbolje govori trend u kretanju učešća državne pomoći u bruto društvenom proizvodu (BDP) do 2007. godine. Naime, sve do 2007. beleži se pad nivoa državne pomoći kao procenta BDP u EU (slika 1).

Slika 1: Trend ukupnog nivoa državne pomoći kao % BDP u EU, 1992-2009.



Izvor: European Commission, Facts and Figures on State Aid in the Member States, Commission Working Document, 2010, p.15.

Međutim, od 2007. godine sa svetskom ekonomskom krizom dolazi do izražaja neminovnost dodatne državne intervencije. Različiti oblici državne pomoći dobijaju na aktuelnosti. Suočena sa pojačanim zahtevima za državnom pomoći, EU se našla pred izazovom usklađivanja intencije

⁸ European Commission, "State Aid Action Plan, Less and Better Targeted State Aid: a Roadmap For State Aid Reform 2005-2009", 2005, p. 5.

smanjenja i boljeg usmeravanja državne pomoći sa više ili manje opravdanim zahtevima za povećanje pomoći u kriznim vremenima. U ovakvim okolnostima postoji potreba za novim privremenim merama državne pomoći. Prema nekim relevantnim mišljenjima, pravila Evropske Komisije o državnoj pomoći su i previše restriktivna i previše popustljiva.⁹ U okviru postojećih mera, a u funkciji blagovremene reakcije i odgovora na krizu, na značaju dobijaju mere koje su okarakterisane kao pomoć u skladu sa članom 87(3) Ugovora.¹⁰ Prema tom članu, dozvoljeni su neograničeni izuzeci po regionalnom ili sektorskom kriterijumu ili na bazi zajedničkog evropskog interesa. Reč je o merama koje bitno ne narušavaju uslove konkurencije i odobravaju se uz pojednostavljenu administrativnu proceduru i uz modifikacija na osnovu Privremenog okvira za pomoć finansiranju u tekućoj finansijskoj i ekonomskoj krizi.¹¹

Posledica specifičnih okolnosti bilo je višestruko povećanje odobrene pomoći u Evropskoj uniji 2008. i 2009. godine u odnosu na prethodni period. Tako je ukupno odobrena državna pomoć, bez pomoći koja je okarakterisana kao antikrizne mere, učestvovala u BDP zajednice sa 0,54% 2008. godine, odnosno sa 0,6% 2009. god. Učešće ukupne pomoći, redovne i pomoći koja je bila posledica odgovora na finansijsku krizu, iznosilo je čak 2,5%, odnosno 3,6% BDP respektivno.

Tabela 1: Ukupna državna pomoć kao % BDP u EU u periodu 2007–2009. godina

	Udeo državne pomoći u BDP-u u EU-27 u periodu 2007–2009. godina		
	2007	2008	2009
Bez antikriznih mera	0,5	0,54	0,6
Sa antikriznim merama	0,5	2,5	3,6

Izvor: European Commission, Scoreboard - Data on State Aid Expenditure, <http://ec.europa.eu/>

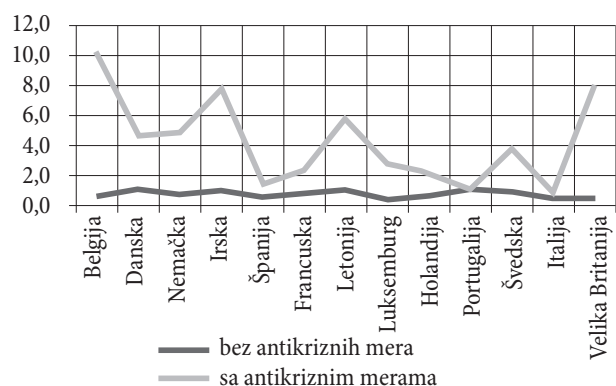
⁹ Nicolaidis, P. and S. Bilal, „State Aid rules: Do they Promote Efficiency?“, in *Understanding State Aid Policy in the European Community: Perspectives on Rules and Practice*, edited by Bilal S. and P. Nicolaidis, Kluwer Law International, 1999, p.11.

¹⁰ Član 87 Ugovora EU ekvivalentan je članu 107 važećeg Lisabonskog sporazuma.

¹¹ *Temporary Community framework for State aid measures to support access to finance in the current financial and economic crisis*, (2009/C 16/01), Official Journal of the European Union, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/temporary.html

Zemlje članice EU su u nejednakom obimu pomagale svoj realni i finansijski sektor. Među zemljama sa najobimnijim intervencijama u vidu državne pomoći u 2009. godini izdvajaju se Irska, Belgija, Velika Britanija (slika 2).

Slika 2: Državna pomoć bez i sa antikriznim merama u odabranim zemljama Evropske unije kao % BDP u 2009. godini



Izvor: European Commission, Scoreboard - Data on State Aid Expenditure, <http://ec.europa.eu/>

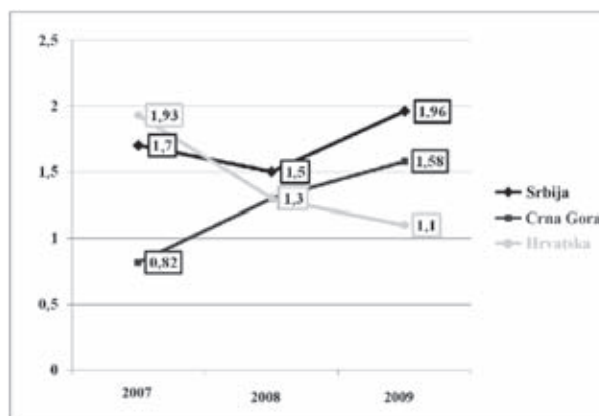
Izmenjene okolnosti u realnom i finansijskom sektoru koje su nastupile sa svetskom ekonomskom krizom predstavljale su svojevrsni test za sistem državne pomoći u EU. Bilo je potrebno relativizirati konfliktnost ciljeva zaštite konkurencije i ideje zajedničkog tržišta, s jedne strane, i potrebe svake zemlje da značajnijim državnim intervencionizmom spreči dublje negativne efekte krize. Može se reći da je evropski sistem kontrole državne pomoći koji podrazumeva skup pravila koja uređuju svrhu, način i ostale uslove pod kojima države članice mogu dodeljivati državnu pomoć svoj test održivosti dokazao i u najvećoj i najdubljoj globalnoj ekonomskoj krizi koja je proteklih osamdesetak godina zahvatila Evropu.¹² U prilog tome govori činjenica da poslednji izveštaji Evropske komisije (kraj 2010. godine) ukazuju na značajnu redukciju antikriznih mera. Sveobuhvatnim poštovanjem primarnog cilja evropskog sistema kontrole državne pomoći, primena tri osnovna principa je doprinela efikasnosti u vanrednim okolnostima. To su: 1) jasna usmerenost državne pomoći, 2) brzo reagovanje i 3) vremenski ograničen rok za primenu antikriznih mera.

Opšti trend porasta obima državne pomoći u novonastalim okolnostima karakterističan je i za našu zemlju

¹² Spevec, O., „ Državne potpore u uvjetima skorog članstva u EU“, Računovodstvo i finansije, Zagreb, 2010, str.104.

i zemlje u regionu. Nedostatak relevantnih pokazatelja o obimu državne pomoći u Makedoniji i Bosni i Hercegovini čini mogućom jedino komparaciju preduzetih mera u Srbiji, Hrvatskoj i Crnoj Gori. Slika 3 ukazuje da je u Srbiji i Hrvatskoj i u 2008. godini došlo do smanjenja državne pomoći kao procenta BDP u odnosu na 2007. godinu. Reakcije Srbije na globalnu ekonomsku krizu, kroz sistem državne pomoći, vidljive su tek u 2009. godini kada je zabeležen porast učešća dodeljene pomoći sa 1,5% u 2008. na 1,96% BDP u 2009. godini. Pri tome je taj procenat znatno viši od procenta učešća u Crnoj Gori i Hrvatskoj, u kojoj je i u 2009. godini održan trend smanjenja učešća državne pomoći (slika 3).

Slika 3: Ukupna državna pomoć bez sektora saobraćaja, poljoprivrede i ribarstva u Srbiji, Crnoj Gori i Hrvatskoj kao % BDP (2007-2009)



Izvor: Godišnji izveštaji o dodeljenoj državnoj pomoći u Srbiji, Crnoj Gori i Hrvatskoj

Podaci za period 2007-2009. godina ukazuju na pozitivna kretanja u strukturi državne pomoći u Srbiji. Horizontalna državna pomoć u apsolutnom iznosu 2009. godine je bila za 45,1% veća od iznosa dodeljenog u 2008. godini, a učešće u ukupno dodeljenoj državnoj pomoći iznosi 78,3%, dok je u 2008. godini ovo učešće iznosilo 68,3%, a u 2007. godini 76,1%.¹³ Sektorska državna pomoć u apsolutnom iznosu je u 2009. godini za 15% manja od iznosa dodeljenog u 2008. godini. Učešće sektorske državne pomoći u ukupno dodeljenoj državnoj pomoći iznosi 17,3%, dok je u 2008. godini učestvovala sa 25,7%, a u 2007. godini sa 19,5%. Regionalna državna pomoć u 2009. godini je u apsolutnom iznosu manja za 6,6% u odnosu na prethodnu

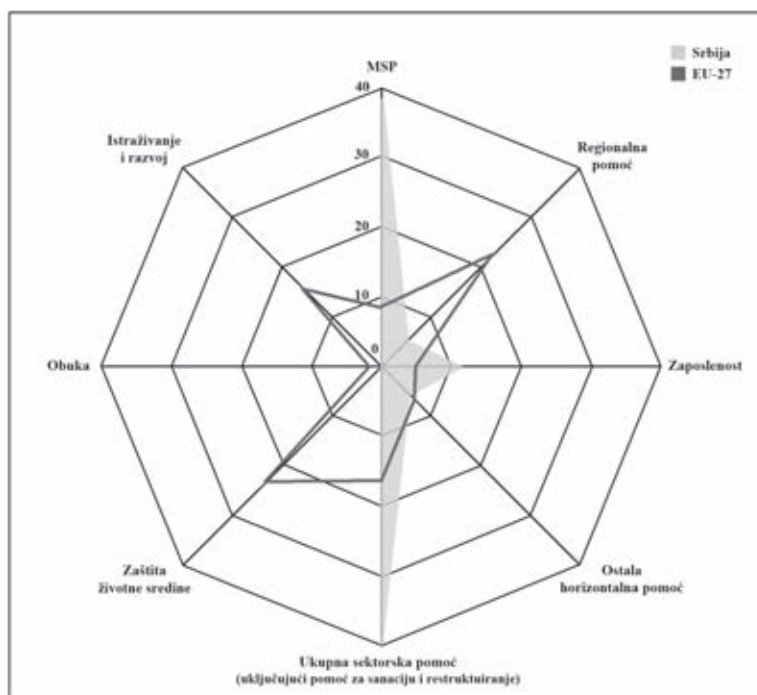
¹³ Horizontalna državna pomoć je pomoć namenjena većem broju unapred neodređenih korisnika.

godinu i učestvuje u ukupno dodeljenoj državnoj pomoći sa 4,4%, dok je u 2008. godini učestvovala sa 6%, a u 2007. godini sa 4,4%.¹⁴ Pozitivno kretanje ogleda se u povećanju učešća horizontalne u ukupno dodeljenoj državnoj pomoći, kao i smanjenju učešća sektorske pomoći. Naime, sektorska državna pomoć znatno je selektivnija u odnosu na horizontalnu, a veća selektivnost u proporciji je sa većim mogućnostima za potencijalno narušavanje konkurencije.

Dok se na osnovu izolovanih podataka može zaključivati o potencijalnim pozitivnim trendovima, komparacija dodeljene državne pomoći prema ciljevima u Srbiji i EU ukazuje na značajne razlike u prioritetima. Ciljevi poput istraživanja i razvoja, obuke i zaštite životne sredine u Srbiji su, za razliku od Evropske unije, skoro u potpunosti zanemareni. Najznačajnije odstupanje, odnosno razlika, zabeležena je na polju regionalne pomoći. Njeno prosečno učešće u ukupno dodeljenoj pomoći za period 2007 – 2009. godina u Evropskoj uniji je preko 20%, a u Srbiji tek 4,93% (slika 4).

14 Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći u Srbiji u 2009. godini, str. 10, (www.mfin.gov.rs)

Slika 4: Dodeljena državna pomoć prema ciljevima (kao % ukupne pomoći) u EU i Srbiji u periodu 2007-2009. godina



Izvor: Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći u Srbiji u 2009. godini, www.mfin.gov.rs i *Facts and figures on State aid in the Member States*, European Commission, 2010.

Politika regionalne pomoći

Prema regulaciji Evropske komisije, regionalna državna pomoć jedna je od tri osnovne kategorije državne pomoći koja se dodeljuje radi podsticanja razvoja nedovoljno razvijenih regiona. Regionalna državna pomoć je instrument regionalne politike EU i promoviše ekonomsku, socijalnu i teritorijalnu koheziju zemalja članica i EU kao celine. Zbog specifičnosti ove aktivnosti, postoji razlika između regionalne pomoći i drugih oblika horizontalne pomoći, kao što je pomoć za istraživanje, razvoj, inovacije, zapošljavanje, obuku ili pomoć za očuvanje životne sredine. Naime, državna pomoć, iako definisana kao nekompatibilna sa zajedničkim tržištem, u određenim slučajevima je dozvoljena, poput pomoći za unapređenje ekonomskog razvoja područja na kojima je životni standard izuzetno nizak ili u kojima postoji visok stepen nezaposlenosti. Čitav niz ekonomskih, socijalnih i demografskih razloga u odgovarajućim regionima opravdanje je za dodelu regionalne pomoći. Politika regionalne pomoći ima svoju pravnu osnovu u članu 87(3) Ugovora EU. Član 87(3) predviđa

dve različite mogućnosti da Komisija dozvoli dodelu regionalne pomoći koja je kompatibilna sa zajedničkim tržištem. Ove mogućnosti definisane su u delovima (a) i (c) člana 87(3) i primenjuju se kod različitog stepena regionalne nerazvijenosti. Deo (a) tog člana reguliše davanje pomoći koja promoviše ekonomski razvoj oblasti u kojima je životni standard ekstremno nizak ili u kojima postoji ozbiljna nezaposlenost. Prema članu 87(3)(a), pomoć se može izuzetno odobriti za pomoć regionu koji se suočava sa ozbiljnim problemima privrednog razvoja u poređenju sa Zajednicom kao celinom. Član 87(3)(c) se odnosi na „pomoć za podršku razvoju određenih privrednih aktivnosti ili određenih privrednih oblasti u kojima takva pomoć ne utiče negativno na trgovinske uslove u stepenu koji je suprotan zajedničkom interesu”. Član 87(3)(c) se primenjuje na regione sa izraženijim opštim problemima razvoja u odnosu na druge regione u zemlji članici EU. Zbog toga se nacionalna regionalna pomoć

usmerava na specifične regione kako bi se otkolonile regionalne razlike. Osim toga, dozvoljava se pomoć koja olakšava razvoj određenih ekonomskih aktivnosti ili određenih oblasti u kojima takve pomoći ne utiču na postojeće uslove konkurencije na jedinstvenom tržištu EU.¹⁵

Bitan preduslov adekvatne implementacije politike regionalne državne pomoći jeste mapiranje državne pomoći, koje je jedan od četiri elementa sistema kontrole državne pomoći. Mapiranje državne pomoći je nastalo u Nemačkoj sedamdesetih godina prošlog veka uspostavljanjem sofisticiranog statističkog sistema ekonomskih indikatora na regionalnom i lokalnom nivou kako bi se pokazali relativni prosperitet i nerazvijenost u donosu na nacionalne proseke. Nemačka je inicirala uspostavljanje Regionalnog razvojnog fonda EU (ERDF) koji je trebalo da usvoji sličan metod, kako bi se ukazalo na oblasti kojima je najviše potrebno finansiranje. Tako je formirana osnova metodologije strukturalnog finansiranja od strane ERDF. Posle 1980. godine ova metodologija je prihvaćena kao osnova za kategorisanje velikih i malih regiona EU za svrhe dve glavne kategorije izuzeća iz zabrane o državnoj pomoći iz Ugovora o EZ. Prema intencijama člana 87, svi regioni se klasifikuju u dve grupe: A regioni i C regioni. Ovakva podela je uneta u podzakonska akta o državnoj pomoći koji određuju minimalne nivoe državne pomoći za različite svrhe koje se odnose na A regione, C regione i ostale regione.

A regioni se definišu kao regioni u kojima je BDP po glavi stanovnika manji od 75% od proseka u EU na NUTS-2 statističkom nivou (veliki region).¹⁶ C regioni se definišu na osnovu manjih regiona (obično NUTS-3) i putem pregovora sa EU. Stepem nerazvijenosti takvih regiona prvenstveno se utvrđuje na osnovu objektivnih indikatora proseka određene zemlje, a ne proseka EU. Regioni na nivou definicije NUTS-3 moraju imati BDP po glavi stanovnika ispod 85% ili nivo nezaposlenosti veći za 15% od nacionalnog proseka. Kako bi se uzelo u obzir relativno stanje

zemlje članice vezano za prosek EU, pragovi od 85% za BDP po glavi stanovnika i 115% za nezaposlenost su modifikovani u skladu sa posebnom formulom o korekciji. Na taj način se osigurava ispunjenje uslova da regionu u bogatijim zemljama članicama treba da pokažu manji BDP po glavi stanovnika u poređenju sa nacionalnim prosekom kako bi se kvalifikovali za kriterijume koji važe za C regione.¹⁷ U većini evropskih zemalja, pa i onih koje nisu članice Unije, osnovni kriterijum prilikom dodeljivanja regionalne državne pomoći je nivo razvijenosti, pri čemu su okvir koji opredeljuje način raspoređivanja regionalne pomoći regionalni razvojni programi.

S obzirom na neizgrađenost zakonodavnih i institucionalnih kapaciteta u našoj zemlji, najznačajniji akteri realizacije državne pomoći i podrške namenjene smanjenju regionalnih disproporcija u razvoju bili su Fond za razvoj Republike Srbije, Garancijski fond, Nacionalna služba za zapošljavanje i Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Izvor sredstava regionalne pomoći bile su, pored domaćih sredstava, i donacije međunarodnih institucija i država donatora. Dok je u zemljama EU jedna četvrtina ukupno odobrene državne pomoći regionalna državna pomoć, podaci za Srbiju pokazuju znatno niže učešće ove vrste pomoći u ukupno odobroj pomoći (tabela 2). Pored toga, zabeleženo je smanjenje procenta učešća sa 6% u 2008. na 4,4% u 2009. godini. Dakle, i pored isticanja regionalnog razvoja kao važnog cilja ekonomskog razvoja Srbije, ostvarena su relativno mala izdvajanja za njegovo ostvarenje.

Tabela 2: Regionalna državna pomoć u Republici Srbiji u periodu 2007-2009. godina (u milionima dinara)

Pokazatelj	2007	2008	2009	Indeks 09/07	Indeks 09/08
Ukupna državna pomoć	47.892	53.545	67.758	141,4	126,5
Regionalna državna pomoć	2.089	3.233	3.020	144,5	93,1
% učešća regionalne državne pomoći u ukupnoj	4,4	6,0	4,4	-	-

Izvor: Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći u Srbiji u 2009. godini, str. 17, www.mfin.gov.rs

¹⁵ Ovo je široka odredba koja omogućava više ili manje slobodnu interpretaciju zvaničnika koji se bave regionalnom pomoći. Uz to, ova formula dozvoljava ispoljavanje raznolikosti političkih ciljeva celine EU i njenih delova.

¹⁶ NUTS je francuska skraćenica za Nomenklatura statističkih teritorijalnih jedinica (NSTJ) i predstavlja standard EU za administrativne podele geografskih područja za statističke svrhe.

¹⁷ European Commission. 2006. „Guidelines on National Regional Aid for 2007-2013“, *Official Journal of the European Union*, Annex 4.

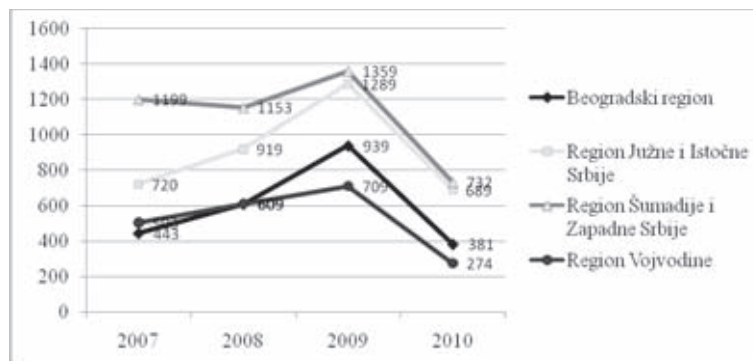
Strategijom regionalnog razvoja Republike Srbije za period od 2007. do 2012. godine definirani su značajni ciljevi i zadaci u oblasti državne pomoći. U okviru cilja koordinisane upotrebe državne pomoći u podsticanju ravnogernog regionalnog razvoja, kao podciljevi se izdvajaju: a) efikasna upotreba sredstava državne pomoći, b) efikasna upotreba fondova EU namenjenih regionalnom razvoju, c) jačanje institucionalnih kapaciteta na nerazvijenim područjima, d) intenzivnije i koordinisano usmeravanje sredstava međunarodnih donatora. Cilj upotrebe sredstava regionalne državne pomoći u skladu sa pravilima EU o kontroli državne pomoći podrazumeva je izgradnju zakonodavnog i institucionalnog okvira za kontrolu državne pomoći.¹⁸ Pored usvojenog Zakona o kontroli državne pomoći i formiranja nacionalne Komisije za kontrolu državne pomoći, područje regionalne državne pomoći posebno je unapređeno implementacijom Zakona o regionalnom razvoju, a uvođenjem NUTS-2 podele u statistički sistem Srbije.¹⁹ Ova podela ima ogroman značaj u planiranju državnih razvojnih strategija u oblasti regionalnog razvoja i implementaciji politike državne pomoći nerazvijenim regionima sa visokim stepenom nezaposlenosti i socijalnih problema. Shodno tome, očekivanja su da pomenuto jačanje institucionalnog okvira u narednom periodu omogući celovito praćenje efekata dodeljene regionalne pomoći i osigura svrsishodnost uloženi sredstava, što je do sada bio ključni problem.

U cilju ocene efekata odobrene regionalne pomoći u Srbiji, izvršen je izbor broja odobrenih kredita Fonda za razvoj Republike Srbije kao nezavisne varijable. Na slici 5 predstavljen je broj odobrenih kredita u periodu od 2007. do 2010. godine, prema Nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica u Srbiji. Najveći broj dugoročnih kredita realizovan je u regionu Šumadije i Zapadne Srbije, sledi region Južne i Istočne Srbije i na kraju regionu Vojvodine i Beograda sa približno jednakim brojem kredita.

18 *Akcioni plan regionalnog razvoja Srbije*, Vlada Republike Srbije, str.4, <http://www.srbija.gov.rs>

19 Usvajanjem izmena i dopuna Zakona o regionalnom razvoju 2010. godine Srbija je zvanično podeljena na pet statističkih regiona : region Vojvodine, Beogradski region, region Šumadije i Zapadne Srbije, region Južne i Istočne Srbije, region Kosovo i Metohija.

Slika 5: Broj odobrenih dugoročnih kredita Fonda za razvoj Republike Srbije prema statističkim teritorijalnim jedinicama (NSTJ)



Izvor: Fond za razvoj Republike Srbije, <http://www.fondzarazvoj.gov>

Ovakav raspored dugoročnih kredita na prvi pogled ohrabruje, budući da su dva manje razvijena regiona apsorbivala veći broj kredita. Međutim, efekti odobrenih kredita još uvek su nezadovoljavajući. Kao potencijalni efekat, odnosno zavisna varijabla analize, može se posmatrati visina prosečne zarade po regionima. Tabela 3 pokazuje da na početku 2011. godine još uvek nije došlo do smanjenja disproporcija u visini prosečne zarade po regionima. Jedino je Beogradski region sa prosečnom mesečnom zaradom iznad republičkog proseka, dok su ispod proseka region Vojvodine i region Južne i Istočne Srbije. Region Zapadne Srbije, u kome je u posmatranom četvorogodišnjem periodu realizovan najveći broj kredita, region je sa najmanjim nivoom prosečne mesečne bruto i neto zarade.

Tabela 3: Prosečne zarade u Srbiji prema statističkim teritorijalnim jedinicama

	Prosečne zarade prema NSTJ, mesečni prosek			
	2011/januar		2011/februar	
	bruto zarade	neto zarade	bruto zarade	neto zarade
REPUBLIKA SRBIJA	47382	34009	49394	35538
Beogradski region	58697	42059	61259	43997
Region Vojvodine	45670	32701	48540	34864
Region Šumadije i Zapadne Srbije	39512	28504	41552	30035
Region Južne i Istočne Srbije	41745	30012	42276	30450
Region Kosovo i Metohija	-	-	-	-

Izvor: Republički zavod za statistiku, <http://webzrs.stat.gov.rs>

Drugi aspekt analize, uz zadržavanje broja odobrenih dugoročnih kredita kao nezavisne varijable, može podrazumevati izbor broja zaposlenih kao zavisne varijable. U tabeli 4 prikazano je kretanje broja zaposlenih u posmatranom četvorogodišnjem periodu prema Nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica u Srbiji. Region Južne i Istočne Srbije je područje sa najmanjim brojem zaposlenih, odnosno sa najizraženijim problemom nezaposlenosti tokom čitavog posmatranog perioda. Pored toga, evidentno je smanjenje broja zaposlenih u svim regionima u poslednje tri godine.

Tabela 4: Broj zaposlenih u Srbiji prema Statističkim teritorijalnim jedinicama u periodu 2007- 2010. godina

Broj zaposlenih - ukupno, po NSTJ				
	2007	2008	2009	2010
Beogradski region	617737	628363	613803	596801
Region Vojvodine	529391	533343	497910	472441
Region Šumadije i Zapadne Srbije	485073	474869	440264	414821
Region Južne i Istočne Srbije	370144	362901	337108	311726
Region Kosovo i Metohija	-	-	-	-

Izvor: Republički zavod za statistiku, <http://webrzs.stat.gov.rs>

Vrednost koeficijenta korelacije između broja odobrenih kredita i broja zaposlenih za region Vojvodine, Beograda i Šumadije i Zapadne Srbije od 0,412 ukazuje na postojanje pozitivne korelacije između posmatranih varijabli. Vrednost koeficijenta od 0,208 za region Južne i Istočne Srbije ukazuje na postojanje zanemarljive pozitivne korelacije između broja realizovanih kredita i broja zaposlenih u ovom regionu. Zaključak je da mere državne pomoći nisu doprinele na adekvatan način ni drugom cilju (povećanju broja zaposlenih), te da nisu dovele do smanjenja regionalnih neravnomernosti po ovom osnovu.

Zaključak

Različiti oblici državne pomoći prete da naruše konkurenciju, budući da dolazi do nejednakih uslova između tržišnih aktera koji primaju i onih koji ne primaju državnu pomoć. Zbog toga regulisanje državne pomoći dobija sve više na značaju. Implementacija politike kontrole državne pomoći u okviru EU je u nadležnosti Evropske komisije

koja od zemalja članica zahteva transparentnost u ovim aktivnostima. U zemljama koje nisu članice razvoj sistema kontrole je motivisan predpristupnim obavezama. Stupanjem na snagu Zakona o kontroli državne pomoći u Srbiji 1. januara 2010. godine stvorena je polazna osnova izgradnje sistema kontrole državne pomoći. To je i prva godina rada nacionalne Komisije za kontrolu državne pomoći. Evropska komisija je u Izveštaju o napretku Srbije po prvi put pozitivno ocenila inicijalne napore na ovom polju i pored nedostataka u smislu slabih administrativnih kapaciteta, kapaciteta za monitoring i za implementaciju zakona.

Komparacija dodeljene državne pomoći prema ciljevima u Srbiji i EU ukazuje na značajne razlike u prioritetima. Ciljevi poput istraživanja i razvoja, obuke i zaštite životne sredine u Srbiji su, za razliku od EU, skoro u potpunosti zanemareni. Značajno odstupanje zabeleženo je i na polju regionalne pomoći, pri čemu je prosečno njeno učešće u ukupno dodeljenoj pomoći za period 2007 – 2009. godina u EU preko 20%, a u Srbiji tek 4,93%.

Analiza efekata dodeljene regionalne državne pomoći u Srbiji ne dovodi do ohrabrujućih rezultata. Ako se kao efekat posmatra prosečna zarada po regionima, podaci sa početka 2011. godine pokazuju da još uvek nije došlo do smanjenja disproporcija u visini prosečne zarade. Jedino je Beogradski region sa prosečnom mesečnom zaradom iznad republičkog proseka, dok su ostali regioni ispod proseka. Region Zapadne Srbije, u kome je u posmatranom periodu realizovan najveći broj kredita, ima najniži nivo prosečne mesečne bruto i neto zarade. Kao drugi efekat odobrene pomoći posmatrano je kretanje broja zaposlenih u posmatranom periodu regionima, prema Nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica u Srbiji. Region Južne i Istočne Srbije je područje sa najmanjim brojem zaposlenih, odnosno sa najizraženijim problemom nezaposlenosti. Pored toga, evidentno je smanjenje broja zaposlenih u svim regionima u poslednje tri godine. Mere državne pomoći nisu doprinele na adekvatan način ni cilju smanjenja nezaposlenosti.

Literatura

1. *Akcionni plan regionalnog razvoja Srbije*, Vlada Republike Srbije, <http://www.srbija.gov.rs>
2. European Commission, *Facts and figures on State aid in the Member States*, Commission Staff Working Document, 2010.
3. European Commission, "Serbia 2009 Progress Report", <http://ec.europa.eu/>
4. European Commission, "State Aid Action Plan, Less and better targeted state aid: a roadmap for state aid reform 2005-2009", 2005.
5. European Commission, "Guidelines on National Regional Aid for 2007-2013", *Official Journal of the European Union*, Annex 4, 2006.
6. European Commission, *Scoreboard - Data on State Aid Expenditure*, <http://ec.europa.eu/>
7. Fond za razvoj Republike Srbije, <http://www.fondzarazvoj.gov>
8. *Izveštaj o dodeljenoj državnoj pomoći u Srbiji u 2009. godini*, <http://www.mfin.gov.rs>
9. Lavdas, A.K., Mendrinou, M.M., *Politics, Subsidies and Competition: The New Politics of State Intervention in the European Union*, Cheltenham: Edward Elgar, 1999.
10. Nicolaidis, P. and S. Bilal, "State Aid rules: Do they Promote Efficiency?", in *Understanding State Aid Policy in the European Community: Perspectives on Rules and Practice*, edited by Bilal S. and P. Nicolaidis, Kluwer Law International, 1999.
11. Republički zavod za statistiku, <http://webzrs.stat.gov.rs>
12. Spasić I., "Komunitarno pravo konkurencije", *Strani pravni život*, 1-2 (2007) 62-83.
13. Spevec, O., "Državne potpore u uvjetima skorog članstva u EU", *Računovodstvo i finansije*, Zagreb, 2010, 103-109.
14. Stojanović, B., "Državna pomoć i zaštita konkurencije", *Tržišne strukture i zaštita konkurencije*, Institut ekonomskih nauka i Beogradska bankarska akademija, Beograd, 2008, 85-97.
15. Stojanović, B., "Državna pomoć: stanje regulative i perspektive implementacije", *Ekonomika preduzeća*, 3-4 (2010) 121-130.
16. Stuart, E., Vuletić, D., "EU koncept državne pomoći - potraga za balansom između ekonomskog suvereniteta država i zahtjeva jedinstvenog tržišta Europske unije", *Pregled, Sarajevo*, 3 (2006) 83-112.
17. *Temporary Community Framework for State Aid Measures to Support Access to Finance in the Current Financial and Economic Crisis*, (2009/C 16/01), *Official Journal of the European Union*, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/temporary.html

**Boban Stojanović**

je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu u Nišu na predmetima Teorija i politika cena i Mikroekonomija. Magistrirao je i doktorirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Izvodio je nastavu na Ekonomskom fakultetu u Beogradu na predmetima Teorija cena i Teorija proizvodnje i na Univerzitetu Vojske Jugoslavije. Član je redakcije časopisa *Panoeconomus*. Ostvario je stručna usavršavanja i studentske boravke u inostranstvu. (Univerziteti u Bohumu, Frankfurtu, Gracu i Sarbrikeni). U okviru programa IVP boravio je na više univerziteta u SAD. Upravnik je Centra za multidisciplinarnu studiju i naučna istraživanja na Univerzitetu u Nišu. Bio je član Komisije za akreditaciju i recenzent ustanova i studentskih programa koji se akredituju u visokom obrazovanju. Predsednik je strukovne asocijacije ekonomista Niša, član Izvršnog odbora i predsedništva Saveza ekonomista Srbije. Aktivno učestvuje u realizaciji projekata koje finansira Ministarstvo za nauku i zaštitu životne sredine. Radi na projektima koje podržava EU i Institut for International Education iz SAD. Objavio je šest knjiga i više od 50 naučnih i stručnih radova. Učestvovao je na više eminentnih skupova u zemlji i inostranstvu. Posebna polja interesovanja su tržište EU, monopoli i zaštita konkurencije.

Ljiljana Stanković

Ekonomski fakultet
Univerzitet u Nišu

Slobodan Cvetanović

Ekonomski fakultet
Univerzitet u Nišu

JAVNO-PRIVATNA PARTNERSTVA: FAKTOR UNAPREĐENJA KONKURENTSKE PREDNOSTI

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS: A FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGE ENHANCEMENT

Sažetak

Poslednjih decenija evidentne su brojne promene u privredi i društvu koje su iz osnova izmenile način života i rada. Svet je postao "globalno selo" što je omogućilo preduzećima da značajno uvećaju svoj tržišni prostor. Rezultat je znatno kompleksnija sredina marketinga za sve učesnike: akcionare, potrošače, zaposlene, poslovne partnere, konkurenciju, finansijske organizacije i institucije, državu i lokalnu zajednicu.

Izražena konkurencija u novoj ekonomiji, sve više usmerava pažnju svih subjekata i grupa ka umrežavanju sa ključnim stakeholderima u lancu vrednosti. Povezivanje postaje veoma vredan izvor za sticanje i održavanje konkurentne prednosti i osnova za uspešno diferenciranje kompanija, gradova (lokacije) kao i država. Potreba za povezivanjem i kreiranjem različitih vrsta odnosa i mreža izražena je u gotovo svim poslovnim područjima. Konačni cilj umrežavanja je unapređenje poslovnih performansi i kreiranje superiorne vrednosti za vlasnike kapitala, potrošače i ostale stakeholdere. Istraživanja teorije i prakse stvaraju pouzdanu osnovu za razvijanje novih koncepata i poslovnih modela koji će doprinosti unapređenju konkurentnosti preduzeća i privrede. Jedan od načina za unapređenje nacionalne i poslovne konkurentnosti je razvoj javno privatnih partnerstva. Rad je strukturiran na sledeći način: prvo se istražuju oblici i značaj javno-privatnog partnerstva, sledi objašnjenje uloge i značaja marketinga za razvoj partnerstva između javnog i privatnog sektora. Na kraju, na osnovu rezultata istraživanja teorije i prakse identifikovani su motivi potencijalnih investitora za ulaganja u javno-privatna partnerstva, predloženi su zaključci i smernice za buduća istraživanja.

Ključne reči: *javno-privatna partnerstva, vrednost, marketing lokacije, konkurentnost lokacije, razvoj*

Abstract

The last decades have witnessed numerous changes in the economy and society that have completely transformed the way of living and working. The world has become a "global village", which helped enterprises in increasing significantly their market space. The result is a more complex marketing environment for all participants: shareholders, consumers, employees, business partners, competitors, financial organizations and institutions, the state and local community.

Intense competition in the new economy has directed attention of all subjects and groups toward networking with key stakeholders in the value chain. Linking becomes a valuable source for achieving and maintaining competitive advantage and the basis for successful differentiation of companies, towns (locations) as well as states. The need for linking and creating various relationships and networks is evident in almost all business areas. The final networking goal is the enhancement of business performance and creation of superior value for capital owners, consumers and other stakeholders. Theory and practice research create a reliable foundation for the development of new concepts and business models that will contribute to the enhancement of enterprise and economy competitiveness. One of the ways of enhancing national and business competitiveness is the development of public-private partnerships.

The paper structure is as follows: first, the modes and importance of public-private partnership is examined, then the role and importance of marketing for the development of public-private partnership is presented. Finally, based on the outcomes of theory and practice research, the paper identifies the motives of potential investors for investing in public-private partnership and proposes the conclusions and guidelines for future research.

The paper is structured as follows: first, the importance of relationships and networks and the fundamental characteristics of public-private partnership are examined, then the analysis of PPP relationship quality based on considerations of links between activities, resources and subjects linked together follows. Based on the outcomes of theory and practice research, the conclusions and guidelines for further research are proposed.

Key words: *public-private partnership, value, marketing location, location competitiveness, development*

Uvod

Sposobnost povezivanja organizacija i institucija u različite forme odnosa i mreža bitno utiče na njihovu transformaciju, privredni i društveni razvoj. Efikasan menadžment javnog i privatnog sektora uslovljen je sposobnošću povezivanja sa različitim subjektima i grupama u horizontalnom i vertikalnom lancu vrednosti. Mreže funkcija i procesa, funkcionišući zajedno, kreiraju platformu za ocenu usaglašenosti interesa društva i preduzeća identifikovanjem mogućnosti za unapređenje performansi. Poslovno povezivanje javnog i privatnog sektora, kao segment različitih mreža i odnosa je proveren način efikasnog korišćenja svih resursa i sposobnosti, kreiranja novih i deljenja postojećih. Subjekti koji održavaju dugoročna partnerstva sa vrednim partnerima mogu da ostvare isti nivo rasta kao i organizacije koje koriste transakcione odnose, ali stiču prednost po osnovu smanjenja troškova koje je rezultat racionalnog korišćenja resursa.

Višegodišnja praksa razvijenih zemalja pokazuje da su JPP (javno-privatna partnerstva) efikasan način za ostvarivanje ciljeva javnog i privatnog sektora. Koriste se različiti oblici saradnje u sklopu kojih javni i privatni sektor udružuju resurse i sposobnosti u cilju njihovog efikasnijeg korišćenja. Uopštavanjem konkretnih iskustava u različitim oblastima (energetika, transport, razvoj i komercijalizacija tehnologije, zaštita životne sredine, održivi razvoj i sl.) može se zaključiti da su sinergijski efekti veći kada se koriste JPP kao način realizacije postavljenih ciljeva. Praksa pokazuje da je u svim delovima sveta izražena zainteresovanost javnog i privatnog sektora za razvijanje različitih oblika povezivanja i saradnje.

Istraživanja pokazuju da JPP doprinosi privrednom i društvenom razvoju ukoliko su učesnici motivisani za takvu vrstu saradnje i kada je stepen rizika prihvatljiv za sve učesnike. Izbor partnera i pitanja vezana za razvijanje JPP neophodno je pažljivo razmotriti u cilju boljeg razumevanja značaja JPP za ekonomski i društveni razvoj i uspješnije nacionalno, regionalno i poslovno pozicioniranje. Realizacija ugovora o JPP pored ekonomskih, donosi i brojne neekonomske koristi koje su bitne kod odlučivanja, jer doprinose realizaciji ne samo ciljeva uključenih strana već i šire društvene zajednice.

Rad je strukturiran na sledeći način: prvo se istražuju oblici i značaj javno-privatnog partnerstva, sledi objašnjenje uloge i značaja marketinga za razvoj partnerstva između javnog i privatnog sektora. Na kraju, na osnovu rezultata istraživanja teorije i prakse identifikovani su motivi potencijalnih investitora za ulaganja u javno-privatna partnerstva, predloženi su zaključci i smernice za buduća istraživanja.

Oblici i značaj javno - privatnog partnerstva

Povezivanje različitih organizacija i institucija, subjekata i grupa, je intenzivnije poslednjih godina. Početkom 90-tih godina prošlog veka na značaju dobija povezivanje javnog i privatnog sektora i stvaranje različitih oblika JPP. Raste uloga i značaj javno-privatnog partnerstva kao efikasnog načina za racionalnije korišćenje ograničenih resursa i potencijala za razvoj. U svim zemljama JPP se koriste za unapređenje poslovanja uključenih subjekata iz različitih sektora. Analiza teorije i prakse pokazuje da postoje značajne razlike u shvatanjima kompleksa javno-privatnog partnerstvima¹.

Opšte je poznato da između javnog i privatnog sektora postoje i razvijaju se različiti tipovi odnosa. Partnerstva javnog i privatnog sektora uključuju različite subjekte: profitne kompanije, neprofitne organizacije vladinog i nevladinog sektora, vladu i lokalnu samoupravu. Predmet saradnje je, pre svega, realizacija infrastrukturnih projekata kao i jačanje institucionalnih pretpostavki za uspješnije povezivanje veoma različitih subjekata i grupa kroz

1 Commission of European Communities „Green paper-on Public Private Partnership and Community law on Public Contracts and Concessions”, Brussels, 2004; Flinders, M., „The politics of Public-private Partnership”, *British Journal of Politics and International Relations*, 7 (2005), 215-239; Broadbent, J. and Laughlin, L., „Public Private Partnerships: an Introduction”, *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 3 (2003) 334; Broadbent, J., Gray, A., Jackson, P.M., „Public-Private Partnership”, *Public Money and Management*, 3 (2003) 135-136; Vaillacourt Roseanu, P., „The Strength and Weakness of Public-Private Policy Partnerships u: Public-Private Policy Partnerships, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2000; Gulija, B., „Javno-privatno partnerstvo”, *Euroscope*, dodatak 73 (2004); Bojović, V. „Public-Private Partnerships as a last Resort for Traditional Public Procurement”, *Panoeconomicus*, 3 (2006) 299-311; Alibegović, D.J. „Inovativno finansiranje opštinskog razvoja”, u Ramirez, L., Kebede, G., (ed) *Strateško planiranje lokalnog razvoja - studije slučaja malih i srednjih evropskih gradova*, UN-HABITAT SIRP, Beograd, 2010; Pokrajac, S., *Preduzetništvo - izazovi i putevi „kreativne destrukcije” privrede Srbije*, Mašinski fakultet Beograd, 2010.

različite forme umrežavanja u okviru ugovornog javno-privatnog partnerstva (Pregled 1).

Pored ugovornog javno-privatnog partnerstva u praksi se koristi i institucionalno javno privatno partnerstvo koje se zasniva na suvlasničkom odnosu javnog i privatnog sektora. Moguće je koristiti različite forme organizacije (zajednička preduzeća i sl.)

Svako partnerstvo uključuje različite nivoe i tipove interesa, rizika i konflikata. Nivoi odnosa javnog sa privatnim sektorom zasnivaju se na isporučivanju različitih koristi: ekonomskih, društvenih i strukturnih².

Ekonomska korist - Ekonomski sadržaj je osnova svih odnosa, pa i u okviru JPP. Podrazumeva obezbeđenje superiornih ekonomskih koristi i podsticaja za trajanje partnerstva. Ovaj nivo odnosa je osnova na koju se

dograđuju potencijalne koristi koje nastaju kao rezultat povezivanja. Ekonomski sadržaj je početni uslov postojanja odnosa, ali ne i dovoljan za njihov uspeh³. Nesporno je da je ekonomska odgovornost prvi nivo društvene odgovornosti kompanija. Javni sektor ima posebnu odgovornost za efikasno korišćenje sredstava i kontrolu kreiranja i isporuke odgovarajuće vrednosti⁴. Za građenje i razvijanje uspešnih programa JPP ključne su, pored ekonomskog, društveni i strukturni sadržaj.

Društvena korist – Drugi nivo povezanosti vezan je za postojanje društvenog povezivanja (iako su finansijske koristi i dalje važne) i predstavlja društveni sadržaj partnerstva. Preduzeća, odnosno privatni sektor, su pod sistemi šireg društvenog sistema koji omogućava ostva-

2 Berry, L.L. "Relationship Marketing of Services, Growing Interest, Emerging Perspectives", u knjizi: Handbook of Relationship Marketing, Editors, Sheath, N.J., Parvatiyar, A., Sage Publication, Inc., (2000) 158; Osborne, P. S. *Public-Private Partnerships - Theory and Practice in International Perspective*, Routledge, 2000.

3 Venkatesan, R., Kumar, V., "A Customer Lifetime Value Framework for Customer Selection and Resource Allocation Strategy", *Journal of Marketing*, October (2004) 106-125.

4 Grimsey, D., Lewis, M. K. „Are Public private Partnership Value for Money? Evaluating Alternative Approaches and Comparing Academic and Practitioner Views", *Accounting Forum* 29 (2005) 345-378.

Pregled 1: Osnovni oblici JPP

Oblik	Sadržaj
Ugovor o korišćenju (Management contract)	Privatni sektor je odgovoran za pružanje određene usluge u ime javnog sektora, ali bez preuzimanja rizika.
Dozvola za obavljanje delatnosti (Operation License)	Privatni partner dobija dozvolu da pruža uslugu javnog značaja u određenom periodu.
Korišćenje i održavanje (Operation&Maintenance O&M)	Privatni partner je odgovoran za korišćenje i održavanje javne imovine koja je i dalje u javnom vlasništvu.
Projektovanje - izgradnja (Design-Build DB)	Privatni partner projektuje i gradi infrastrukturu, najčešće po fiksnoj ceni i snosi rizik. Javni sektor (lokalna vlast, država) preuzima vlasništvo nad objektom i odgovara za isporuku usluge i infrastrukturni objekat.
Izgradnja – prenos - korišćenje (Build-Transfer-Operate, BTO)	Privatni partner finansira i gradi infrastrukturu i sa javnim sektorom ugovara dugoročni zakup. U vreme zakupa privatni partner naplaćuje svoje usluge i na taj način ostvaruje odgovarajuće povraćaje na uložena sredstva.
Projektovanje – izgradnja - korišćenje (Design-Build-Operate, DBO)	Javni sektor finansira projekat. Sa privatnim sektorom ugovara projektovanje, izgradnju i korišćenje infrastrukture u određenom roku. Javni sektor je vlasnik imovine.
Izgradnja - finansiranje - korišćenje (Build-Finance-Operate, BFO)	Privatni partner finansira izgradnju infrastrukturnog objekta i stiče pravo korišćenja u određenom periodu.
Projektovanje – finansiranje - izgradnja (Design-Finance-Build/Lease - Purchase, DFB)	Privatni partner projektuje, finansira i gradi infrastrukturni objekat i predaje ga u zakup partneru iz javnog sektora u ugovorenom roku. Po isteku ugovora partner iz javnog sektora postaje vlasnik.
Projektovanje – izgradnja – finansiranje - korišćenje (Design-Build-Finance-Operate, DBFO)	Privatni partner projektuje, finansira i gradi javno dobro i uzima ga u dugoročni zakup. Nakon isteka zakupa predaje ga partneru iz javnog sektora.
Izgradnja – posedovanje - korišćenje (Build-Own-Operate, BOO)	Privatni partner finansira, gradi, poseduje i koristi javno dobro, uvažavajući uslove koji su definisani ugovorom sa partnerom iz javnog sektora.
Izgradnja- posedovanje - korišćenje - prenos (Build-Own-Operate-Transfer BOOT)	Privatni partner po principu franšizinga finansira, projektuje, gradi i upravlja javnim dobrom u određenom periodu nakon koga se vlasništvo predaje partneru iz javnog sektora.
Kupovina – izgradnja - korišćenje (Buy-Build-Operate, BBO)	Javno dobro se prenosi privatnom partneru koji ga koristi u određenom periodu. Po isteku ugovorenog roka vraća ga partneru iz javnog sektora.
Finansiranje (Finance Only)	Privatni partner finansira projekat

rivanje organizacionih ciljeva. U okviru ovog nivoa neophodno je istražiti, pre svega, uticaj institucionalnog okruženja, formalnog i neformalnog, na uspeh partnerstva. Postoje značajne razlike u kreiranju i funkcionisanju JPP koje su uzrokovane faktorima iz okruženja, na primer, funkcionisanje JPP u zemljama razvijene tržišne privrede, zemljama BRIK-a ili zemljama u tranziciji⁵. Društvene veze uključuju brojne aktivnosti prilagođavanja partnerstva (integrisano direktno marketing komuniciranje, prilagođenu saradnju, kreiranje, širenje i deljenje znanja kroz mrežu i sl.). Društvene koristi kreirane u mrežama doprinose stvaranju poverenja, satisfakcije i lojalnosti partnera.

Strukturalna korist - Strukturalni aspekt JPP kao posebnog oblika mreže ima nekoliko dimenzija koje treba razmotriti. Nasuprot, procesu kao jednom od aspekata, struktura se odnosi i na druge dimenzije mreže ili njenu formu. Od snage odnosa kao posledice prilagođavanja, ulaganja i drugih tipova obaveza zavisi da li će biti kreirana mreža dominantnih i/ili ravnopravnih partnera⁶.

Za mrežu dominantnog partnera karakteristično je da jedna strana dominira (država, lokalna samouprava) jer kreira i održava, po pravilu bilateralne, odnose sa velikim

brojem drugih, najčeće manjih kompanija. Načini povezivanja dominantnog partnera sa ostalim subjektima su različiti i uslovljeni su specifičnim interesima uključenih strana i prednostima koje očekuju od povezivanja. Svaki pojedinačni odnos, odnosno JPP, utiče na kvalitet odnosa ostalih povezanih strana stvarajući na taj način specifičnu mrežu odnosa.

Poseban tip je mreža odnosa ravnopravnih partnera u kojima nema dominacije, niti kontrole odnosa od strane jednog učesnika. Angažovanje se zasniva na ravnopravnim, često recipročnim i uzajamno podržavajućim aktivnostima. Međutim, to ne znači da sve uključene strane imaju istu ulogu i značaj. S obzirom na izražene promene, logično je očekivati da će se moć i pregovaračka snaga uključenih strana menjati vremenom. Struktura odnosa ovog tipa mreže je specifična.

Isporuka superiorne vrednosti svim zainteresovanim subjektima predstavlja pouzdanu osnovu za održavanje i unapređivanje kvaliteta odnosa JPP. Ponuda rešenja za ključne probleme građana kao potrošača čini strukturni kontekst odnosa (treći nivo) i doprinosi produbljivanju saradnje jer se privatni sektor vezuje ne samo za različite subjekte iz javnog sektora sa kojima je u direktnom kontaktu već i za druge stejkholdere. Razvijanjem personalizovanih programa saradnje kreiraju se osnove za sticanje i održavanje konkurentne prednosti u dugom roku. Tržišna orijentacija svih uključenih strana, koja je determinisana i orijentacijom na potrošače odnosno korisnike usluga, je resurs koji pozitivno utiče na razvoj marketing i

Pregled 2: Koristi i problemi u realizaciji JPP

Koristi	Problemi
Stabilniji privredni i društveni razvoj određene lokacije odnosno kompanija	Nedovoljno iskustvo u saradnji javnog i privatnog sektora
Saradnja većeg broja različitih stejkholderera doprinosi pozitivnim promenama i unapređenjima u različitim oblastima privrede i društva	Veća usmerenost na formu i neodgovarajuća fokusiranost na sadržaj saradnje u okviru JPP
Efikasnija upotreba ograničenih resursa zajednice i kompanija, podela rizika	Pogrešna procena potencijalnih koristi, potrebnih resursa i kredibiliteta partnera u JPP
Kreiranje novih sposobnosti i konkurentne prednosti kao rezultat učenja, sticanja i širenja znanja	Asimetričnost kompetencija i moći uključenih subjekata
Efikasna implementacija strategija svih uključenih subjekata	Zloupotreba političke i ekonomske moći u uspostavljanju JPP
Afirmacija koncepta društvene odgovornosti javnog i privatnog sektora	Institucionalna kompleksnost JPP i neprecizno definisana odgovornost partnera
Veći sinergetski efekti i uspešnije pozicioniranje svih stejkholdera	Neizvesnost u kreiranju budućih politika i strategija javnog i privatnog sektora
Stabilna JPP doprinose većoj fleksibilnosti različitih subjekata i grupa, unapređenju imidža određenih lokacija (opština, gradova, regiona, države) i poslovnih subjekata	Blokiranje novih ideja kao posledica delegiranja odlučivanja na druge i povećane birokratizacije u odlučivanju
Unapređenje nacionalne, regionalne, lokalne i poslovne konkurentnosti	Problemi u vrednovanju i kontroli realizacije strategija

ostalnih sposobnosti povezanih partnera. Brojni su primeri uspešnih JPP koji potvrđuju navedene tvrdnje.

Uloga i značaj JPP je različita i uslovljena je dostignutim nivom društvenog i privrednog razvoja kao i iskustvom, pozitivnim i negativnim, u njihovoj realizaciji. Istraživanja prakse ukazuju na značajne koristi od JPP, kao i probleme koji se javljaju u njihovoj realizaciji (Pregled 2⁷).

Relativno su skromna iskustva doprinosa JPP u zemljama u tranziciji jer je saradnja javnog sa privatnim sektorom novijeg datuma i još uvek nema dovoljno relevantnih empirijskih podataka koji bi potvrdili opravdanost saradnje. Može se zaključiti, na osnovu faza u razvoju JPP u razvijenim zemljama tržišne privrede (SAD, Velika Britanija, Danska, Holandija, Nemačka i dr⁸) da je u zemljama u tranziciji saradnja javnog i privatnog sektora na nivou prve faze razvoja. Tokom prvog talasa lokalnog ekonomskog razvoja, od 1960 do 1980- tih godina prošloga veka, menadžment javnog sektora bio je fokusiran, pre svega, na privlačenju stranih direktnih investicija i ulaganjima u infrastrukturu. U narednom periodu, od osamdesetih do sredine devedesetih godina dvadesetog veka, pažnja, a samim tim i ulaganja, bila su usmerena na očuvanje i rast lokalnog biznisa. Značajnija ulaganja u razvoj JPP započela su kasnih devedesetih pa nadalje kada je akcenat na umrežavanju i podržavanju ulaganja privatnog u javni sektor. Osnovni cilj takve orijentacije je ciljna usmerenost ulaganja u funkciji razvijanja i unapređenja ne samo komparativnih već i konkurentne prednosti konkretnih lokacija.

Nacionalna i poslovna konkurentnost Srbije je na veoma niskom nivou. To je uslovalo potrebu pronalaženja proverenih načina za sticanje i održavanje konkurentne prednosti svih sektora. Potrebu intenziviranja razvoja JPP u Srbiji, pored ostalog, uslovljavaju i: neefikasnost javnog sektora na svim nivoima u pružanju usluga, neizgrađenost i zastarelost infrastrukture i opreme, nedovoljan obim i kvalitet usluga javnog sektora, nedostatak kvalifikovanih kadrova u jedinicama lokalne samouprave, nedo-

statak finansijskih sredstava za ulaganje u razvoj lokalne infrastrukture i javnih usluga. Analizom primera uspostavljanja i funkcionisanja JPP u Srbiji može se zaključiti da je taj proces još uvek na početku. Oblasti u kojima je realizacija JPP u Srbiji najizvesnija su: upravljanje otpadom, javni prevoz, parking servis, vodovod i kanalizacija i snabdevanje gasom⁹.

Značaj marketinga za unapređenje JPP i konkurentnosti

Izvori za sticanje konkurentne prednosti realizacijom javno-privatnih partnerstava su različiti. Najčešće se navode sledeći: efikasnija upotreba resursa javnog i privatnog sektor, podela rizika, unapređenje kvaliteta proizvoda, usluga, radne i životne sredine, kvaliteta života građana, stabilniji ekonomski rast i dr. Takođe, inovativnost i kvalitet veza i odnosa javnog i privatnog sektora utiču na kreiranje i transfer znanja unutar i između određenih mreža odnosa. Inovacije u svim oblastima i efikasno korišćenje i transfer znanja su ključni za uspešan razvoj kompetencija JPP. Pozicioniranost JPP uslovljena je: efikasnošću procesa u mreži, strukturom odnosa, odnosno njenom gustinom, reputacijom i sposobnostima partnera da iskoriste prednosti poslovnog povezivanja.

Efikasnost aktivnosti i procesa koji se realizuju u JPP povećava verovatnoću da će preduzeća uspešno koristiti mogućnosti za sticanje novog znanja i njegov transfer kroz mrežu. Aktivnosti koje povezani partneri koriste za kreiranje, kombinovanje i transfer resursa su specifične i ugovaraju se. Na taj način efikasnije se koriste raspoloživi resursi i kreiraju novi koje je teško kopirati. Kontinuirano povezivanje resursa javnog i privatnog sektora uvećava njihovu vrednost.

Veze između aktivnosti, resursa i uključenih subjekata su dinamička kategorija. Privatni sektor može imati specifičnu poziciju u mreži koja je determinisana ulaganjima u resurse u skladu sa ugovorenim uslovima. Partneri, i njihovi odnosi, su međusobno povezani i utiču jedni na druge na različite načine. Ključna pretpostavka uspešnog upravljanja je da se identifikuju odgovarajući

7 Bakić, O. „Prilagodavanje marketing menadžmenta u turističkim destinacijama u uslovima globalizacije i klasterizacije u turizmu“, *Marketing*, 4 (2009) 203-211; Klijn, E.-H. and Teisman, G.R., „Institutional and Strategic Barriers to Public-Private Partnership: An Analysis of Dutch Cases“, *Public Money & Management*, 3 (2002) 143.

8 Broadbent, J. and L. Laughlin, L., „Public Private Partnerships: an Introduction“, *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 3 (2003) 334.

9 www.vojvodina-cess.org/document.php?fileid. Pristupljeno 20. 05. 2011.

partneri i njihovi motivi za uspostavljanje JPP. Primena Cost –Benefit analize u oceni vrednosti određenog JPP je pouzdan način da se dođe do informacija za odlučivanje. S obzirom na izraženu potrebu privlačenja potencijalnih investitora iz razvijenih zemalja tržišne privrede poželjno je o oceni opravdanosti konkretnog JPP koristiti proceduru Cost-Benefit analize koju koristi EU u oceni opravdanosti projekata¹⁰. Procedura uključuje sledeće faze:

- Društveno ekonomski kontekst i ciljevi projekta- JPP,
- Definisane projekta - JPP
- Analiza opravdanosti
- Finansijska analiza (vrednost ulaganja, troškovi realizacije projekta, uštede, izvori finansiranja, finansijski pokazatelji uspešnosti JPP)
- Društveno-ekonomska analiza (korekcija tržišnih cena, uključivanje nefinansijskih efekata, ekonomski pokazatelji uspešnosti),
- Procena rizika (analiza rizika, analiza osetljivosti)

Ukoliko je društvena neto sadašnja vrednost manja od nule, JPP nije opravdano sa društvenog stanovišta. Ukoliko je društvena neto sadašnja vrednost veća od nule, JPP je opravdano sa društvenog stanovišta

Strategijska analiza zasnovana na vrednosti je provereni način da se dođe do vrednih informacija o kvalitetu saradnje. Preispitivanje kvaliteta odnosa je kontinuirana aktivnost jer nisu sva JPP uspešna. Svako partnerstvo je specifično s obzirom na oblik, vreme trajanja pojedinih faza, brzinu prelaska u naredne faze, intenzitet saradnje i nivo uključenosti. Kako su promene stalne, neophodno je kontinuirano preispitivati poziciju svakog aktera.

Odnosi javnog i privatnog sektora mogu biti posmatrani kao sredstva za kreiranje vrednosti i smanjenje troškova, ali mogu imati i širi značaj. Kvalitet JPP uslovljen je načinom povezivanja različitih aktivnosti. Stepennjihove međusobne povezanosti determiniše gustinu JPP kao posebnog oblika mreže. Prednosti koje proizilaze iz gustine mreže zasnivaju se na razmeni vrednih informacija i znanja koje je teško steći van mreže. Strategija povezivanja sa ostalim partnerima olakšava generisanje i koncentrisanje znanja unutar mreže i doprinosi njegovom uvećavanju. Spособnost kreiranja udružene vrednosti postaje kritična za

unapređenje efikasnosti oba sektora. Ulaganja u aktivnosti kreiranja i održavanja dugoročnih odnosa su isplativa ukoliko kreiraju nove resurse. Ta vrednost, opredmećena u imovini, može biti opipljiva i neopipljiva. Značajan deo neopipljive (nematerijalne) imovine kreira se u toku realizacije ugovora o JPP.

Sistem vrednosti i normi i društvena dimenzija JPP su kritični za njihov uspešan razvoj. Međutim, potrebno je ukazati i na određena ograničenja koja proizilaze iz gustine mreže odnosa. Neophodno je identifikovati ključnu ulogu svakog partnera u pristupanju, dizajniranju i korišćenju resursa. Svako JPP je indikator rastuće vrednosti procesa izvan granica određene lokacije¹¹.

U savremenim uslovima privređivanja imidž i reputacija određene lokacije bitno utiču na zainteresovanost privatnog sektora za ulaganja u razvoj kroz povezivanje sa partnerima iz javnog sektora. Sa rastom globalizacije sve zemlje, gradovi i lokacije konkurišu međusobno ne samo za potrošače, već i za izvore snabdevanja i investitore. Određenoj lokaciji konkurent može biti ne samo susedna lokacija (opština, grad) već bilo koja lokacija na svetu koja nudi povoljnije uslove za privredni i društveni život. Zadatak je menadžmenta lokacije da ulaže stalne napore i ulaganja u marketing što će doprineti unapređenju konkurentnosti lokacije. Predstavници zakonodavne i izvršne vlasti, nadležni za donošenje brojnih odluka, utiču na ekonomski rast i položaj lokacije. S obzirom da se u savremenim uslovima privređivanja lokacija sve više posmatra kao predmet razmene, neophodno je tretirati ih kao „proizvode čiji identitet i vrednost moraju biti osmišljavani i razmenjivani na tržištu“¹². Marketing lokacije koncipiran je tako da utiče na ciljne grupe kako bi se ponašale afirmativno prema proizvodima i uslugama koje potiču sa određene lokacije. Izazov za marketing je da obezbedi da različiti subjekti i grupe dođu u određenu lokaciju i da koriste raspoložive resurse. Posebno je marketing odgovoran za kreiranje identiteta lokacije, kao i za promociju elemenata njenog sadržaja komuniciranjem sa zainteresovanim stakeholderima. Pretpostavka uspešne realizacije

11 Gadde, L.E., Hakansson, H. „Business Relationship and Resource Combining“, *The IMP Journal*, 1 (2008) 31-45.

12 Kotler, P. Haider, D.H., Irving, R., *Marketing Places: Attracting Investments, Industry and Tourist to Cities and Nations*, The Free Press, New York, 1993.

10 European Commission „Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects“, Brussels, 2008.

marketing strategije je identifikovanje motiva konkretnih ciljnih grupa, na primer, potencijalnih investitora, za izbor i ulaganje u određenu lokaciju.

Istraživanja pokazuju da se motivi potencijalnih investitora kod izbora konkretne lokacije razlikuju. Pregledom relevantnih izvora moguće je zaključiti da je određeni broj motiva u prvih 5 po značaju u gotovo svim istraživanjima¹³ (Pregled 3).

Na osnovu informacija iz pregleda broj 3 o rangu motiva i prioritetima potencijalnih investitora pri izboru određene lokacije može se zaključiti da su najznačajniji sledeći: faktori tržišta, ljudski resursi, pravna i politička stabilnost, troškovi radne snage. Ove informacije su dragocene u formulisanju marketing strategije za privlačenje potencijalnih investitora. Svaki od stejkholdera formira svoju sliku o lokaciji na osnovu njene atraktivnosti koja je ključna za razvijanje JPP u budućnosti. Učesnici na tržištu u izboru poslovnih partnera preferiraju angažovanja u razmeni resursa sa partnerima sa dobrom reputacijom.

Aktivnosti koje realizuje pojedini učesnik u JPP bitno utiču na uspeh procesa građenja njegovog identiteta i reputacije. Pozitivan imidž doprinosi uspešnijem pozicioniranju svih učesnika. Poslednjih godina sve je više istraživanja koja potvrđuju značaj reputacije lokacije i pojedinih

projekata JPP za uspostavljanje novih ugovornih odnosa između javnog i privatnog sektora¹⁴. Primarna uloga istraživanja reputacije je smanjivanje transakcionog rizika učesnika. Pozitivna reputacija partnerstva doprinosi povećanju posvećenosti i lojalnosti uključenih strana. Partnerstva sa dobrom reputacijom su atraktivna za ostale subjekte i doprinose unapređenju standarda kvaliteta poslovanja¹⁵.

Marketing javnog i privatnog sektora ima poseban značaj za razvijanje JPP i stvaranje pretpostavki za unapređenje poslovne, lokalne, regionalne i nacionalne konkurentnosti. Za uspešnu realizaciju navedenog cilja neophodno je:

- Unapređivati strategije holističkog marketinga jer je to proveren način za uspešnu realizaciju ciljeva različitih stejkholdera;
- Koristiti sinergetske efekte optimalne kombinacije svih instrumenata marketinga (proizvod/usluga, cena, kanali marketinga marketing komuniciranja, ljudi, procesi, okruženje) za unapređenje konkurentnosti;
- Stimulisati i promovisati saradnju i umrežavanje korišćenjem različitih formi odnosa i mreža;
- Podržavati i stimulisati sticanje i unapređenje znanja i veština zaposlenih u svim sektorima i sl.

13 UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2009-2011, str. 18; European Cities Monitor 2010; str.6; Attracting Investment to South East Europe - Survey of FDI Trends and Investor Perceptions, The World bank Group, Novembar 2007, str. 31 i 82; Maltz, A., Carter, J.R., Maltz, E., „How Managers Make Sourcing Decisions about Low Cost Regions; Insight from Perceptual Mapping“, *Industrial Marketing Management*, 2011.

14 MacMillan, K., Money, K., Downing, S., Hillenbrand, C. „Reputation in Relationship: Measuring Experiences, Emotions and Behaviors“, *Corporate Reputation Review*, 3 (2005) 214-232;

15 Sarsted, M., „Reputation Management in Times of Crisis“, *Journal of Brand Management*, 16 (2009) 499-503 ; Rose, C., Thomsen, S. „The Impact of Corporate Reputation on Performance: Some Danish Evidence“, *European Management Journal*, 2 (2004) 201-210.

Pregled broj 3: Najvažniji motivi potencijalnih investitora kod odlučivanja o izboru lokacije

Rang motiva	UNCTAD	Monitor evropskih gradova	Stavovi potencijalnih investitora za unapređenje atraktivnosti Srbije kao potencijalnog mesta za ulaganje	Stavovi potencijalnih investitora o prioritetima za unapređenje atraktivnosti zemalja Jugoistočne Evrope kao potencijalnog mesta za ulaganje	Motivi menadžera izabranih kompanija za izbor zemlje/regiona za ulaganje
1	Veličina lokalnog tržišta	Lak pristup tržištima, kupcima ili klijentima	Stabilnost političkog okruženja	Stabilnost političkog okruženja	Troškovi radne snage
2	Rast tržišta	Raspoloživost kvalifikovanih kadrova	Unapređenje transportne i komunikacione infrastrukture	Usklađenost uslova privređivanja sa standardima EU	Poslovna etika
3	Prisustvo dobavljača i partnera	Kvalitet telekomunikacija	Usklađenost uslova privređivanja sa standardima EU	Unapređenje transportne i komunikacione infrastrukture	Atraktivnost lokalnog tržišta
4	Pristup inostranim /regionalnim tržištima	Saobraćajna povezanost (sa drugim lokacijama i inostranstvom)	Unapređenje imidža zemlje u inostranstvu	Unapređenje kvaliteta života	Atraktivnost tržišta izvora snabdevanja
5	Stabilno i pogodno poslovno okruženje	Odnos cena/kvalitet korišćenja poslovnog prostora	Primena fleksibilnije i jednostavnije administrativne procedure	Primena fleksibilnije i jednostavnije administrativne procedure	Pouzdanost zadovoljavanje potreba potrošača

Zaključak

Unapređenje nacionalne, regionalne i poslovne konkurentnosti je trajni cilj menadžmenta javnog i privatnog sektora. Moguće je koristiti različite strategije za ostvarivanje tog cilja. Ne postoji univerzalno dobra strategija koja bi bila adekvatna za sve stejkholdere. Međutim, praksa uspešnih pokazuje da određene strategije doprinose efikasnijem korišćenju ograničenih resursa i kreiranju superiorne vrednosti za sve učesnike u lancu više u odnosu na druge.

Javni i privatni sektor koristi različite koncepte i modele u cilju povećanja efektivnosti i efikasnosti. JPP su jedan od načina koji se koristi za ostvarivanje navedenog cilja. Ona imaju različit značaj za pojedine aktere. Od sposobnosti uključenih strana zavisi da li će prednost koja proizilazi iz povezivanja biti iskorišćena na pravi način. Sposobnosti su determinisane selekcijom partnera sa kojima se uspostavlja saradnja i efikasnošću upravljanja odnosima i vezama u JPP. U praksi se koriste brojni kriterijumi na osnovu kojih se ocenjuje vrednost partnera i podobnost za saradnju. Najčeće se navode sledeći: osnove za sticanje i održavanje konkurentne prednosti (izvori i sposobnosti) koje potencijalni partner poseduje ili može da razvije, strategijska i operativna usaglašenost ciljeva potencijalnih partnera, potencijalni rizik da partner preraste u konkurenta, organizaciona usklađenost partnera i sl. Usklađivanje ciljeva je veoma važna aktivnost u procesu razvoja JPP. Partnerstva su poželjna ako doprinose efikasnijoj realizaciji ciljeva u odnosu na druge strategijske opcije koje je moguće koristiti kao načine za njihovu realizaciju.

Literatura

- Alibegović, D.J., „Inovativno finansiranje opštinskog razvoja“, u Ramirez, L., Kebede, G., (ed) *Strateško planiranje lokalnog razvoja - studije slučaja malih i srednjih evropskih gradova*, UN-HABITAT SIRP, Beograd, 2010.
- Attracting Investment to South East Europe - Survey of FDI Trends and Investor Perceptions, The World Bank Group, Washington, Novembar 2007.
- Bakić, O., „Prilagodavanje marketing menadžmenta u turističkim destinacijama u uslovima globalizacije i klasterizacije u turizmu“, *Marketing*, 4 (2009) 203-211.
- Berry, L.L. "Relationship Marketing of Services, Growing Interest, Emerging Perspectives", u: Sheath, N.J., Parvatiyar, A., (ed), *Handbook of Relationship Marketing*, Sage Publication, Inc., 2000.
- Bojović, V., „Public-Private Partnerships as a Last Resort for Traditional Public Procurement“, *Panoeconomicus*, 3 (2006) 299-311.
- Broadbent, J. and Laughlin, L., „Public Private Partnerships: an Introduction“, *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 3 (2003) 334.
- Broadbent, J., Gray, A., Jackson, P.M., „Public-Private Partnership“, *Public Money and Management*, 23(3) (2003). 135-136.
- Commission of European Communities „Green Paper-on Public Private Partnership and Community law on Public Contracts and Concessions“, Brussels, 2004.
- European Commission, *Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects*, Brussels, 2008.
- Flinders, M., „The politics of Public-Private Partnership“, *British Journal of Politics and International Relations*, 7 (2005) 215-239.
- Gadde, L.E., Hakansson, H. „Business Relationship and Resource Combining“, *The IMP Journal*, 1 (2008) 31-45.
- Grimsey, D., Lewis, M. K., „Are Public Private Partnership Value for Money? Evaluating Alternative Approaches and Comparing Academic and Practitioner Views“, *Accounting Forum*, 29 (2005) 345-378.
- Gulija, B., „Javno privatno partnerstvo“, *Euroscope*, dodatak, 73(2004).
- Hansen, H.V., Samuelsen, B.M., Silseth, P.L.R., „Customer Perceived Value in B-to-B Service Relationship: Investigating the Importance of Corporate Reputation“, *Industrial Marketing Management*, 2 (2008) 206-217.
- Jansson, H., Johansson, M., Restroom, J. „Institutions and Business Network: A Comparative Analysis of the Chinese, Russian and West European Markets“, *Industrial Marketing Management*, 36 (2007) 955-967.
- Joksimović, L.J. „Rizici u partnerstvu javnog i privatnog sektora“, *Ekonomski vidici*, 2 (2006) 231.
- Klijn, E.-H. and Teisman, G.R., „Institutional and Strategic Barriers to Public-Private Partnership: An Analysis of Dutch Cases“, *Public Money & Management*, 3 (2002) 143.
- Kotler, P. Haider, D.H., Irving, R., *Marketing Places: Attracting Investments, Industry and Tourist to Cities and Nations*, The Free Press, New York, 1993.
- Lin, Y.-Y.C., Zhang, J. „Changing Structures of SME Networks: Lessons from the Publishing Industry in Taiwan“, *Long Range Planning*, 38 (2005) 145-162.
- Liu, R.J., Brookfield, J. „Stars, Rings and Tiers: Organizational Networks and Their Dynamics in Taiwan's Machine Tool Industry“, *Long Range Planning*, 33 (2000) 322-348.
- MacMillan, K., Money, K., Downing, S., Hillenbrand, C. „Reputation in Relationship: Measuring Experiences, Emotions and Behaviors“, *Corporate Reputation Review*, 3 (2005) 214-232.
- Maltz, A., Carter, J.R., Maltz, E., „How Managers make Sourcing Decisions about Low Cost Regions; Insight from Perceptual Mapping“, *Industrial Marketing Management*, 2011, doi:10.1016/j.indmarman.2011.01.003
- Miles, R., Snow, C., „Causes of Failure in Network Organizations“, *California Management Review*, 4 (1992) 53-72.

24. Moller, K. "Role of Competences in Creating Customer Value: A Value Creation Logic Approach", *Industrial Marketing Management*, 35 (2006) 913-924.
25. Moller, K., Rajala, A., "Rise of Strategic Nets - New Modes of Value Creation", *Industrial Marketing Management*, 36 (2007) 895-908.
26. Osborne, P. S. *Public-Private Partnerships - Theory and practice in interantional perspective*, Routledge, 2002.
27. Pokrajac, S., *Preduzetništvo - izazovi i putevi „kreativne destrukcije“ privrede Srbije*, Mašinski fakultet Beograd, 2010.
28. Rose, C., Thomsen, S., "The Impact of Corporate Reputation on Performance: Some Danish Evidence", *European Management Journal*, 2 (2004) 201-210.
29. Sarsted, M., "Reputation Management in Times of Crisis", *Journal of Brand Management*, 16 (2009) 499-503.
30. Vaillacourt Roseanu, P., "The Strenght and Weakness of Public-Private Policy Partnerships" u: *Public-Private Policy Partnerships*, The MIT Press, Cambrige, Massachuttes, London, 2000.
31. Venkatesan, R., Kumar, V., "A Customer Lifetime Value Framework for Customer Selection and Resource Allocation Strategy", *Journal of Marketing*, 5 (2004) 106-125.
32. www.europeancitiesmonitor.eu/-content/uploads/2010/10/ECM-2010-Full Version.pdf, Cushman, Wakefield, European Cities Monitor 2010; str.8; pristup 20.05.2011.
33. www.unctad.org/en/docs/diaeia20098-en.pdf, UNCTAD, World Investments Prospects Survey 2009-2011, 15.05.2011.
34. www.vojvodina-cess.org/document.php?fileid. Pristupljeno 20.05.2011.



Ljiljana Stanković

je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu u Nišu na predmetima iz oblasti marketinga. Magistrirala je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, doktorila na Ekonomskom fakultetu u Nišu. Pored matičnog, angažovana je za izvođenje nastave na master studijama na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Bila je mentor i član velikog broja magistarskih teza i doktorskih disertacija. Autor je više knjiga i velikog broja radova koji su objavljeni u naučnim časopisima, tematskim i zbornicima sa naučnih konferencija. Kao istraživač i rukovodilac učestvovala je u realizaciji brojnih projekata. Član je MO za društvene nauke Republike Srbije.



Slobodan Cvetanović

je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu u Nišu na predmetima Makroekonomija i Ekonomija kapitala i finansiranje razvoja. Magistrirao je i doktorirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Završio je poslediplomske studije na Pravnom fakultetu u Nišu. Izvodio je nastavu na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu, Ekonomskom fakultetu u Prištini, na Slobomir Univerzitetu u Bjeljini, Fakultetu za uslužni biznis u Novom Sadu. Kao korisnik stipendije strane vlade bio je na višemesečnom naučnom usavršavanju na katedri za međunarodnu ekonomiju Državnog Ekonomskog fakulteta u Sankt Peterburgu. Aktivno učestvuje u realizaciji projekata koje finansira Republika Srbija. Objavio je preko 40 knjiga i oko tri stotine stručnih i naučnih radova.

Ana S. Trbović

Fakultet za ekonomiju, finansije i
administraciju (FEFA),
Univerzitet Singidunum, Beograd

ANALIZA POTREBNE PODRŠKE SRPSKIM IZVOZNICIMA ZA POVEĆANJE KONKURENTNOSTI I IZVOZA

SERBIAN EXPORTERS NEEDS ANALYSIS TO SUPPORT COMPETITIVENESS AND EXPORT GROWTH

Sažetak

Ovaj rad predstavlja analizu potreba srpskih izvoznika, a zasniva se na empirijskoj studiji - anketi sadašnjih i i mogućih srpskih izvoznika koja je sprovedena tokom marta i aprila meseca 2011. godine. U pogledu usluga podrške izvozu, prema izvoznicima središte treba biti na istraživanju tržišta, uspostavljanju poslovnih veza i zalaganju za unapređenje poslovne klime, a zatim i na unutrašnjem povezivanju i umrežavanju izvoznika. Izvoznici izražavaju veliku potrebu za ovim uslugama i apsolutna većina želi da se učlani u Udruženje izvoznika Srbije, za koje smatra da treba da se osnuje kao nevladino, neprofitno udruženje. Krajnji zaključak studije jeste da treba ojačati postojeće usluge za podršku izvozu i podržati osnivanje novog, samostalnog udruženja koje bi predstavljalo izvoznike i omogućavalo tešnju saradnju između države i privrede u ovoj važnoj oblasti.

Ključne reči: izvoz, Srbija, analiza potreba, Udruženje izvoznika Srbije

Abstract

This document presents an exporters' needs analysis, based on an empirical study, a survey of current and potential Serbian exporters carried out in March and April 2011. Exporters services that are identified as central to exporting include market research and linkages and advocacy for an improved business climate, followed by internal networking of exporters. Exporters express a great need for these services, and an absolute majority wishes to join the Exporters association of Serbia, which they consider should be established as a non-governmental, non-profit association. The final conclusion of the study is that current exporting services should be strengthened, and that the new, independent exporters' association should be supported in order to represent exporters and facilitate closer cooperation between the government and the business sector in this important area.

Key words: export, Serbia, needs analysis, Exporters Association of Serbia

* Objavljivanje ovog članka realizovano je u okviru projekta "Unapređenje konkurentnosti Srbije u procesu pristupanja Evropskoj uniji", Ministarstvo nauke Republike Srbije, br. 47028, za period 2011.-2014. godine.

Relativno visok ekonomski rast Srbije u periodu nakon promene režima oktobra 2000. godine i pokretanja međunarodnih i posebno evropskih reintegracija (godišnji bruto domaći proizvod iznosio je 5,4% u periodu od 2000. do 2008. godine) počeo je da stagnira i beleži tek blagi rast nakon nastanka Svetske ekonomske krize krajem 2008. godine. Izvoz je bio jedna od osnova za rast i on je beležio rast od čak 21% godišnje u ovom istom periodu, da bi pao 25.3% 2009. godine. Međutim i uvoz je takođe beležio rast, a trgovinski deficit postajao sve zabrinjavajućiji.¹ Danas, 2011. godine, vraća se blagi ekonomski rast ali se uviđa sve veća potreba za podrškom srpskom izvozu.

Ovaj rad se posebno usredsređuje na analizu potreba srpskih izvoznika, a zasniva se na empirijskoj studiji - anketi sadašnjih i i mogućih srpskih izvoznika koja je sprovedena tokom marta i aprila meseca 2011. godine u okviru projekta "Razvoj konkurentnosti i promocija izvoza" koji finansira Evropska unija. Ukupno 106 predstavnika preduzeća je učestvovalo i 96 završilo elektronski dostupnu anketu u celini. Upotreba elektronske ankete omogućila je većem broju izvoznika da izrazi svoje mišljenje, a posebno onih čije sedište nije u Beogradu, čime se dobija ravnomernija zastupljenost. Rezultati ankete su bili provereni i potvrđeni putem direktnih razgovora sa nekoliko preduzeća i predstavnika klastera, a anonimnost svih odgovora obezbeđuje njihovu objektivnost i iskrenost. Ukratko, analiza

¹ Autor zasniva ovaj rad na pretpostavci da je izvoz glavni pokretač ekonomskog rasta. Mnogi drugi autori smatraju da uvoz može da igra i važniju ulogu, na primer: Titus O. Awokuse, «Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?», *Applied Economics*, Vol. 40, Issue 2, July 2007, pp. 161 - 173.

potreba srpskih izvoznika se zasniva na više od 100 bitnih mišljenja sadašnjih i budućih izvoznika. Treba napomenuti da se radi o relativno visokoj stopi učešća za istraživanje ove vrste, što je posledica neposredne podrške klastera i drugih poslovnih udruženja (stranih privrednih komora i Udruženja inženjera konsultanta Srbije), kao i ključnih institucija u ovoj oblasti - Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza-SIEPA, Nacionalnog saveta za konkurentnost Srbije i Privredne komore Srbije.

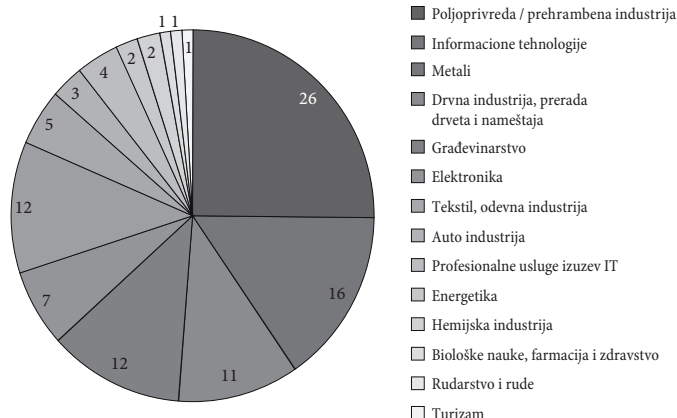
Preduzeća koja su učestvovala u istraživanju imala su sledeće odlike:

88,5% već izvoze; ona dolaze iz različitih privrednih grana; poljoprivredna i prehrambena industrija i informaciono-komunikacione tehnologije su najzastupljenije, a zatim metalska i drvena industrija (videti grafikon 1). Više od 90% preduzeća ima promet manji od 10 miliona evra godišnje (videti grafikon 2). Radi se uglavnom o malim i srednjim preduzećima (do 250 zaposlenih), i ravnomerno su zastupljene mikro, mala i srednja preduzeća (videti grafikon 3).

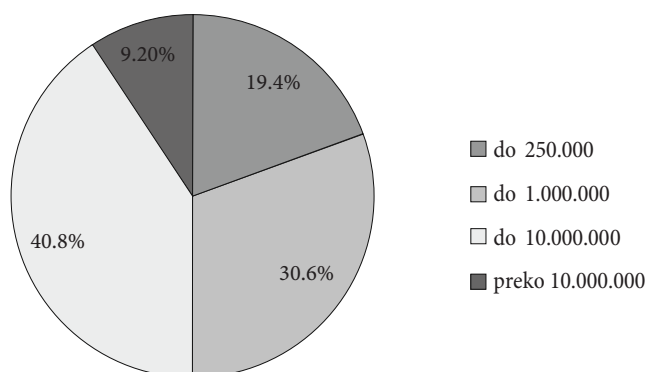
Ogromna većina preduzeća (oko 90%) izvozi manje od 5 miliona evra godišnje, sa više od polovine preduzeća koja izvoze godišnje manje od 500.000 evra vrednosti (grafikon 4). Ove brojke, kao i statistički podaci koji pokrivaju sve izvoznike, ukazuju na relativno nisku razvijenost srpskog izvoza, kao i na potencijal rasta.

Većina preduzeća (71%) izvozi u CEFTA region (uglavnom na tržišta bivše Jugoslavije), više od polovine u Nemačku, dok su druga tržišta po redu značaja Austrija i Italija (u Evropskoj uniji ih po značaju srpskog izvoza prate Francuska, Velika Britanija, Holandija i Švedska), a zatim Švajcarska, Rusija i Sjedinjene Američke Države. Izvoznici u Aziju čine samo 7% odsto preduzeća (grafikon 5). Predstavnici preduzeća su takođe naveli sledeća izvozna tržišta: Kanada (4), Bugarska (4), Češka republika (3), Poljska (3), Egipat (3), Grčka (3), Irska (2), Danska (2), Mađarska (2), Rumunija (2), Slovačka (2), kao i Alžir, Azerbejdžan, Brazil, Čile, Estonija, Etiopija, Indija, Izrael, Libija, Singapur, Španija, Tunis, Turska i Uganda (1).

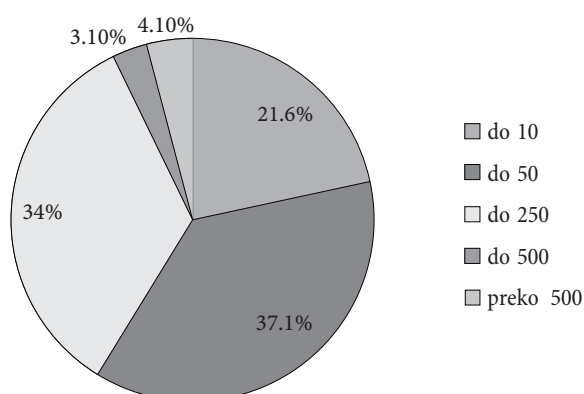
Grafikon 1: Vrsta delatnosti / privredne grane



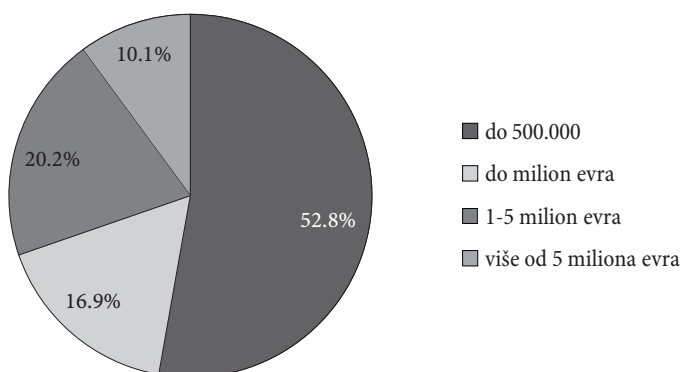
Grafikon 2: Godišnji prihod (u evrima)



Grafikon 3: Broj zaposlenih



Grafikon 4: Godišnji izvoz



Kada su izvoznici upitani o zanimanju za nova tržišta, pojavile su se iste zemlje, ali sa posebno jakim interesom za istraživanje tržišta Rusije (66%) što očigledno pokazuje da izvoznici smatraju trgovinske povlastice koje Srbija ima prema tom tržištu nedovoljno iskorišćenim. Takođe, skoro četvrtina izvoznika bi želela da istraži mogućnost izvoza u Aziju, a preko trećine ispitanika bi istraživalo i tržište SAD (grafikon 6). Nekoliko izvoznika je takođe istaklo neka druga tržišta od interesa u Evropskoj uniji (Belgija, srednja Evropa, Francuska, Grčka, Holandija, Skandinavske zemlje, Bugarska, Rumunija), kao i Egipat, Indiju, Latinsku Ameriku i Švajcarsku.

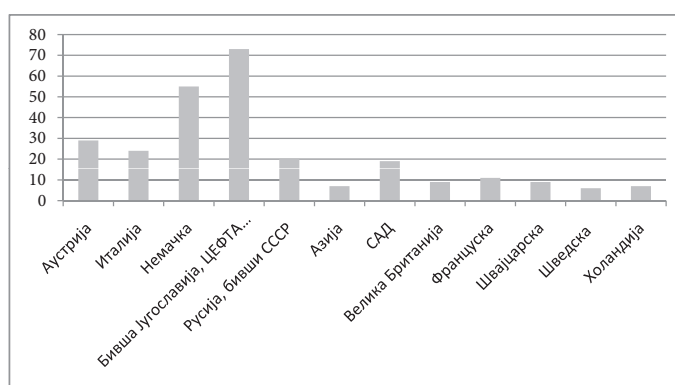
Na pitanje o pomoći koju bi želeli da dobiju u vidu izvoznih usluga, najveći broj preduzeća skoro sve navedene usluge uviđa korisnim, ali pomoć u ostvarivanju poslovnih veza i istraživanje tržišta se posebno izdvajaju sa preko 70% zahteva za ove usluge (grafikon 7). Ovaj odgovor ukazuje na potrebu za konkretnom pomoći u pronalaženju kupaca za srpsku robu i usluge. Takođe, relativno visok odgovor u pogledu usluge zalaganja za unapređenje propisa potvrđuje i ranije sprovedene ankete koje unapređenje poslovne klime stavljaju u sam vrh prioriteta sa ciljem povećanja investicija u Srbiju (nakon 2007. godine strani investitori smatraju poslovnu klimu većom preprekom od političke nestabilnosti²). Uostalom to potvrđuju i međunarodne analize poslovanja u Srbiji, kao na primer vodeći izveštaj Svetske banke, koji na žalost beleži nazadovanje više nego napredovanje Srbije u većini oblasti koje čine poslovnu klimu jedne države:

Jednostavnost...	Poslovanje u Srbiji 2011.	Poslovanje u Srbiji 2010.
Poslovanje	89↑ +1	90
Osnivanje preduzeća	83↑ -8	75
Dobijanje građevinskih dozvola	176↓ -2	174
Upis imovine	100↓ +5	105
Dobijanje zajma	15↑ -1	14
Zaštita ulagača	74↓ -1	73
Plaćanje poreza	138↓ -4	134
Spoljna trgovina	74↓ -3	71
Primena ugovora	94↓ -	94
Zatvaranje preduzeća	86 + 15	101

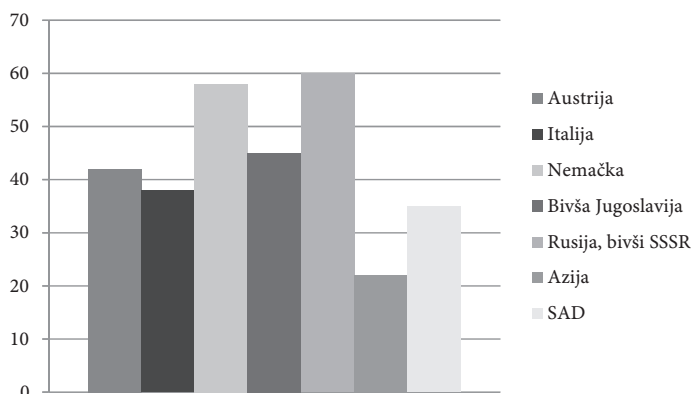
Međutim, analiza mera politike za unapređenje poslovne klime i posebno izvoza nisu predmet ovog članka, već posebno pitanje izvoznih usluga, odnosno usluga za podršku izvoznicima.

Slično potrebama za usluge uopšteno se izražava interes izvoznika u odnosu na ponuđene teme obuka. Većina želi da nauči o ostvarivanju poslovnih veza, dok druge teme privlače malo manji interes, s tim da bi oko 30-40% izvoznika, što je visok procenat, učestvovalo na skoro svim

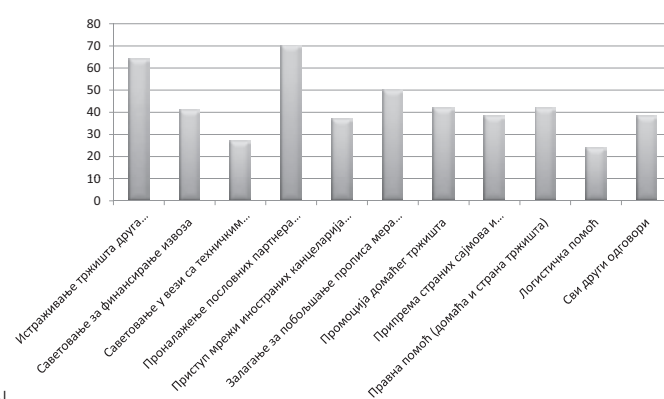
Grafikon 5: Izvozna tržišta



Grafikon 6: Zanimljiva buduća izvozna tržišta (u narednih 2 do 5 godina)



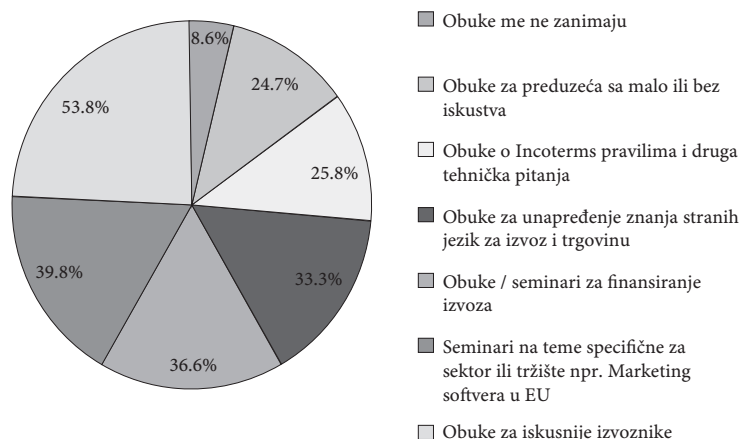
Grafikon 7: Usluge koje su potrebne izvoznicima



2 Strategic Marketing Research za potrebe United States International Development Agency - USAID, 2008..

obukama, dok samo 8,6% odsto predstavnika preduzeća odgovara da nemaju interesovanje za obuke (grafikon 8). U pojedinačnim odgovorima su preduzeća navela da imaju posebnu potrebu za obukom u logistici/carinskim procedurama, sertifikaciji proizvoda i marketingom.

Grafikon 8: Zainteresovanost za obuke u oblasti izvoza



Samo oko polovine ispitanika podugovara određene stručne usluge, uglavnom pravne, računovodstvene i usluge informaciono-komunikacionih tehnologija, zatim marketing i obračun i isplata plata, što dokazuje da je ovo oblast u kojoj je potrebno više saznanja kako bi se poboljšala ekonomska efikasnost i to može biti i oblast dodatnog istraživanja.

Kada su ispitanici bili upitani o mogućnosti uspostavljanja udruženja uvoznika, apsolutna većina od 97% preduzeća je odgovorila da bi postale članice novog Udruženja izvoznika. Potrebu za osnivanjem jednog takvog tela potvrđuje dodatno stav većine da to telo treba da ima oblik nezavisnog udruženja (56%), a 60% ovih preduzeća preferira neprofitno udruženje. Ovaj odgovor ukazuje na to da bi mnogi budući članovi voleli da vide i komercijalne usluge i uopšte komercijalni, odnosno poslovni pristup nove organizacije, što znači da bi udruženje trebalo da stremi neprofitnoj organizaciji koja nudi i komercijalne usluge, sa ciljem ostvarenja održivosti, ne dobiti. Ovaj rezultat je u skladu sa analizom postojećih međunarodnih udruženja izvoznika. Velika većina udruženja izvoznika u svetu su registrovana kao nezavisne, odnosno neprofitne nevladine organizacije.

Značajan broj ispitanika takođe je izrazio želju za snažnom ulogom Privredne komore Srbije, ali pritom isti-

čući da ona mora da bude reformisana u pogledu motivacije i sastava osoblja. Ova kvalifikacija objašnjava i prethodno iskazane potrebe za podrškom u vidu različitih izvoznih usluga iako privredne komore, kao i državna Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza već obavljaju niz izvoznih usluga. Zaključak jedino može biti da je neophodna još jača podrška, kao i da je potrebno samostalno udruživanje izvoznika radi bolje koordinacije, veće efikasnosti svih institucija koje podržavaju srpski izvoz, a posebno za zalaganje za unapređenje određenih propisa što samo samostalna, nevladina organizacija može da čini.

Značajno je napomenuti da je jedan predstavnik preduzeća izrazio bojazan da bi novim udruženjem mogli zavladati velika preduzeća izvoznici, koji su često i najveći uvoznici te stoga mogu imati posebne, drugačije interese. Da bi se ublažile ovakve brige, trebalo bi pri osnivanju udruženja obezbediti odgovarajući broj predstavnika malih i srednjih preduzeća u telima za odlučivanje, eventualno i kroz predstavnike klastera pored neposrednih predstavnika preduzeća. Time bi se ostvarila legitimnost ove institucije za razliku od mnogih udruženja poslodavaca ili malih i srednjih preduzeća koje nemaju sličnu legitimnost i težinu u Srbiji jer postoji sumnja da predstavljaju svoje nominalne članove. Istovremeno, treba imati u vidu da su uporedne studije velikih i malih izvoznika pokazale da imaju "slične potrebe" i da je naglasak na "povezivanju sa stranim kupcima", s tim da su veće firme "više usredsređene na strateška, a manje na dnevna, operativna pitanja".³

Zanimljivo je da srpski izvoznici, iako priznaju da imaju veliku potrebu za pomoći, uglavnom nisu spremni da obezbede visok nivo finansiranja ukoliko bi se osnovalo Udruženje izvoznika Srbije. U istraživanju potreba izvoznika Srbije, oko polovine ispitanika izjavilo je da je spremno da plati članarinu do 100 evra godišnje; trećina bi platila i do 200 evra, a 10% bi platilo i više od 500 evra (videti grafikon 9). Novo udruženje bi s toga trebalo da se osloni na dodatne izvore finansiranja pored članarine, kao

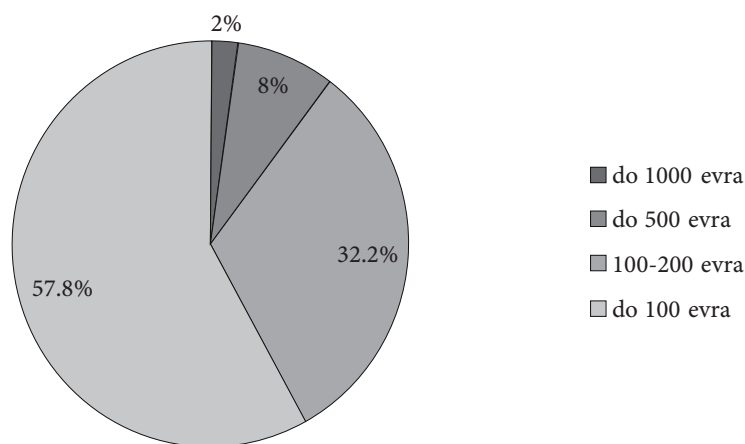
³ Saeed Samiee; Peter G. P. Walters, «Rectifying Strategic Gaps in Export Management», *Journal of Global Marketing*, Vol. 4, Issue 1, 1991, pp. 7 - 37.

i da imaju strukturu članarina koja prati prihode, tako da veće firme plaćaju veće članarine, opet u skladu sa međunarodnom praksom.

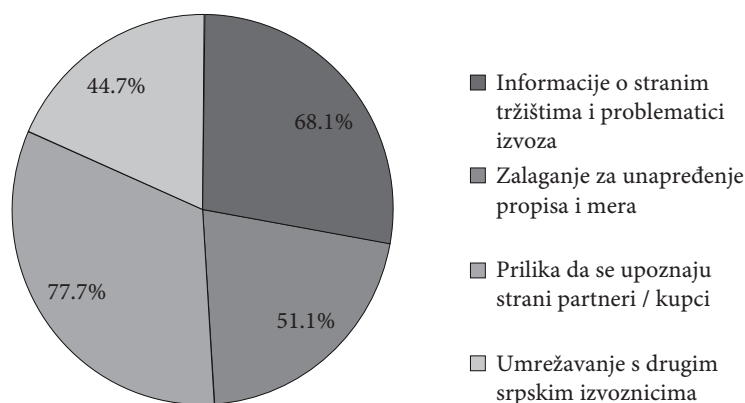
U pogledu usluga koje se nude, prema izvoznicima središte treba biti na sledećem: istraživanje tržišta, uspostavljanje poslovnih veza i zalaganje za unapređenje poslovne klime, a zatim unutrašnje povezivanje i umrežavanje (grafikon 10). Kao što navodi jedna studija potreba malih izvoznika u Velikoj Britaniji "efektivan pristup konkretnim savetima i informacijama je najvažnija potreba malih izvoznika, posebno onih koji su skoro krenuli da izvoze."⁴ Ova studija naglašava kvalitet usluga i odnos sa izvoznicima, navodeći da već postoje brojni pružaoci usluga za izvoznike, ali da ih oni uglavnom ne prepoznaju i nedovoljno koriste, kao i da nisu uvek u skladu sa potrebama izvoznika. Sličan zaključak bi se mogao primeniti na Srbiju, posebno zato što je većina srpskih izvoznika "mala" po merilima navedene studije. Najzad, međunarodna iskustva i istraživanja drugih ekonomista⁵ pokazuju da su usluge konkretnije ukoliko se usredsrede na izvoz u određenoj privrednoj grani i razvijenija udruženja izvoznika imaju posebne odbore upravo zasnovane na ovom pristupu.

U zaključnim komentarima, preduzeća su izričito prepoznala nisku konkurentnost srpskih proizvoda i usluga, koje smatraju posledicom niske tehnologije i regulatornog tereta, kao i ograničene mogućnosti finansiranja izvoza⁶. Nepovoljna struktura srpskog izvoza i trenutna ograniče-

Grafikon 9: Visina godišnje članarine za Udruženje izvoznika Srbije koju su preduzeća spremna da plate



Grafikon 10: Osnovni razlozi za članstvo u Udruženju izvoznika Srbije



nost izvoznih tržišta⁷ potvrđuje ovu zabrinutost izvoznika i naglašava neophodnost da se ozbiljno uzme u obzir analiza potreba srpskih izvoznika sa ciljem unapređenja usluga koje već postoje i podrške u osnivanju samostalnog udruženja koje bi predstavljalo izvoznike i omogućavalo tešnju saradnju između države i privrede u ovoj važnoj oblasti.

Literatura

- 4 Stuart Cooper and Inke Nyborg, "The financing and information needs of smaller exporters", *Bank of England Quarterly Bulletin*, 1998. Slično zaključuje i studija koja izučava potrebe turskih izvoznika: Erdo an Kumcu, Talha Harcar and Ercan Kumcu, «Managerial perceptions of the adequacy of export incentive programs: Implications for export-led economic development policy», *Journal of Business Research*, Vol. 32, Issue 2, February 1995, pp. 163-174.
- 5 Videti «Value Chain Analysis: A Strategy to Increase Export Earnings», *International Trade Centre, International Trade Forum* - Issue 1/2003.
- 6 Ovo pitanje tema je mnogih analiza a često je zaključak da je manjim preduzećima teže obezbediti finansiranje, posebno za pokretanje ili povećanje izvoza. Videti na primer: Allan Riding, Barbara J. Orser, Martine Spence and Brad Belanger, «Financing new venture exporters», *Small Business Economics*, 2010.

1. Allan Riding, Barbara J. Orser, Martine Spence and Brad Belanger, «Financing new venture exporters», *Small Business Economics*, 2010.
2. Edvard Jakopin and Jurij Bajec, "Challenges of Industrial Development of Serbia", *Panoeconomicus*, 2009, 4, pp. 507-525.
- 7 Videti Edvard Jakopin and Jurij Bajec, "Challenges of Industrial Development of Serbia", *Panoeconomicus*, 2009, 4, pp. 507-525; Richard S. Newfarmer, William Shaw and Peter Walkenhorst, *Breaking into new markets: emerging lessons for export diversification*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2009.

3. Erdo an Kumcu, Talha Harcar and Ercan Kumcu, «Managerial perceptions of the adequacy of export incentive programs: Implications for export-led economic development policy», *Journal of Business Research*, Vol. 32, Issue 2, February 1995, pp. 163-174.
4. ITC, «Value Chain Analysis: A Strategy to Increase Export Earnings», *International Trade Centre, International Trade Forum - Issue 1/2003*.
5. Richard S. Newfarmer, William Shaw and Peter Walkenhorst, *Breaking into new markets: emerging lessons for export diversification*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2009.
6. Saeed Samiee; Peter G. P. Walters, «Rectifying Strategic Gaps in Export Management», *Journal of Global Marketing*, Vol. 4, Issue 1, 1991, pp. 7 - 37.
7. Stuart Cooper and Inke Nyborg, «The financing and information needs of smaller exporters», *Bank of England Quarterly Bulletin*, 1998.
8. Titus O. Awokuse, «Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?», *Applied Economics*, Vol. 40, Issue 2, July 2007, pp. 161 - 173.
10. World Bank, *Doing Business in Serbia 2010*.
11. World Bank, *Doing Business in Serbia 2011*.



Ana S. Trbović

je vanredna profesorka na Fakultetu za ekonomiju, finansije i administraciju – FEFA u Beogradu. Doktorirala je na Flečer školi prava i diplomatije. Magistar je prava i diplomatije (Flečer škola, Tafts i Harvard) i magistar javne uprave (Kenedi škola, Harvard, Boston, SAD). Pored akademskog angažovanja, radi kao konsultantkinja vodećih međunarodnih organizacija, a prethodno je bila pomoćnik ministra za ekonomske odnose sa inostranstvom u Vladi Srbije, zadužena za koordinaciju procesa pristupanja EU (2002 - 2006). Autorka je knjiga «Pravna geografija raspada Jugoslavije» (Oxford University Press, 2008), «Javna uprava i evropske integracije Srbije» (Zavod za udžbenike i FEFA, 2010) i više naučnih radova iz oblasti ekonomije, evropskih integracija i javne uprave. Članica je predsedništva Saveza ekonomista Srbije, programskog odbora Udruženja korporativnih direktora Srbije, Saveta NALED i dr.

Srđan MarinkovićEkonomski fakultet
Univerzitet u Nišu**Nataša Golubović**Ekonomski fakultet
Univerzitet u Nišu**DA LI JE SRBIJI POTREBNA
RAZVOJNA BANKA?****DOES SERBIA NEED A
DEVELOPMENT BANK?****Sažetak**

Vlada Republike Srbije nedavno je objavila da namerava da osnuje posebnu razvojnu banku. U radu razmatramo različite mogućnosti osnivanja razvojne banke, njihove prednosti i nedostatke. Takođe, u radu analiziramo troškove i efekte koji se mogu očekivati od uspostavljanja ovakve organizacije. Institucionalni deo troškova će značajno zavisiti od modaliteta u kome će ovakva organizacija funkcionisati. Međutim, izvesni identifikovani strukturni troškovi regulacije značajno utiču na odnos između troškova i efekata, dovodeći u pitanje krajnji efekat ovakve intervencije. Ne očekujemo da se ovom intervencijom postignu postojani pozitivni efekti, osim kratkoročne stabilizacije, tj. prolaznih efekata na stanje na kreditnom tržištu. Umesto intervencije sa dodatnom kreditnom ponudom, predlažemo izvesne mere strukturnih ekonomskih reformi: jačanje politike zaštite konkurencije i institucionalne reforme u pravcu jače zaštite prava manjinskih akcionara.

Ključne reči: *troškovi regulacije, razvojna banka, kreditno tržište, finansijsko restrukturiranje*

Abstract

Recently, Serbian government announced its intention to create a development bank. This paper discusses policy options, advantages and disadvantages. The paper surveys costs and benefits of establishing such an entity. Institutional part of the costs will strongly depend on mode in which it will operate. However, a number of identified structural regulation costs significantly influences cost to benefit ratio and raise the issue of proportionality. This policy approach is expected to have nothing but fire fighting purpose with short lasting effects on credit market conditions. Instead of intervening with additional credit supply, we suggest some structural reform: strengthening competition policy and institutional reform toward stronger protection of minority shareholders rights.

Key words: *costs of regulation, development bank, credit market, financial restructuring*

Uvod

Ovaj rad koncipiran je kao analiza specifičnog problema iz domena ekonomske politike. Ovakve analize obično podrazumevaju jasno izolovanje problema, diskusiju alternativa, njihovih ograničenja, prednosti i nedostataka. Konačno, ukoliko su bazirane na dobroj naučnoj i stručnoj argumentaciji trebalo bi da oblikuju proces donošenja odluke. Dakle, nauka je kod ovakvih radova stavljena u funkciju direktnog uticaja na ekonomsku stvarnost. Gde smo smatrali neophodnim problem je smešten u širi koncept.

Problem koji smo odabrali za analizu je danas u Srbiji onoliko aktuelno pitanje koliko su ozbiljna razmišljanja vlade da na ovaj način reaguje. Kao i bilo koja druga intervencija, i intervencija na kreditnom tržištu ograničava delovanje tržišnog mehanizma. Pitanje je takođe značajno, jer je sve ono što radi država značajno najmanje iz dva razloga, prvo jer je država važan učesnik, i drugo, jer država često svoje odluke donosi na bazi parametara drugačijih od onih kojima se rukovodi privatni sektor. Ovi elementi svrstavaju problem koji analiziramo u grupaciju političko-ekonomskih problema, pa će dobar deo koncepata koji koristimo u analizi biti pozajmljen iz oblasti ekonomskih nauka koje obično imaju kontekst koji je značajno širi od finansijske nauke.

**Istorija: država predaje kontrolu nad
kreditnom aktivnošću**

Uticaj državnog vlasništva na stabilnost i efikasnost bankarskog sektora je kontraverzan. S jedne strane, potvr-

đena je teorija da dominacija državnog vlasništva povećava rizik političkog uticaja na izbor kriterijuma alokacije resursa preko bankarskog mehanizma, ugrožava efikasnost bankarskog i realnog sektora i povratno unosi klice inherentne nestabilnosti ekonomskog i finansijskog sistema. S druge strane ostaje nejasan fenomen visoke efikasnosti nekih bankarskih sistema sa zapaženim učešćem javnog sektora (Nemačka). Najčešće se ovaj fenomen objašnjava visokim učešćem privatnog sektora u realnoj ekonomiji, čime je presečeno direktno povezivanje interesa unutar javnog sektora, odnosno politički uticaj. Takođe, izvesni institucionalni faktori, kao što su razvijena pravna i regulativna infrastruktura, posebno efikasna zaštita prava izvedenih iz privatne svojine, značajno mogu izmeniti krajnje efekte državnog vlasništva u bankarskom sektoru. Pri tome treba imati u vidu da je konačan utisak o uticaju javnog sektora preko direktnog vlasničkog interesa u bankarskom sektoru verovatno još veći kada se uzme u obzir da država može ostvariti kontrolu i sa daleko manjim udelom u vlasništvu¹. Međutim, bez obzira na iznetu činjenicu da je teorija po ovom pitanju nedorečena, odnosno ne može objasniti baš sve empirijske pravilnosti, države koje su u prošlim decenijama prešle put ka tržišnoj ekonomiji gotovo redovno su se odlučivale da smanje ili potpuno isključe svoj vlasnički interes u bankarskim organizacijama². Privatizacija banaka bila je jedan od temelja reformi sprovedenih u poslednjoj deceniji u Republici Srbiji. Efekti pada učešća državnog kapitala u organizacijama sa kreditnom licencom uglavnom su bili pozitivni. Unapređena je efikasnost i profitabilnost bankarskog sektora³.

Sadašnjost: trenutna pozicija države na kreditnom tržištu

Privatizacijom najvećeg dela kapitala banaka u javnim oblicima vlasništva država je izgubila direktnu kontrolu nad kreditnom aktivnošću. Ipak, država i dalje utiče na

stanje na kreditnom tržištu. Ostavljajući po strani ulogu centralne banke, sledi da država svoj uticaj ostvaruje preko politike javnog duga, odnosno aukcijskih emisija blagajničkih zapisa i obveznica, ali i kroz uticaj na kreditnu ponudu. U bankarskim krugovima prisutna je ocena da se programima subvencioniranja kredita došlo do značajne saturacije kreditne tražnje i pada interesa za nesubvencioniranom ponudom bankarskih kredita.

Ministarstvo finansija svoje aukcije organizuje utorkom i četvrtkom, sa hartijama od vrednosti čije je dospelce između tri meseca i tri godine (dinarske hartije). U prvom tromesečju ove godine, po podacima Ministarstva finansija direktan unutrašnji javni dug centralnog nivoa vlasti narastao je za 725 miliona evra. Na osnovu plana aukcija sledi da je država planirala da u narednom tromesečju izvrši emisiju hartija od vrednosti čija nominalna vrednost iznosi preko 1,5 milijardi evra. Jedan deo sredstava prikupljenih novim emisijama usmeriće se na otplatu dospelog duga, ali i dalje ostaje jasan utisak da će se i narednom periodu država pojavljivati kao značajan korisnik finansijskih resursa.

Prosečna ponderisana kamatna stopa ostvarena u aukcijama koje su do sada obavljene kretala se do 15 procenata. Zabrinjava da i sa takvim kamatnim stopama država nije uspela da plasira značajniji iznos dugoročnih emisija. Na primer, emisija trogodišnjih obveznica sa kuponском kamatnom stopom od deset procenata i polugodišnjom isplatom, održana 30. marta ove godine, realizovana je samo sa 11,51 procenat, iako je prosečna ponderisana kamatna stopa dosegla 14,05 procenata. Nešto bolji procenat realizacije (48,68 %) ostvaren je kod emisije petnaestogodišnjih obveznica sa kuponском kamatnom stopom od 5,85 procenata, i polugodišnjom otplatom, denominovanih u evro, koja je dakle samo polovično realizovana 14. februara. Napominjemo da se u praksi britanskih emisija državnih hartija od vrednosti uspešnom smatra samo ona emisija kod koje odnos između ukupne vrednosti svih primljenih ponuda i nominalne vrednosti obveznica namenjenih konkretnoj aukciji prevazilazi 1,5. Ovaj indikator se popularno naziva „stepen pokrivača“⁴. U pro-

1 La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes and Andrei Shleifer (2000) „Government ownership of banks“, *NBER Working Paper*, 7620, National Bureau of Economic Research, p. 35.

2 Marinković, Srdan (2008) „Organizacioni aspekti internacionalizacije i stabilnost bankarskog sektora Srbije“, *Finansije*, 63 (1-6), tabela 1, p. 83.

3 Marinković, Srdan i Isidora Ljumović (2011) „Efekti vlasničke transformacije bankarskog sektora Srbije - teorijska i empirijska analiza“, *Teme*, 35 (1): 189-208.

4 Choudhry, Moorad (2003) *The bond & money markets: strategy, trading, analysis*, Butterworth Heinemann, Oxford, p. 213.

seku, na do sada organizovanim aukcijama u Srbiji ovaj nivo pokriva nije dostizan.

Druga važna nepovoljna odrednica domaćih aukcija državnih hartija od vrednosti je vrlo mali broj učesnika. Po pravilu, u dosadašnjim aukcijama na strani tražnje pojavljivalo se jedva desetak učesnika, od čega ne svi sa kompetitivnim ponudama. U najvećem broju slučajeva to su bile domaće banke. U ovakvom ambijentu prisutna je mogućnost kolektivne manipulacije tržišta⁵.

Na osnovu ovih informacija nameću se dva pitanja: Prvo, da li tako pribavljeni resursi omogućavaju državi da kreira ponudu značajnu da promeni osnovne parametre kreditnog tržišta i da uz to osigura urednu naplatu kreditnih potraživanja, čak i ako funkcioniše na neprofitabilnoj osnovi?

Drugo, ako država isušuje kreditno tržište povlačeći značajne resurse sa kreditnog tržišta (kao učesnici aukcija dominiraju banke), zašto bi se onda pojavljivala sa kreditnom ponudom? Šta može biti neto efekat ovako kombinovanih mera. Da li će država sa grupacijom krupnih korporacija ostati jedini vitalan element?

Intervencija koja stvara uslove za naredne intervencije, odnosno začarani krug intervencija, u ekonomiji regulacije poznata je kao fenomen preterane regulisanosti, ili *preteranog regulisanja*. Proces u kome se regulacija stalno širi na nove oblasti u teoriji regulacije se objašnjava uvođenjem koncepta *dijalektike regulacije*. Ovim konceptom opisuje se ciklična interakcija između političkih i ekonomskih pritisaka u ambijentu regulisanog tržišta, pri čemu se politički procesi regulacije i ekonomski procesi izbegavanja njenog uticaja posmatraju kao suprotstavljene sile koje su u neprekidnoj međusobnoj adaptaciji, dovodeći time do sužavanja i širenja područja regulacije. Međutim, u kraćim vremenskim periodima, pre nego što se ciklus zatvori, analitičar može uočiti postojan trend ka širenju uloge države. Konačno, ovaj proces će sigurno doživeti reverziju. Ali, ključno je pitanje sa kakvim će rezultatima ekonomija sa kojom se previše manipuliše funkcionisati u međuvremenu.

Nesavršenost kreditnog tržišta i državna intervencija

Tradicionalni teorijski mehanizmi, koji se oslanjaju na aksiom ponude i tražnje, a koji po definiciji pretpostavljaju automatsko postizanje ravnoteže na tržištu uz korekciju cenovne varijable (u ovom slučaju kamatne stope), po Stiglitz i Weiss⁶ predstavljaju samo specijalan slučaj, koji se karakteriše nepostojanjem efekta na pobude učesnika (engl. incentive effect) i kvalitet tržišnog materijala (engl. sorting effect). Uobičajen rezultat u ekonomskim teorijama – da cene čiste tržišta, je specijalan za model, a ne opšte svojstvo tržišta.

Postojanje ova dva efekta, od kojih prvi generiše problem devijantnog odnosa prema riziku (engl. moral hazard), a drugi problem nepovoljnog izbora (engl. adverse selection) razlozi su zbog čega rast kamatne stope iznad određenog nivoa ne dovodi do rasta očekivanog prinosa od kreditne aktivnosti. Ako kreditor može sa sigurnošću proceniti nivo ove kamatne stope, logično je da će se kamatna stopa i ustaliti na ovom nivou. Kreditor će na eventualni višak kreditne tražnje reagovati odbijanjem kreditnih zahteva, tj. racionisanjem kreditne aktivnosti, iako bi po tradicionalnoj analizi trebalo da dođe do rasta kamatne stope.

Zbog ove osobine kreditnog tržišta, postojanje nerizičnog dužnika može znatno ugroziti finansiranje rizičnih dužnika. Na makroekonomskom nivou analitike ovaj fenomen izučavan je pod nazivom efekat istiskivanja. Javni sektor koji u poziciji dužnika prihvata visoku kamatnu stopu postavlja lestvicu koju privatni sektor ne može da dosegne.

Na taj način eksplozija tržišta javnog duga stvara najmanje dva nepovoljna efekta u oblasti finansiranja privatnog sektora. Prazni kreditno tržište, vezujući značajan deo kreditne ponude, što možemo okvalifikovati kao kvantitativni efekat, i postavlja neprirodno visoku barijeru za privatni sektor (cenovni efekat). Ovaj poslednji efekat smanjuje kreditnu tražnju bonitetnih preduzeća iz privatnog sektora i aktivira pomenute probleme nepovoljnog izbora i devijantnog odnosa prema riziku.

5 Bikhchandani, Sushil and Chi-fu Huang (1993) „The economics of treasury securities markets“, *Journal of Economics Perspectives*, 7 (3): 117-134.

6 Stiglitz, E. Joseph and Andrew Weiss (1981) „Credit rationing in markets with imperfect information“, *American Economic Review*, 71 (3), p. 409.

Priroda poremećaja i intervencija

Prethodno pitanje na koje treba naći odgovor je da li stanje na domaćem kreditnom tržištu ima obeležja kreditne kontrakcije uzrokovane kontrakcijom izvora, ili kreditne kontrakcije izazvane nespremnošću kreditnih organizacija da sredstva usmere u sektor privrede. Izvesnim istraživanjima utvrdili smo da je kreditna kriza koja je zahvatila Srbiju na jesen 2008. godine⁷ zaista bila izazvana kontrakcijom izvora, pre svega odlivom depozita iz bankarskog sektora, ali manjim delom i oticanjem sredstava ka inostranstvu. Dalja istraživanja ovog fenomena⁸ ukazala su da nakon inicijalnog prilagođavanja bankarskog sektora, već nakon par meseci u narednoj godini dolazi do ponovnog oživljavanja kreditnog tržišta. Naravno, predkrizna dinamika rasta ključnih kreditnih agregata nije povraćena.

Ukoliko poremećaj na domaćem kreditnom tržištu pripada takozvanom racionisanju kreditne ponude, onda intervencija treba da relaksira uslove za one segmente korisnika kredita koji su najviše pogođeni, odnosno za mala i srednja preduzeća. Na osnovu informacija koje su do sada saopštene javnosti državna razvojna banka će delovati u oblasti „finansiranja izvoza i delatnosti koje doprinose privrednom rastu“, za koje ne postoji interes komercijalnog bankarskog sektora, odnosno „infrastrukture, poljoprivrede, razvoj malih i srednjih preduzeća, turizam, zaštitu životne sredine i održivi razvoj“. Ovako široko definisana politika alokacije otvara prostor da se sredstva u značajnijem iznosu usmeravaju i izvan onih segmenata ekonomije najizrazitije pogođenih racionisanjem kreditne ponude. Modaliteti državne intervencije na kreditnom tržištu, koji su do sada primenjivani kod nas, i pored korektno postavljenog cilja, nisu davali očekivane efekte, upravo zbog toga što tehnologija rada nije bila usklađena sa proklamovanim ciljem.

Prethodna iskustva sa funkcionisanjem mreže razvojnih i garancijskih fondova ukazuju na značaj ovog pitanja. Naime, državni razvojni fondovi, koji su za plasman sred-

stava zahtevali garanciju banke, zasnovani su na pogrešnoj pretpostavci da je kontrakcija kreditne aktivnosti posledica kontrakcije izvora⁹, a ne posledica diskriminacije malih i srednjih preduzeća u politici alokacije bankarskih kredita.

Budućnost: efekti i troškovi intervencije preko državne razvojne banke

Odgovor na pitanje postavljeno u naslovu potražićemo u analitičkom aparatu ekonomije regulacije. Direktno prisustvo države u oblasti kreditne aktivnosti može se posmatrati kao specifičan oblik regulacije kreditnog tržišta i tržišta bankarskih usluga¹⁰. Moderni sistemi regulacije banaka i tržišta bankarskih usluga oslanjaju se na sistem indirektnih mera usmerenih na nekoliko ciljeva¹¹: očuvanje stabilnosti, kontrola troškova koji padaju na teret korisnika usluga i društvene zajednice u slučaju bankrotstva banaka, sprečavanje nelegalnog ponašanja, odnosa prema riziku, ali i unapređenje alokativne i informacione efikasnosti tržišta. Intervencija o kojoj govorimo može se svrstati u one motivisane poslednjim ciljem regulacije.

Jedan od očiglednih pozitivnih efekata ovakve intervencije svakako je korekcija alokativnih grešaka kreditnog tržišta. Budući da se osniva sa posebnim ciljem, državna razvojna banka bi trebalo da se pojavi kao nov igrač na tržištu. Nov sa aspekta dodatne kreditne ponude, ali i drugačije kreditne politike. Takođe, od državne razvojne banke može se očekivati da podsticajno deluje na jačanje cenovne konkurencije, za koju se ocenjuje da nepotpuno deluje u oligopolskoj tržišnoj strukturi. Stoga bi se moglo očekivati da državnom intervencijom dođe do sniženja kamatnih stopa na kredite.

S druge strane, lista argumenata protiv intervencije znatno je duža. Shodno sistematizacijama poznatim iz teorije regulacije prva kategorija troškova mogla bi biti pripisana takozvanim direktnim troškovima regulacije,

7 Marinković, Srđan (2009) „Tri talasa ekonomske krize u Srbiji“, *Ekonomika preduzeća*, 57 (5-6): 199-213.

8 Marinković, Srđan (2010) „Serbian credit market during and after the storm: Causes and remedies“, *The Challenges of Economic Science and Practice in the 21st Century*, Faculty of Economics, Niš, pp. 239-246.

9 Marinković, Srđan (2003) „Kreditne garancije: podsticaj razvoju malih i srednjih preduzeća“, *Ekonomске teme*, 41 (5): 177-187.

10 Barth, R. James, Gerard Caprio Jr., and Ross Levine (2004) „Bank regulation and supervision: what works best?“, *Journal of Financial Intermediation*, 13: 205-248.

11 Szegő, Giorgio (1993) „Introduction“, *Journal of Banking and Finance*, 17, p. 774.

odnosno podgrupi institucionalnih troškova¹². Ovi troškovi prate uspostavljanje organizacije preko koje se vrši regulacija, odnosno u ovom slučaju intervencija. Ostale kategorije troškova spadaju u takozvane strukturne troškove. Pod strukturnim troškovima podrazumevamo nepovoljne efekte koje samo prisustvo intervencije može stvarati preko izmena ponašanja učesnika na tržištu. Kao važne navodimo sledeće kategorije:

- a) troškovi uspostavljanja organizacije,
- b) finansiranje i obim intervencije,
- c) jednokratnost,
- d) refinansiranje dugova,
- e) uticaj na pobude učesnika (engl. moral hazard),
- f) narušavanje principa slobodnog tržišta.

Troškovi uspostavljanja organizacije:

Obezbediti kanalisanje sredstava nije moguće bez ulaganja koje prati uspostavljanje organizacije koja će se time baviti. Nivo resursa koji je potrebno izdvojiti u ove svrhe zavisi od opredeljenja za konkretan modalitet. Jedna od dilema je da li se opredeliti za „banku u državnom vlasništvu ili državnu razvojnu banku?“ Kako program kreditne podrške nosi elemente subvencije, ukoliko se kao mehanizam alokacije iskoristi postojeća banka u delimičnom državnom vlasništvu ostaje problem usklađivanja interesa sa ostalim interesnim grupama, pre svega sa ostalim akcionarima i poveriocima banke. Problem je nešto blaži kada se kao modalitet koristi banka u potpunom državnom vlasništvu. Ovo je razlog zbog čega se u svetskoj praksi ovakvo rešenje odbacuje, a država svoj program kreditne podrške sprovodi isključivo preko specijalizovanih organizacija u potpunom vlasništvu države.

U svetu postoji niz primera vrlo uspešnih razvojnih organizacija, ali su redovno uspostavljene i funkcionišu u razvijenim ekonomijama, dakle po jednako strogim pravilima korporativnog upravljanja kao i u slučaju privatnog sektora.

U Srbiji već postoji mreža razvojnih i garancijskih fondova, pa čak i razvojna banka za područje Vojvodine.

Sa izuzetkom poslednje organizacije, za sve ostale bi sa sigurnošću mogli oceniti da izostaje transparentnost u radu i kompetentna kontrola. Ovi mehanizmi nikada nisu adekvatno evaluirani. Identičan problem opterećivao bi i funkcionisanje državne razvojne banke, jer bi po najavama razvojna banka bila izvučena iz kontrolne nadležnosti centralne banke.

Po najavama, jedno od rešenja je da se početni kapital za osnivanje državne razvojne banke preusmeri iz postojećih fondova, pre svega Fonda za razvoj i Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza. Time bi došlo do stapanja ovih organizacija. Drugo rešenje je da ove organizacije nastave da funkcionišu, ali sa prenosom izvesnih kapaciteta na novu državnu razvojnu banku. Ipak, čak i da se u potpunosti iskoristi, organizacioni kapacitet postojećih državnih organizacija i agencija nije resurs koji može garantovati kompetentnu alokaciju kredita.

Jedno od rešenja koje bi svakako dovelo u sklad potrebu da se snize troškovi uspostavljanja ovakve kreditne šeme, iskoristi ekspertiza u oblasti procene kreditne sposobnosti, kao i administrativni i ekspertske resursi (organizacioni i informacioni kapital) privatnog bankarskog sektora, je kreiranje posebnih kreditnih linija, uz angažovanje banke (ili banaka) agenta. Ekonomska teorija oko ovoga nema dileme. Stiglitz i Greenwald¹³ beleže da kreditne informacije nisu transferibilne, te stoga ostaje važno da se sačuva informacioni kapital akumuliran kroz postojeći odnos između zajmoprimca i zajmodavca. Novi kreditor će zbog ovog efekta uvek biti inferiorno organizaciono rešenje za kreditnu alokaciju.

Finansiranje i obim intervencije:

Drugi problem na koji želimo da ukažemo je *problem finansiranja* ovakve šeme. Bez obzira na dilemu izbora između različitih modaliteta, od čega će zavisiti nivo prethodne kategorije troškova, obim potrebnog inicijalnog kreditnog potencijala će uglavnom biti nezavisan od konkretnog modaliteta. Eventualni pozitivni efekti intervencije direktno će zavisiti od obima intervencije koji dalje otvara problem finansiranja. Iz kojih izvora država može obezbediti sredstva? Ako ih obezbeđuje zaduživanjem na domaćem finansijskom tržištu, troškove pribavljanja resursa svakako

12 Vidi više u Franks, Julian, Stephen Schaefer and Michael Staunton (1998) "The direct and compliance costs of financial regulation", *Journal of Banking and Finance*, 21: 1547-1572; ili Goodhart, Charles, Philipp Hartmann, David Llewellyn, Liliana Rojas - Suárez and Steven Wisbrod (2001) *Financial regulation: why, how and where now?* Routledge, London, p. 151.

13 Stiglitz, E. Joseph and Bruce Greenwald (2003) *Towards a new paradigm in monetary economics*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 242.

treba ugraditi u kamatnu politiku. Zbog visine ovih troškova pitanje je koliko se zaista može delovati podsticajno na suženje kamatne marže. Drugi problem na koji želimo da ukažemo je da lokalni izvori do sada nisu bili raspoloživi na rok koji omogućuje ozbiljniji angažman u razvojnom finansiranju. Ukoliko bi se država ipak odlučila da na ovaj način pribavlja sredstva izložila bi se značajnom riziku likvidnosti. Održivost šeme kreditne intervencije zavisila bi od sposobnosti države da refinansira svoje obaveze o dospeću.

U samim najavama osnovnih principa funkcionisanja državne razvojne banke naglašeno je da se u kasnijim fazama očekuje oslanjanje i na sredstva međunarodnih razvojnih institucija. Međutim, ovi izvori se mogu koristiti i bez izlaganja dodatnim troškovima i rizicima koje prate uspostavljanje nove specijalizovane organizacije bez adekvatne kontrole centralne banke.

Jednokratnost:

Da bi državna razvojna banka mogla funkcionisati kao održiva šema za kreiranje dodatne kreditne ponude potrebno je obezbediti inicijalna sredstva, ali i omogućiti obnavljanje kreditnog potencijala. Jednokratnost može biti posledica nedovoljnih izvora, ali i loših plasmana.

Gubici postaju očigledni godinama nakon donošenja kreditne odluke, pa se i loša kreditna politika može dugo održavati bez jasnog signala da nešto nije u redu. Ova dva problema mogu ugroziti održivost ovakvog oblika intervencije na kreditnom tržištu, svesti ga u okviru privremene relaksacije onih preduzeća koja će imati privilegovan pristup kod alokacije inicijalno raspoloživih resursa.

Refinansiranje dugova:

Pojava nove, subvencionirane kreditne ponude dolazi u momentu kada se priprema Predlog zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga¹⁴. Ovaj zakon otvara prostor da se uz značajno niže troškove izvrši pre vremena otplate duga. Važeći Zakon o obligacionim odnosima¹⁵ dozvoljava vraćanje kredita „i pre roka određenog za vraćanje“, ... ali „korisnik kredita dužan [je] nadoknaditi štetu ukoliko ju je davalac kredita pretrpeo“. Takođe u zakonu stoji¹⁶ da „banka ne može da zaračuna kamatu za vreme od dana

vraćanja kredita do dana kada je po ugovoru trebalo da bude vraćen“. Novina Predloga zakona sadržana je u članu¹⁷ ovog zakonskog teksta, u kome su ograničene naknade koje se mogu zaračunavati u slučaju prevremene otplate „u visini gubitka koji ima zbog prevremene otplate, a najviše do 1 % iznosa prevremeno otplaćenog kredita ako je period između prevremene otplate i roka ispunjenja obavezi iz ugovora o kreditu duži od jedne godine. Ako je ovaj period kraći, naknada ne može biti veća od 0,5 % iznosa prevremeno otplaćenog kredita“. Pravo na naknadu banka ima samo ukoliko je „u periodu prevremene otplate ugovorena fiksna nominalna kamatna stopa“¹⁸.

Zbog pomenutih izmena najavljenih Zakonom o zaštiti korisnika finansijskih usluga rizik da se kreditna infuzija značajnije iskoristi za refinansiranje postojećih bankarskih kredita postaje realan. Samim refinansiranjem dolazi do prenosa kamatnog rizika na banke. Međutim, kakvu će poziciju imati banke, konačno zavisi od karaktera portfelja koji će biti refinansiran. Ukoliko se refinansira portfelj zajmova ugrožene naplativosti dolazi do prenosa kreditnog rizika sa privatnog bankarskog sektora na državnu razvojnu banku, odnosno izvesnog restrukturiranja dela portfelja privatnih banaka. Došlo bi do amnestije kako dužnika tako i poverilaca za pogrešno odabrane i vođene projekte.

Uticao na pobude učesnika:

Ukoliko se u kreiranju ove šeme ostvari prethodni efekat u toliko će razornije biti posledice. Akcija države će uticati na stvaranje očekivanja da su i naredne akcije države izvesne. Intervencijom država prihvata deo odgovornosti za narastao kreditni rizik, koji će teško moći da negira u narednom periodu.

Narušavanje slobodnog tržišta:

Ukoliko zbog obima intervencije ili problema sa rekreiranjem kreditnog potencijala intervenijent nije u stanju da obezbedi održivost šeme kreditne podrške, problem inicijalne alokacije sredstava se izmešta iz oblasti alokativne efikasnosti tržišta ka problemu „korišćenja rente“. Postoji ozbiljan rizik da ovakva šema funkcioniše po principu „ko pre devojci njemu devojka“. Čak i ukoliko ignorišemo prethodni efekat, intervencija se ne bi mogla sagle-

14 Predlog zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga, Narodna banka Srbije.

15 Zakon o obligacionim odnosima, *Službeni list SFRJ*, br. 29/78, 39/85, 45/89, 57/89 i 31/93, Član 1068, tačke 2 i 3.

16 Ibidem, Član 1068, tačka 4.

17 Predlog zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga, Narodna banka Srbije, Član 36, stav 2.

18 Ibidem, Član 36, isti stav.

davati kao efikasna društvena odluka, već kao odluka sa dominantnim redistribucionim obeležjima.

Zašto kreditno tržište nema alternativu?

Debata o kvalitetu kreditnog tržišta jednim delom je svakako inspirisana nesporno prisutnim problemima, ali je po našem mišljenju prenaplašena. Razlog za ovakvu ocenu je činjenica da se izvesne alternative kreditnom tržištu potpuno ignorišu. Pitanje ćemo formulirati na sledeći način: Zašto je naša „knjiga spala na jedno slovo?“

Dinamičan razvoj velikih svetskih korporacija nužno je vodio u proces otvaranja i smanjenja stepena koncentracije vlasništva. Henry Ford (1863 – 1947) je 1999. godine od strane organizacije Gallup proglašen za jednu od osamnaest ličnosti koju su amerikanci najviše poštovali za dela učinjena u dvadesetom veku. On je svakako jedan od najznačajnijih preduzetnika dvadesetog veka, jer je osnovao dve firme (Henry Ford Company, 1901 (kasnije Cadillac Motor Company) i Ford Motor Company, 1903) od kojih su nastala dva džina američke automobilske industrije. Tek 1956. godine Ford Motor Company je postala otvoreno akcionarsko društvo. Naknadne emisije akcija smanjile su učešće porodice u vlasništvu nad korporacijom Ford na nešto ispod deset procenata¹⁹. Dakle, porodica Ford odlučila je da svoje poslovne snove podeli sa mnogim drugima, kako bi snovi konačno postali stvarnost.

Najveće domaće kompanije uporno ostaju zatvorene za širu investicionu javnost. Većina ovih poslovnih imperija ima kratku istoriju. U svega par decenija prošle su put od malih firmi do regionalnih lidera, obezbeđujući eksponencijalni rast poslovne aktive. Zbog načina finansiranja rasta uporedo sa multipliciranjem poslovne aktive došlo je do velike zaduženosti. Većina ovih kompanija iscrpla je dužnički kapacitet. Odredbe Zakona o bankama²⁰ o velikoj izloženosti, kojima se sprečava koncentracija prema jednom licu ili grupi povezanih lica, vešto se zaobilaze. Takođe, prezaduženost je uočena i na stranim kreditnim

i forfeting tržištima. Svetska kreditna kriza dodatno je zaoštrila problem.

Teorija hijerarhije izvora finansiranja ovde pokazuje svoju potpunu primenljivost. Najveće domaće kompanije u svom finansiranju koriste nekoliko glavnih izvora. Prvi izvor, s obzirom na poziciju ovih kompanija na tržištu, gotovo je apsolutno bez ikakvih troškova. To su obaveze iz redovnog poslovanja. Drugi izvor su interno generisana sopstvena sredstva. Treći izvor su krediti, iz domaćih ili međunarodnih izvora.

Izvor finansiranja najvišeg prioriteta

Šta kreira mogućnost nekoj firmi da se ozbiljnije oslanja na obaveze iz redovnog poslovanja u svom finansiranju? Odgovor na ovo pitanje potražićemo u teorijskom aparatu teorije firme. Smatra se da je istraživanje ovog problema pokrenuto Coase-ovim radom²¹. U fokusu autorove teorije transakcionih troškova je interakcija firme sa okruženjem, tj. granice veličine firme. Ključni problem koji je zaokupljao teoriju transakcionih troškova u njenim inicijalnim fazama razvoja je problem integracije firmi. Klasičan problem koje je postavio autor svodi se na izbor kada svoje proizvodne potrebe firme treba da obezbede interno (integracijom unazad, unapred ili bočno), a kada treba da se snabdevaju sa tržišta. Odgovor koji nudi ova teorija je da razlika u transakcionim troškovima između tržišta i organizacije (hijerarhije) ima glavni značaj u odluci da se transakcije obave na tržištu ili unutar organizacije.

Teorija transakcionih troškova naglašava *ex post* troškove. Po Williamson-u²² u transakcione troškove se uključuju „(1) troškovi neprilagođenosti, koji nastaju zbog toga što uslove u ugovoru nije moguće prilagođavati promenama u okruženju (2) troškovi reugovaranja koji nastaju ako su neophodni bilateralni napor da se isprave *ex post* neusklađenosti, (3) troškovi uspostavljanja i funkcionisanja strukture upravljanja na koju se spor odnosi (često ne sudski), i (4) troškovi koje povlači uzajamno osiguranje da će se obaveza ispuniti“. Prvi tip troškova je naznačajniji i on je isključivo posledica nemogućnosti kreiranja savršene

19 Iako familija raspolaže sa svega tri procenta običnih akcija, apsolutni je vlasnik takozvanih akcija klase B, koje, iako čine svega šest procenata ukupnog akcijskog kapitala, po statutu korporacije daju čitavih 40 procenata glasova kod izbora uprave.

20 Zakon o bankama, *Službeni glasnik RS*, br. 107/2005, Član 33, stav 3.

21 Coase, Ronald (1937) „The nature of the firm“, *Economica*, 4: 386-405

22 Williamson, Oliver (1988) „Corporate finance and corporate governance“, *Journal of Finance*, 43 (3), p. 572.

nog ugovora. Ukoliko bi ovakav ugovor bio moguć, onda bi i kreiranje takvog ugovora generisalo *ex ante* kompleks troškova nastalih u pregovorima, izradi ugovora, obezbeđenju integriteta ugovora. Williamson²³ naglašava da kreiranjem firme menjamo oportunistički podložan „tržišni ugovor“ upravljanjem u organizacijama, pri čemu i jedan i drugi mehanizam nose određene troškove, čiji međusobni odnos postaje ključan kada firma donosi odluku koji deo reprodukcionog procesa će obaviti sama, a koji deo će prepustiti drugim organizacijama

Međutim, ovakva sistematizacija troškova ignoriše jedav vrlo važan element. Naime, teorija transakcijskih troškova ostaje dobrim delom nezainteresovana za problem tržišne strukture. Teorija industrijske organizacije, s druge strane, posmatra interakciju firmi na tržištu homogenog proizvoda, u zavisnosti od prisustva većeg ili manjeg broja firmi. U ovoj teoriji u središtu je interakcija konkurenata u različitim tržišnim strukturama, savršenoj, ograničenoj konkurenciji, oligopolima ili monopolima²⁴. Za objašnjenje fenomena kojim se bavimo potrebno je integrisati doprinose i jedne i druge teorije firme. Naime, manje očigledno od horizontalnih integracija, i vertikalne integracije će uticati na tržišnu strukturu, ali će i sama postojeća tržišna struktura predstavljati input važan za rezultat nejednačine troškova. U monopolskoj strukturi tržišta izbor između internalizacije i snabdevanja sa tržišta donosiće se na bazi strukture troškova koja više neće biti identična strukturi troškova koja postoji na konkurentnom tržištu. Ugovor koji diktira monopol biće daleko od opisanog „tržišnog“ ugovora. Sistematizovane kategorije troškova biće u senci pozitivnih efekata.

Vertikalnim integracijama menja se tržišna struktura. U ekstremnim slučajevima ovaj proces vodi do nestanka nekih segmenata tržišta. Međutim, da li je razumno očekivati da će ovaj proces dovesti do kompletne integracije duž lanca reprodukcione povezanosti. Po našem mišljenju odgovor je negativan. Upravo zbog toga što bi kompanije sa monopolskim položajem na ovaj način izgubile svoj najkvalitetniji izvor finansiranja. Ako potpunom integracijom duž reprodukcionog lanca nastane mega-firma, ponovo se

uspostavlja tržište. Mega-firma će sada biti izložena konkurenciji kojoj su bili izloženi njeni dobavljači i kupci.

Dakle, opredeljenje da se neki reprodukcioni segmenti ne pokriju nastaje zbog toga što se time uklanja prostor za eksploataciju reprodukcione povezanosti firmi. Prevaljivanje tereta politikom cena, uslovima plaćanja i drugim metodama, unazad na dobavljače, ili unapred na kupce, način je da se realizuje monopolska renta. Brojni su primeri ovakve prakse. Veliki trgovinski lanci ne guše samo svoju direktnu konkurenciju, već i svoje dobavljače.

Posebno nepovoljan aspekt formiranja ovakvih centara ekonomske moći je uticaj na položaj subjekata upućenih na poslovnu saradnju sa ovakvim centrima ekonomske moći. Pokušali smo da pokažemo da zloupotrebom svog položaja monopsoni i oligopsoni sebi obezbeđuju prvorazredni izvor finansiranja. Međutim, kakve posledice ovaj model finansiranja može imati na preduzeća upućena na poslovnu saradnju sa monopolima? Na ovaj način finansijski se iscrpljuju reprodukcione povezana preduzeća. Kakva je alternativa ovim preduzećima? Pribavljanje vlasničkih izvora na prethodno opisan način nije raspoloživo. Kreditno tržište takođe ostaje zatvoreno za ovakva preduzeća, jer im nezavidni položaj na tržištu narušava bonitet, pa su isti akteri diskriminirani i na kreditnom tržištu. Na taj način, veliki deo problema koji se danas pripisuje kreditnom tržištu ima svoje izvoriste u samoj strukturi domaće ekonomije.

Ako ste dovoljno veliki postajete društveni interes

Koncentracija ekonomske moći izlaže čitavo društvo jednom posebnom obliku „troška“, koji potiče od veze između ekonomske i političke moći, odnosno uticaja snažnog privatnog interesa na državu. Više puta u novijoj svetskoj ekonomskoj istoriji pokazano je da je državu lako uvući u rešavanje privatnih ekonomskih problema. Već pomenuta automobilska kompanija, kao i njeni glavni nacionalni konkurenti, spašavani su više puta eksplicitnim (direktna kreditna podrška) ili implicitnim programima državne podrške (javne nabavke).

Ovaj problem je Kornai²⁵ definisao kao problem mekih budžetskih ograničenja. Sam autor objasnio je da „mekim

²³ Williamson, op. cit.

²⁴ Spulber, Daniel (1999) *Market microstructure: intermediaries and the theory of the firm*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 15.

²⁵ Kornai, Janos (1986) „The soft budget constraint“, *Kyklos*, 39 (1): 3-30

budžetskim ograničenjima“ možemo okvalifikovati ambijent u kome je za privatnog aktera ovakva reakcija države izvesna, odnosno da je on može sa velikom sigurnošću očekivati i prilagoditi svoje ponašanje takvoj reakciji države.

Velike kompanije vrše pritisak na vladu dajući svom privatnom interesu smisao šireg društvenog interesa. I zaista, u mnogim dimenzijama krupni ekonomski akteri mogu imati veliki uticaj na uspešnost države u ostvarenju proklamovanih ciljeva. Postavimo hipotetičko pitanje! U kojoj meri ova država može suvereno voditi spoljnotrgovinsku politiku kad petinu izvoza ostvaruje jedna kompanija?

Alternativna budućnost

Ako pođemo od pomenute teorije hijerarhije izvora finansiranja jasno je da će finansiranje obavezama iz redovnog poslovanja za monopsonu/monopole i oligopsonu/oligopole uvek imati primat u odnosu na kreditne izvore. Međutim, prvi tip izvora je ograničen, pa će kreditni izvori svakako doći na red. Ostaje da odgovorimo da pitanje zašto finansiranje javnom emisijom akcijskog kapitala dolazi poslednje na red. Odgovor ćemo potražiti u specifičnoj oblasti korporativnih finansija i kontrole korporacija. Argumentacija koju iznosimo ostaje u domenu ekonomske teorije, jer se procena relativnog značaja različitih razloga u konkretnom slučaju ne može dati sa potrebnom akademskom preciznošću.

Savremena finansijska teorija prepoznaje posebnu vrednost kontrole nad kompanijom direktan je izraz troškova. U brojnim slučajevima vrednost kontrole direktno je proporcionalna „troškovima“ kojima su izloženi oni koji nisu u poziciji da ostvare kontrolu. Izraz „tunneling“ (engl. tunneling), koji je u anglo-saksonsku literaturu uvezen iz češkog jezika opisuje situaciju u kojoj oni koji imaju kontrolu nad kompanijom ostvaruju privatne koristi od kontrole, tj. vrše eksproprijaciju manjinskih (spoljnih) akcionara, često ne kršeći ni jednu odredbu zakona (vrednost firme otiče kroz podzemne tunele).

U jednom od prvih radova²⁶ koji se bavio analizom ovakve prakse u razvijenim državama utvrđeno je da je ova praksa prisutna i u razvijenim državama, kao i da tra-

dicija pravnog sistema može objasniti prisustvo različitih problema. Analizom nekolicine slučajeva utvrđeno je da države kontinentalnog građanskog prava (posebno francuske tradicije) često suočavaju sa ovakvom praksom. Pravni sistem Republike Srbije takođe pripada kontinentalnom sistemu prava, i najbliži je nemačkoj tradiciji.

Tunneling može obuhvatati različite pojave. U širem smislu može uključiti brojne pojavne oblike u kojima se izražava sukob interesa akcionara i menadžera, na primer nekompetentni menadžment, postavljanje rođaka i prijatelja na ključne pozicije, preterana i nedovoljna ulaganja i drugo. U užem smislu dobija različite forme²⁷. Kontrolni akcionar transferiše resurse iz firme u svoju ličnu korist (engl. self-dealing transactions). Ovo mogu biti tipične prevare i pronevere, zakonima sakcionisane, ali koje često ostaju neotkrivene i nekažnjene. Takođe, prodaja poslovne imovine ili sklapanje ugovora u korist kontrolnog akcionara, neopravdano visoke naknade članovima uprave, prisvajanje poslovnih prilika firme i drugo.

Praktični odgovor pravne profesije na prisustvo ovog rizika kreće se između dva ekstrema: prvo, ne činiti ništa već prepustiti da samo tržište reši problem, i drugi jednostavno zabraniti svaki oblik poslovne interakcije kontrolnih grupa u kompaniji sa kompanijom koju kontrolišu. Nijedan od ova dva ekstrema nije primenjen. Prvi jer tržište nije efikasno u suzbijanju ovakve prakse, a drugi jer bi na taj način bile eventualno uklonjene i one transakcije koje mogu stvarati vrednost.

Kada ovakvo ponašanje postane praksa koja se toleriše, posledice su nedovoljno razvijeno tržište akcija²⁸ i potcenjenost svih multilateralnih finansijskih instrumenata²⁹. U kojoj meri agentski konflikt može biti izražen govori primer koji su obradili Shleifer i Vishny³⁰:

„[U] privatizaciji, industrijske firme u Rusiji prodavane su po ceni od 100 dolara po jednom zaposlenom, što je hiljadu puta manje od vrednosti

²⁷ Ibidem, p. 22.

²⁸ La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny (1997) „Legal determinants of external finance“, *Journal of Finance*, 52 (3): 1131-1150.

²⁹ La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny (2002) „Investors protection and corporate valuation“, *Journal of Finance*, 57 (3): 1147-1170.

³⁰ Shleifer, Andrei and Robert W. Vishny (1997) „A survey of corporate governance“, *Journal of Finance*, 52 (2), p. 748.

²⁶ Johnson, S., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer (2000) „Tunneling“, *AEA Papers and Proceedings*, 90 (2): 23-27.

koje su zapadne firme dobijale na tržištu (100.000 dolara po zaposlenom). Ovakva razlika se ne može opravdati razlikama u životnom standardu, koji je u Rusiji desetak puta niži nego na zapadu. Čak i kada se uvažavaju te razlike, ostaje zaključak da je Ruska imovina prodavana uz 99 procenata diskonta. Slične dokaze imamo i u naftnoj industriji. Ruske kompanije su vrednovane ispod pet dolarskih centi po barelu utvrđenih rezervi, za razliku od četiri ili pet dolara za zapadne naftne kompanije. Veliki deo ovog diskonta od neverovatnih 99 procenata svakako potiče od prisustva eksproprijacija koje može sprovesti vlada, a nastaje zbog regulacije ili sistema oporezivanja. Nekompetentan menadžment je verovatno deo čitave priče. Ali izgleda da je jednako važna mogućnost menadžera ruskih firmi da preumre kako profit tako i poslovnu imovinu ka sebi. Ovi primeri iz ruske ekonomske stvarnosti ukazuju na to da je gornja granica agentskih troškova u režimu minimalne zaštite investitora čak 99 procenata vrednosti.“

Akcionarstvo koje uvodimo otvaranjem velikih privatnih kompanija preko početne javne ponude suštinski se razlikuje od akcionarstva koje nastaje uslovno rečeno „prisilno“, odnosno kroz proces privatizacije. Dok su spoljni akcionari u privatizovanim kompanijama neminovno izloženi ovom riziku, u drugom slučaju edukovani investitori ga mogu izbeći ignorisanjem ovakvih kompanija. U domenu finansiranja ovo će značiti da velikim kompanijama „otvaranje“ akcionarskog društva, nije raspoloživa, ili nije efikasna strateška poslovna odluka. Problem se ispoljava kao nedostatak interesa investicione javnosti i nepovoljnu cenu akcija kod eventualne javne ponude akcija.

Drugi strana istog problema, koju ne možemo potkrepiti relevantnim dokazima, je da je ekonomska moć u državama u tranziciji koncentrisana u rukama male grupe ljudi, koji kontrolišu krupne korporacije. Ako je jedno od obeležja i značajna uloga države (ekonomski etatizam), država postoje kreator poslovnih mogućnosti, a veze sa državom izvor ekonomske rente. Odluka da najveće kompanije ostanu zatvorene za širu investicionu javnost može biti motivisana potrebom da se eventualna renta zadrži u okviru male grupe vlasnika. Konačno možemo posumnjati

da efekat od izvesne preduzetničke ideje ne zavisi toliko od same ideje, već od toga ko ideju sprovodi u delo. Više puta u domaćoj javnosti je isticano da u mnogim krupnim poslovima (npr. privatizaciji) postoje posrednici koji uvode krajnje investitore na tržište.

Na taj način, činjenica da ne postoje početne javne ponude može biti posledica nespremnosti insajdera najvećih kompanija da dele svoju rentu, ali možda i svesti da bi zbog pomenutog problema eksproprijacije ovakvi programi bili ignorisani od strane šire investicione javnosti.

Zaključak

Efekti koji se mogu očekivati od direktne intervencije države na kreditnom tržištu zavisice od politike alokacije. Ukoliko se sredstva usmere ka krupnim korporacijama postoji rizik da dođe do „prikriivenog“ finansijskog restrukturiranja ovog segmenta privrede. Neosnovana su očekivanja da će ovo privremeno rasterećenje biti indirektno transferisano i reprodukcijom povezanim preduzećima. Ukoliko se planira alokacija u kojoj će prioritet biti dat malim i srednjim preduzećima, postavljaju se dva pitanja. Prvo pitanje je da li za ovakvom šemom zaista ima potrebe. Skromna sredstva uz adekvatni monitoring kroz postojeće šeme podrške mogu dati solidan efekat ukoliko za to postoji dobra volja. Drugo, u kojoj meri se efekti ovakve finansijske relaksacije mogu zadržati kod ove grupe preduzeća, a u kojoj meri postoji rizik da kroz proces prevajivanja ponovo završe kod preduzeća sa monopolskom pozicijom. Što se tiče bankarskog sektora, njegov položaj biće određen time koliko je kreditnog rizika iščišćeno iz bilansa banaka, uz istovremeni unos kamatnog rizika.

Na taj način kreditna intervencija države ne može biti ništa drugo do sudijski prekid igre koji neko može iskoristiti da dâ gol. Ipak, nakon ovog prekida igra će se nastaviti po pravilima koja su važila do prekida, sa identičnim igračima i ne bitno promenjenim odnosom snaga. Najavljenja intervencija ostavlja loptu na pomoćnom, umesto da je prebaci na glavni teren.

Prava rešenja nikada nisu na dohvataju ruke. Po našem mišljenju ključni pravac u kome država treba strateški da deluje je zaštita konkurencije i zaštita manjinskih akcionara. Oba predloga imaju isto intelektualno izvorište. Predstav-

ljaju načine da se oslobode sile tržišta (finansijskog i tržišta dobara) od uticaja postojećih struktura moći. Po rečima Rajan i Zingales³¹: „slobodna tržišta uzdrmaće model poslovanja uspostavljen na nejednakom pristupu“. Ideja o državnoj razvojnoj banci samo bi udaljila državu od strateški delotvornih poteza, stvorila određene eksplicitne i implicitne troškove i verovatno omogućila samo „kratak predah“ ekonomiji opterećenoj ozbiljnim strukturnim problemima.

Literatura

1. Barth, R. J., Caprio, G. Jr., and Levine, R., "Bank regulation and supervision: what works best?", *Journal of Financial Intermediation*, 13 (2004) 205-248.
2. Bikhchandani, S., and Huang, C., "The economics of treasury securities markets", *Journal of Economics Perspectives*, 7 (1993) 117-134.
3. Coase, R., "The nature of the firm", *Economica*, 4 (1937) 386-405.
4. Choudhry, M., *The bond & money markets: strategy, trading, analysis*, Butterworth Heinemann, Oxford, 2003.
5. Franks, J., Schaefer, S., and Staunton, M., "The direct and compliance costs of financial regulation", *Journal of Banking and Finance*, 21 (1998) 1547-1572.
6. Goodhart, C., Hartmann, P., Llewellyn, D., Rojas-Suárez, L., and Wisbrod, S., *Financial regulation: why, how and where now?* Routledge, London, 2001.
7. Johnson, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A., "Tunneling", *AEA Papers and Proceedings*, 90 (2000) 23-27.
8. Kornai, J., "The soft budget constraint", *Kyklos*, 39(1986) 3-30.
9. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A., "Government ownership of banks", *NBER Working Paper*, 7620, National Bureau of Economic Research, 2000.
10. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A., and Vishny, R., "Legal determinants of external finance", *Journal of Finance*, 52 (1997) 1131-1150.
11. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A., and Vishny, R., "Investors protection and coprotate valuation", *Journal of Finance*, 57 (2002) 1147-1170.
12. Marinković, S., "Kreditne garancije: podsticaj razvoju malih i srednjih preduzeća", *Ekonomске teme*, 41 (2003) 177-187.
13. Marinković, S., "Organizacioni aspekti internacionalizacije i stabilnost bankarskog sektora Srbije", *Finansije*, 63 (2008) 75-105.
14. Marinković, S., "Tri talasa ekonomske krize u Srbiji", *Ekonomika preduzeća*, 57 (2009) 199-213.
15. Marinković, S., "Serbian credit market during and after the storm: causes and remedies", *The Challenges of Economic Science and Practice in the 21st Century*, Faculty of Economics, Niš, 2010, pp. 239-246.
16. Marinković, S., i Ljumović, I., "Efekti vlasničke transformacije bankarskog sektora Srbije - teorijska i empirijska analiza", *Teme*, 35 (2011) 189-208.
17. Predlog zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga, Narodna banka Srbije.
18. Rajan, G. R., and Zingales, L., *Saving capitalism from the capitalists*, Random House Business Books, London, 2003.
19. Shleifer, A., and Vishny, W. R., "A survey of corporate governance", *Journal of Finance*, 52 (1997) 737-783.
20. Spulber, D., *Market microstructure: intermediaries and the theory of the firm*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
21. Stiglitz, E. J., and Weiss, A., "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, 71 (1981) 393-410.
22. Stiglitz, E. J., and Greenwald, B., *Towards a new paradigm in monetary economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 2003.
23. Szegö, G., "Introduction", *Journal of Banking and Finance*, 17 (1993) 773-783.
24. Williamson, O., "Corporate finance and corporate governance", *Journal of Finance*, 43 (1988) 567-591.
25. Zakon o bankama, *Službeni glasnik RS*, br. 107/2005.
26. Zakon o obligacionim odnosima, *Službeni list SFRJ*, br. 29/78, 39/85, 45/89, 57/89 i 31/93.

31 Rajan, G. Raghuram and Luigi Zingales (2003) *Saving capitalism from the capitalists*, Random House Business Books, London, p. 168.



Srđan Marinković

je vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Nišu. Predaje na dodiplomskim studijama na predmetima Finansijski sistem i finansijske institucije, Finansijska tržišta i Bankarski menadžment. Takođe predaje i na master i doktorskim studijama. Ekonomski fakultet završio je u Nišu, magistrirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu i doktorirao na Univerzitetu u Nišu. Više puta je boravio na prestižnim univerzitetima u inostranstvu, od toga dva puta kao korisnik stipendije Foreign and Commonwealth Office na London School of Economics and Political Science. Dobitnik je postdoktorske stipendije Ministarstva za nuku i zaštitu životne sredine Republike Srbije. Njegov trenutni istraživački interes obuhvata oblast mikrostrukture finansijskih tržišta i funkcionisanje tržišta derivata. Autor je univerzitetskog udžbenika, tri naučne monografije i više desetina radova u domaćim i stranim naučnim časopisima.



Nataša Golubović

rođena je 1967. godine u Leskovcu, gde je završila osnovnu i srednju školu. Na Ekonomskom fakultetu u Nišu diplomirala je 1990. godine. Magistarsku tezu i doktorsku disertaciju odbranila je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Zaposlena je na Ekonomskom fakultetu u Nišu u zvanju vanrednog profesora, gde predaje Osnove ekonomije i Političku ekonomiju. Objavila je više radova u naučnim i stručnim časopisima i učestvovala na brojnim naučnim skupovima u zemlji i inostranstvu. Bila je angažovana kao istraživač na nekoliko domaćih i jednom međunarodnom projektu. Trenutno je angažovana na dva projekta koje finansira Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije. Član je Evropske Asocijacije za Evolutivnu Političku ekonomiju i član Predsedništva Naučnog društva ekonomista Srbije.

Snežana Radukić

Univerzitet u Nišu
Ekonomski fakultet

Marija Anđelković-Pešić

Univerzitet u Nišu
Ekonomski fakultet

Jelena Stanković

Univerzitet u Nišu
Ekonomski fakultet

EKOLOŠKI EFEKTI DRŽAVNE I LOKALNE POMOĆI U OBLASTI RECIKLAŽE OTPADA

ECOLOGICAL EFFECTS OF STATE AND LOCAL AID IN THE FIELD OF WASTE RECYCLING

Sažetak

Upravljanje otpadom jeste jedan od prioritarnih problema u domenu zaštite životne sredine u Srbiji, dok istovremeno, reciklaža otpada predstavlja industrijsku granu značajnih razvojnih kapaciteta. Rast potrošnje prirodnih resursa, kao i kontinuiran porast potrošnje industrijskih dobara, imaju za svoju posledicu i permanentno uvećanje količina i sastava generisanog otpada svih vrsta. S tim u vezi, ulaganje u infrastrukturu za tretman i odlaganje otpada, kao i postrojenja za njegovu reciklažu, postaje nužna potreba Srbije sa aspekta ekoloških standarda, ali i njena razvojna šansa, jer je reč o industrijskoj proizvodnji, koja stvara vrednost konkurentnu i na inostranom tržištu.

Uloga države u procesu unapređenja upravljanja otpadom je velika, pre svega zbog značaja podsticajnih sredstava neophodnih za razvoj industrijske grane, koja se u Srbiji može smatrati pionirskom, ali i zbog nužne potrebe stvaranja pravnog okvira kojim bi se uredila sva ključna pitanja iz ove oblasti i na taj način sprečile potencijalne neregularnosti i zloupotrebe. Uloga lokalne samouprave se ogleda kroz aktivnosti koje su usmerena ka stvaranju integralnog sistema upravljanja otpadom na lokalnom nivou, koji bi na kompaktan način povezo sakupljače i reciklere otpada, unutar lokalne sredine.

Ovaj rad ima za cilj da prezentira analizu trenutnog stanja u oblasti reciklaže otpada, kao i njene razvojne mogućnosti u Niškom regionu.

Ključne reči: *upravljanje otpadom, reciklaža, podsticajna sredstva, lokalna samouprava.*

Abstract

Waste management is one of the priority problems in the field of environmental protection in Serbia, while at the same time, waste recycling is an industry that has significant development capacity. The growth of consumption of natural resources, and continued growth in consumption of industrial goods, have for their result permanently increase the quantity and composition of generated waste of all kinds. In this regard, investment in infrastructure for treatment and disposal, as well as investment in plant for recycling, it becomes a necessity for Serbia in terms of environmental standards, but also its development opportunity, as it comes to industrial production, which creates value competitive even on the international market.

The role of government in the process of improving waste management is a significant, primarily because of the importance of financial subventions for the development of an industry, which can be considered pioneering in Serbia, but also because of the need to create the necessary legal framework to regulate all the key issues in this area and thus prevent potential fraud and abuse. The role of local government is reflected in the activities that are focused at creating an integrated waste management system at the local level, which in a compact way connected collectors and recyclers of waste within the local community.

This paper aims to present an analysis of the current situation in the field of waste recycling and its development opportunities in the region of Niš.

Key words: *waste management, recycling, subventions, local self-government.*

Uvod

Reciklaža predstavlja ponovno korišćenje materijala koji predstavlja otpad i vraćanje u proizvodni proces, u cilju zaštite životne sredine, ali i obezbeđenja ekonomskih efekata. Otpad se javlja u različitim oblicima (razne vrste stakla, papira, metala, plastike, tekstila, i elektronike). Prikuplja se iz privrede ili od stanovništva, a zatim se sortira, čisti i, putem odgovarajućih procesa prerade, transformiše u sekundarne sirovine, koje se mogu ponovo koristiti u procesu proizvodnje. Za razliku od Japana u kome se reciklira čak 90% otpada i Evropske Unije u kojoj se reciklira 40% otpada, u Srbiji se reciklira samo 9,6% otpada.¹

Reciklaža predstavlja jedan od segmenata upravljanja otpadom, ali, u novije vreme, i upravljanja poslovanjem preduzeća. Ovo zbog toga što reciklaža, osim neospornih ekoloških efekata, doprinosi ostvarenju ušteda preduzeća (u smislu troškova), te se smatra logičnim, sledećim korakom u odnosu na kontinuirano smanjenje potrošnje resursa. Efekti recikliranja na životnu sredinu su poznati i neosporno značajni, ali ono što je manje poznato jeste ekonomska korist od reciklaže. Transformacijom otpada u korisne, upotrebljive materijale, industrija reciklaže obezbeđuje otvaranje novih radnih mesta, a privredu zemlje čini konkurentnijom.

U prilog recikliranja otpada govore brojne činjenice, koje su rezultat pristupa recikliranju iz ekološkog, ali i ekonomskog ugla. Osim neosporne štednje energije (na primer, recikliranjem 1kg PET otpada prosečno se uštedi oko 28.000 KJ termalne energije) i smanjene emisije štetnih gasova (korišćenjem recikliranog materijala, umesto materijala generisanih iz sirovih izvora, smanjuje se emisija štetnih gasova, koji stvaraju efekat staklene bašte), recikliranje poboljšava odnos ponude i tražnje (potražnja za recikliranom plastikom premašuje ponudu, što doprinosi povećanju broja preduzeća koja se bavi reciklažom PET ambalaže, u svetu i kod nas, što posledično doprinosi privrednom razvoju), zatim doprinosi uštedi prostora i omogućava njegovu alternativnu upotrebu (na primer, recikliranjem jedne tone plastike doprinosi se uštedi 6,766m³

deponijskog prostora, koji se može alternativno koristiti),² ali i značajno snižava troškove poslovanja (nabavna cena recikliranog materijala često je značajno niža u odnosu na nabavnu cenu izvornog materijala).

Ekonomski efekti reciklaže mogu se posmatrati sa tri aspekta, ili na tri nivoa. Prvi nivo jesu direktni efekti, koji se ogledaju u otvaranju novih preduzeća, odnosno obezbeđenju novih radnih mesta, povećanju obima prodaje, a posledično i povećanju prihoda. Drugi nivo čine indirektni efekti, koji podrazumevaju ekonomsku korist drugih preduzeća, od kojih ona koja se bave reciklažom otkupljuju otpad, koji će prerađivati. Treći nivo jesu indukovani efekti, koji predstavljaju povećanje kupovne moći stanovništva, usled povećanja broja zaposlenih, koji zahvaljujući zaradi u industriji reciklaže kupuju proizvode i usluge preduzeća iz drugih delatnosti.³

Prema studiji realizovanoj u Americi 2001. godine, isplativost industrije reciklaže upoređuje se sa isplativošću automobilske industrije. Preciznije, u industriji reciklaže zapošljeno je preko 170.000 radnika u više od 26.000 preduzeća, sa prosečnim godišnjim prihodom od 14.1 milijardu dolara, odnosno sa prosečnim godišnjim profitom od 2.7 milijarde dolara.⁴ Danas su ekonomski efekti reciklaže daleko značajniji. Naime, u industriji reciklaže zapošljeno je 1,1 milion ljudi. U ovoj industriji obezbeđuje se prihod koji prosečno godišnje iznosi 236 milijardi dolara, pri čemu prosečan godišnji profit iznosi 37 milijardi dolara. Investicije javnog sektora u lokalne programe reciklaže pokazale su se kao veoma isplative, kako u pogledu otvaranja novih radnih mesta, tako i u pogledu obezbeđenja dividendi. Istraživanje pokazuje da na svako jedno radno mesto koje se odnosi na prikupljanje otpada dolazi čak 26 radnih mesta na kojima se zaposleni bave procesiranjem otpada radi prerade u korisne materijale, spremne za ponovnu upotrebu.⁵ Pod okriljem realizacije „dobrovoljnih“ programa recikliranja, kompanije u Ame-

1 Lokalni plan upravljanja otpadom na teritoriji grada Niša za period od 2011. do 2021. godine, <http://www.ni.rs/uploads/doc/uprave/ukdes/110310LPUotpad.pdf>

2 www.earth911.com/recycling/plastic/plastic-bottles/benefits-of-recycling-plastic-bottles

3 Ulmer A., Valentine D., *Economic Benefits of the Recycling Industry in Missouri*, Institute of Public Policy University of Missouri, 2005, str. 1.

4 www.scdhec.gov/environment/lwm/recycle/pubs/economic_benefits_of_recycling.pdf

5 www.recycling-revolution.com/recycling-benefits.html

rici uštedele su milione dolara, što pokazuje da u reciklaži ima mnogo više ekonomije, nego ekologije, jer se kompanije ne bi angažovale na poslovima prikupljanja i prerade otpada da u tome ne pronalaze ekonomsko opravdanje.

Zahvaljujući reciklaži, preduzeća, druge organizacije i zajednica izbegavaju ili značajno smanjuju troškove odlaganja otpada na deponije, kao i troškove uništavanja istog. O značaju reciklaže otpada govori i činjenica da sve više lokalnih zajednica uvodi i finansira programe ponovne upotrebe i reciklaže otpada. Na taj način, lokalne zajednice pomažu razvoj lokalne privrede.

Prema određenim istraživanjima, preduzeća koja se bave preradom ili upotrebom recikliranih materijala imaju od 1 do 553 zaposlenih. Pri tome, aktivnosti koje se obavljaju vezano za reciklažu ili upotrebu recikliranog materijala jesu vrlo raznovrsne: od umetnika koji koriste reciklirani materijal za svoj rad, preko ponovne upotrebe čelika i drveta, pa do recikliranja kompjutera. Posebno ekonomski značajna vrsta otpada jeste elektronski otpad (e-otpada). Ova vrsta otpada beleži značajan rast poslednjih godina.⁶

Takođe, ustanovljeno je da 92% preduzeća koja se bave reciklažom istaklo da beleži ekonomski rast. Od toga, čak 84% preduzeća istaklo je da prosečni rast preduzeća, u poslednjih pet godina, iznosi 12%. Čak 91% preduzeća ima investicije po osnovu ulaganja u opremu, odnosno proširenje postrojenja. Preciznije, investicije u posmatranom petogodišnjem periodu premašuju 365 miliona dolara, pri čemu je prosečna suma investicija po zaposlenom preko 90.000 dolara.

Imajući u vidu ekonomske efekte reciklaže u razvijenim zemljama, ali i neke primere u Srbiji, poželjno je da se razvoj ove industrije stimuliše, kako na nivou države, tako i na nivou lokalnih samouprava. U tom smislu, značajnu ulogu imaju krediti i podsticajna sredstva za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine.

Sistem upravljanja otpadom u Republici Srbiji

Imajući u vidu da je decembra 2009. godine podnet zahtev Republike Srbije za prijem u članstvo Evropske unije, jedan od uslova je i postojanje integralnog sistema uprav-

ljanja otpadom.⁷ Ova oblast je jedna od prioritarnih u oblasti zaštite životne sredine Republike Srbije, s obzirom na privredni rast, povećanu potrošnju prirodnih resursa, kao i industrijskih dobara, i količine otpada svih vrsta.

Razvojem industrije stvara se sve veća količina industrijskog otpada koji zahteva odgovarajući tretman u cilju zaštite životne sredine i života i zdravlja ljudi. Prema Pravilniku o metodologiji za izradu integralnog katastra zagađivača⁸ propisana je obaveza izveštavanja zagađivača o količinama i karakteristikama otpada koji se stvara u postrojenjima u cilju prikupljanja podataka o količinama, vrsti, sastavu i načinu tretmana i odlaganja otpada u Republici Srbiji. Primera radi, u 2009. godini, u zakonom predviđenom roku, 334 preduzeća je prijavilo 1.864.303,66 tona industrijskog otpada.

Na nivou Evropske unije promovise se smanjenje stvaranja otpada u skladu sa načelom smanjenja problema otpada na samom izvoru. U tom pravcu vode se kampanje uvođenja čistije tehnologije i širenja javne svesti o toj temi. Međutim, u zemljama članicama EU postoji značajna razlika u procentu reciklaže otpada koji se kreće od 10-65% i procentu odlaganja otpada na deponije od 10-90%.

Integralni sistem upravljanja otpadom podrazumeva:

- prevenciju nastajanja otpada,
- smanjenje količine otpada i njegovih opasnih karakteristika,
- tretman otpada,
- planiranje i kontrolu delatnosti i procesa upravljanja otpadom,
- transport otpada,
- uspostavljanje, rad, zatvaranje i održavanje postrojenja za tretman otpada,
- monitoring,
- savetovanje i obrazovanje u vezi delatnosti i aktivnosti na upravljanju otpadom.⁹

Ovaj sistem zahteva primenu efikasnih tehnologija i izgradnju zakonske regulative. Osnovni preduslov za nje-

⁶ www.epa.gov/osw/conservation/localgov/docs/economic-impact-of-recycling-sc.pdf

⁷ Pravni okvir za evropsku politiku upravljanja otpadom sadržan je u Direktivi Saveta 2008/98/EC o otpadu koja zamenjuje i dopunjuje Okvirnu direktivu 75/442/EEC, 2006/12/EC, kojom se uspostavlja sistem za koordinisano upravljanje otpadom u EU sa ciljem da se ograniči proizvodnja otpada.

⁸ „Službeni glasnik RS”, broj 94/2007.

⁹ Agencija za zaštitu životne sredine, www.sepa.gov.rs

govu uspešnu implementaciju je hijerarhijsko odvijanje aktivnosti što je prikazano na Slici 1.

Slika 1. Integralni sistem upravljanja otpadom



Izvor: Agencija za zaštitu životne sredine, www.sepa.gov.rs

Uvođenje integralnog sistema upravljanja otpadom se ne odvija istim intenzitetom u lokalnim samoupravama što zavisi od njihovih mogućnosti i problema u upravljanju otpadom koji su u lokalnim sredinama različiti i neravnomerno izraženi. „Identifikovani su sledeći problemi u upravljanju otpadom u Republici Srbiji: nedovoljna infrastruktura za tretman i odlaganje otpada, zajedničko odlaganje komunalnog i opasnog otpada iz domaćinstava, nedostatak podataka o sastavu i tokovima otpada, nepostojanje postrojenja za skladištenje, tretman i odlaganje opasnog otpada, zagađenje zemljišta, površinskih i podzemnih voda otpadom“.¹⁰

Primenom novog paketa zakona u oblasti zaštite životne sredine koji su usvojeni maja 2009. godine izvršeno je usaglašavanje sa standardima Evropske unije. U okviru tog paketa zakona su i Zakon o upravljanju otpadom i Zakon o ambalaži i ambalažnom otpadu¹¹ kojima su usklađeni domaći propisi sa zakonskom regulativom EU.

Nacionalna strategija upravljanja otpadom sa programom približavanja Evropskoj uniji iz 2003. godine je bazni dokument za održivo upravljanje otpadom na teritoriji Republike Srbije. Harmonizacija domaćeg i evropskog zakonodavstva u oblasti otpada je izvršena i odre-

đeni su osnovni principi za poboljšanje upravljanja otpadom na prostoru naše zemlje i to su:

- smanjenje količina nastalog otpada;
- prevenciju nastajanja otpada;
- rešavanje problema otpada na mestu nastanka;
- princip separacije otpada;
- princip reciklaže što veće količine otpada;
- princip racionalnog korišćenja postojećih kapaciteta za preradu otpada;
- princip racionalne izgradnje postrojenja za tretman;
- princip monitoringa zagađenja u cilju očuvanja kvaliteta životne sredine.¹²

Primenom osnovnih principa upravljanja otpadom implementiraju se osnovni principi EU u ovoj oblasti i sprečavaju se dalji rizici po životnu sredinu i zdravlje ljudi. U Nacionalnoj strategiji se kao značajno rešenje nagomilanih problema javlja formiranje mreže infrastrukturnih objekata u funkciji efikasnog upravljanja otpadom na području Srbije.

Finansiranje životne sredine

Izvori finansiranja životne sredine su brojni i to su: republički budžet, prihodi od naknada, donacije, krediti, sredstva međunarodne pomoći, sredstva iz instrumenata, programa i fondova EU, UN i međunarodnih organizacija. Međutim, ne postoje sistematizovani podaci o ulaganju javnog i privatnog sektora u ove svrhe. „U narednom periodu prioritet će imati uspostavljanje održivog sistema finansiranja zaštite životne sredine, unapređenje ekonomskih i drugih instrumenata finansiranja zaštite životne sredine (koji su donekle unapređeni novim zakonskim rešenjima), kao i utvrđivanje modela finansiranja projekata, uz uključivanje privatnog sektora“.¹³

Glavni izvori finansiranja su republički budžet i prihodi od naknada za zaštitu životne sredine koji su sredstva Fonda za zaštitu životne sredine. Kao primer se može navesti da je iz budžeta na svim nivoima za finansiranje jav-

10 Izveštaj o stanju životne sredine u Republici Srbiji za 2009. godinu, Republika Srbija, Agencija za zaštitu životne sredine, Beograd, 2010, str. 52.

11 „Službeni glasnik RS“, broj 36/09.

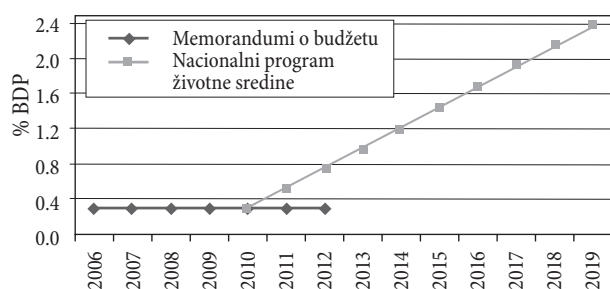
12 Agencija za zaštitu životne sredine, www.sepa.gov.rs

13 Izveštaj o stanju životne sredine u Republici Srbiji za 2009. godinu, Republika Srbija, Agencija za zaštitu životne sredine, Beograd, 2010, str. 155.

nog sektora u 2009. godini izdvojeno ukupno 0,3% bruto domaćeg proizvoda.

U Srbiji se još uvek ne poklanja značajnija pažnja zaštiti životne sredine prilikom utvrđivanja ekonomske politike. Prema revidiranom Memorandumu o budžetu i ekonomskoj i fiskalnoj politici za 2010. godinu, sa projekcijama za naredne dve godine, predviđeno izdvanje za zaštitu životne sredine iznosi 0,3% BDP godišnje. Međutim, Nacionalni program zaštite životne sredine je predviđeo privredni rast od 5% godišnje i u skladu s njim i rast ulaganja u zaštitu životne sredine do 1,2% BDP u 2014. i do 2,4% BDP u 2019. godini. Projekcija ulaganja u zaštitu životne sredine je prikazana na Slici 2. Poređenja radi, članice EU u periodu pre pristupanja imale su ulaganja u životnu sredinu od 1,5-2,5% BDP-a.

Slika 2. Projekcija ulaganja u zaštitu životne sredine



Izvor: Izveštaj o stanju životne sredine u Republici Srbiji za 2009. godinu, Republika Srbija, Agencija za zaštitu životne sredine, Beograd, 2010, str. 156.

Prihodi od naknada obuhvataju naknade za promet divlje flore i faune i naknade zasnovane na principu „zagađivač plaća“. ¹⁴ Prva grupa naknada se u celini sliva u Fond, dok kod druge grupe naknada 40% čine sredstva Fonda, a 60% su sredstva lokalnih zajednica. Međutim, takse za korišćenje prirodnih resursa i za motorna goriva nisu sredstva kojima raspolaže Fond za zaštitu životne sredine.

Ekonomski instrumenti se uvode zakonima iz 2004. godine sa kojima počinje proces harmonizacije zakonodavstva sa EU. Međutim, novousvojenim zakonima iz oblasti zaštite životne sredine u 2009. godini, uvedeni su novi ekonomski instrumenti koji se u vidu naknada namenski koriste preko Fonda od 2010. godine (naknada za proizvode koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada

u skladu sa Zakonom o upravljanju otpadom i podzakonskim aktima, naknada za stavljanje ambalaže u promet u skladu sa Zakonom o ambalaži i ambalažnom otpadu i podzakonskim aktima itd.). Takođe, novim zakonodavstvom se uvode podsticajne mere za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine ili za dobijanje energije.

Pored toga, Zakonom o izmenama i dopunama zakona o zaštiti životne sredine ¹⁵ uvode se novine u finansiranu životne sredine. Uvedena je naknada za zaštitu i unapređivanje životne sredine koja će se uplaćivati u namenski budžetski fond na nivou jedinica lokalne samouprave. Nadležni organ lokalne samouprave je u obavezi da utvrdi program korišćenja sredstava budžetskog fonda čiju saglasnost daje nadležno ministarstvo i da dostavlja redovne izveštaje Ministarstvu o korišćenju tih sredstava. Takođe, na osnovu Zakona o zaštiti životne sredine Vlada je donela uredbe ¹⁶ na osnovu kojih će naknade za zagađivanje životne sredine biti prihod Republike u iznosu od 60%, a u preostalom iznosu prihod budžeta lokalne samouprave.

Finansiranje upravljanja otpadom

Zakonom o Fondu za zaštitu životne sredine i posebnim zakonima iz ove oblasti iz 2009. godine propisane su nove nadležnosti Fonda. Usvajanjem i implementacijom podzakonskih akata doći će do povećanja prihoda Fonda u odnosu na prethodni period, kao i broja odobrenih projekata.

Na osnovu članova 79. – 81. Zakona o upravljanju otpadom ¹⁷ propisano je plaćanje naknade od strane proizvođača ili uvoznika proizvoda koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada. Uplatom ove naknade u budžet Republike Srbije ostvaruju se prihodi kojim se preko Fonda namenski pokrivaju investicioni i operativni troškovi upravljanja posebnim tokovima otpada. Prema tome, Vlada utvrđuje:

- proizvode koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada,
- obrazce za evidenciju količine i vrste proizvedenih i uvezenih proizvoda,

¹⁴ Uredba o vrstama zagađivanja, kriterijumima za obračun naknade za zagađivanje životne sredine i obveznicima, visini i načinu obračunavnjaja i plaćanje naknade, decembar 2005. godine.

¹⁵ „Službeni glasnik RS“, broj 36/09.

¹⁶ „Službeni glasnik RS“, broj 111/09 i 109/09.

¹⁷ „Službeni glasnik RS“, broj 36/09.

- obveznike plaćanja naknade i kriterijume za obračun naknade,
- Strategiju i planove upravljanja otpadom,
- načine finansiranja iz namenskih sredstava budžeta koja su prihod Fonda, kredita, donacija i drugih izvora finansiranja u skladu sa zakonom.

Sprovođenje regionalnih i lokalnih planova upravljanja otpadom, kao i izgradnja postrojenja za skladištenje, tretman i odlaganje otpada spada u nadležnost lokalne samouprave i finansira se iz namenskih sredstava budžeta lokalne samouprave, kredita, donacija i sredstava pravnih i fizičkih lica koja upravljaju otpadom, naknada i drugih izvora finansiranja u skladu sa zakonom. Takođe je definisano da Republika Srbija, autonomna pokrajina i lokalne samouprave mogu koristiti namenska sredstva po ovom zakonu preko Fonda za zaštitu životne sredine, odnosno posebnih računa u skladu sa odlukom skupštine autonomne pokrajine ili lokalne samouprave.

„Iz prihoda Fonda za zaštitu životne sredine, odnosno posebnih računa finansiraju se programi, projekti i druge investicione i operativne aktivnosti iz oblasti upravljanja otpadom, i to:

1. izgradnja postrojenja za upravljanje otpadom,
2. unapređenje organizacije upravljanja otpadom,
3. upravljanje istrošenim baterijama i akumulatorima, otpadnim uljima, otpadnim gumama, otpadom od električnih i elektronskih proizvoda, otpadom od fluorescentnih cevi koje sadrže živu i otpadnim vozilima,
4. podsticanje odvojenog sakupljanja otpada,
5. podsticanje tržišta recikliranih materijala,
6. implementacija regionalnih planova upravljanja otpadom iz člana 12. ovog zakona,
7. razvoj informacionog sistema za upravljanje otpadom,
8. pomoć u razvoju i primeni novih tehnologija za tretman otpada,
9. sanacija dugogodišnjeg zagađenja otpadom,
10. programe obrazovanja i jačanja svesti javnosti o pitanjima zaštite životne sredine i upravljanja otpadom,
11. druge troškove, u skladu sa zakonom.¹⁸

Takođe, prema Zakonu o ambalaži i ambalažnom

otpadu¹⁹ naplaćuje se naknade od isporučioaca koji ambalažu ili upakovan proizvod stavlja u promet na teritoriji Republike Srbije. Sredstva ostvarena uplatom ove naknade su prihod budžeta i namenski se koriste za upravljanje otpadom preko Fonda u skladu sa zakonom.

Po ugledu na Evropsku uniju, prema Srednjoročnom programu rada Fonda za period 2010-2012. godine, „u okviru otpada Fond će naročito finansirati akcione i sanacione planove, odnosno programe, projekte i druge investicione i operativne aktivnosti i to:

- izgradnja regionalnih centara za upravljanje komunalnim otpadom;
- sanacija i zatvaranja postojećih registrovanih depozita i smetlišta;
- sanacija crnih tačaka;
- izgradnja infrastrukture za tretman opasnog otpada i zbrinjavanje opasnog otpada;
- uspostavljanje sistema upravljanja posebnim tokovima otpada i dr.;
- izradu regionalnih planova upravljanja otpadom;
- izradu tehničkih dokumentacija za sanacije depozita čvrstog komunalnog otpada, za izgradnju transfer stanica i reciklažnih dvorišta;
- izgradnju transfer stanica i reciklažnih dvorišta, nabavku komunalne opreme (kamioni smećari, posude, prese, itd);
- podsticanje odvojenog sakupljanja, ponovne upotrebe i iskorišćenja otpada kao sekundarne sirovine ili za dobijanje energije;
- razvijanju javne svesti radi uključenja problema životne sredine i otpada na svim nivoima, u cilju razvijanja javne svesti o kvalitetnom upravljanju otpadom (neophodno je pokazati javnosti uticaj pogrešnog odlaganja otpada na životnu sredinu i na zdravlje ljudi);
- podsticanje proizvodnje i korišćenja višekratne ambalaže u cilju stvaranja uslova zaštite životne sredine koje ambalaža mora da ispunjava za stavljanje u promet, upravljanje ambalažom i ambalažnim otpadom, izveštavanje o ambalaži i ambalažnom otpadu, kao i druga pitanja od značaja za upravljanje ambalažom i ambalažnim otpadom

18 Zakon o upravljanju otpadom, član 80.

19 „Službeni glasnik RS”, broj 36/09.

koji je nastao privrednim aktivnostima na teritoriji Republike Srbije (potrebno je smanjiti nastajanje ambalažnog otpada, ostvarivanje mogućnosti ponovnog korišćenja i podsticanje reciklaže).²⁰

Ministarstvo životne sredine i prostornog planiranja je utvrdilo da je najveći problem životne sredine u Srbiji upravo nizak nivo upravljanja otpadom. Uzrok tog problema je u nedovoljno razvijenoj infrastrukturi, lošim navikama i nedovoljnoj brizi za okolinu. Stanje je loše i kada je reč o industrijskom otpadu, pa je zato cilj Ministarstva stvaranje ušteta, otvaranje novih radnih mesta i razvoj nove eko-industrije. Iz tih razloga je i pokrenuta široka društvena akcija „Očistimo Srbiju“ čiji su osnovni ciljevi:

1. smanjenje zagađenja,
2. podizanje kapaciteta eko-industrije i
3. promena loših navika i napređenje svesti o značaju zaštite životne sredine.

Pošto je Vlada ovu akciju uvrstila u prioritete, pored sredstva Fonda za zaštitu životne sredine, omogućeno je korišćenje sredstava iz Nacionalnog investicionog plana, Fonda za razvoj i Nacionalne službe za zapošljavanje, kao i lokalne samouprave, predstavnika privrede, nevladinih organizacija, građana i medija.

U okviru podizanja kapaciteta eko-industrije predviđena je, pored ostalog, i finansijska podrška za kupovinu opreme u vidu kredita i subvencija, odnosno podsticajnih sredstava. Fond dodeljuje kredite za ulaganja u projekte radi podsticanja upravljanja otpadom i emisijama, postupanja sa otpadom i iskorištavanja vrednih svojstava otpada, kao i korišćenja obnovljivih izvora energije. Sredstva su namenjena za ulaganja u opremu i uređaje koji služe u ove svrhe. Za potrebe analize ekonomske isplativosti ulaganja u reciklažu pretpostavka je da se investicija jednim delom finansira iz sredstava Fonda za zaštitu životne sredine. Usled toga, analiza je zasnovana na aktuelnim uslovima odobravanja kredita od strane Fonda, koji podrazumevaju sledeće:²¹

- najviši iznos odobrenih sredstava može biti 40.000.000,00 dinara,

20 Godišnji program rada fonda za zaštitu životne sredine za 2010. godinu, Fond za zaštitu životne sredine, Beograd, 2010, str. 20. www.sepf.gov.rs

21 Javni konkurs za dodelu kredita Fonda za zaštitu životne sredine, www.sepf.gov.rs

- kamatna stopa iznosi 3% na godišnjem nivou, uz upotrebu komformne kamatne stope, uz primenu valutne klauzule,
- rok otplate je do 5 godina, tromesečnim anuitetima, sa grejs periodom od godinu dana u kome se obračunava interkalarna kamata u iznosu od 3% i pripisuje glavnom dugu.

Uslovi konkursa predviđaju da „korisnici sredstava mogu biti pravna lica (privredna društva u privatnom vlasništvu, akcionarska društva sa većinskim privatnim vlasništvom, privatizovana preduzeća sa otplaćenim društvenim kapitalom) i preduzetnici koji imaju sedište, odnosno prebivalište na teritoriji Republike Srbije, koji u prethodne dve godine nisu poslovali sa gubitkom i ispunjavaju uslove konkursa.“²² Fond za razvoj vrši ocenu investicionog plana, koja obuhvata ocenu finansijskog stanja i kreditne sposobnosti, ocenu instrumenata obezbeđenja i ekonomsku ocenu projekta, na osnovu koje Fond za zaštitu životne sredine donosi odluku o dodeli kredita. Nakon toga se zaključuje godišnji ugovor između fondova i korisnika sredstava.

Novim zakonodavstvom iz 2009. godine uvode se podsticajne mere za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine ili za dobijanje energije. Podsticajne mere se odnose na: otpad koji se koristi za ponovnu upotrebu za istu ili drugu namenu; reciklažu, odnosno tretman otpada radi dobijanja sirovine; otpad koji se koristi kao sekundarna sirovina; energetska iskorišćenje otpada; proizvodnju ambalaže za višekratnu upotrebu. Sredstva Fonda se dodeljuju korisnicima u visini i pod uslovima utvrđenim Uredbom o visini i uslovima za dodelu podsticajnih sredstava.²³

Na konkurs za dodelu podsticajnih sredstava Fonda za ponovnu upotrebu i iskorišćavanje otpada kao sekundarne sirovine ili za dobijanje energije mogu se javiti operateri postrojenja za ponovno iskorišćavanje, odnosno tretman otpada koji imaju dozvolu u skladu sa Zakonom o upravljanju otpadom i kolektivni operateri za upravljanje otpadom električnom i elektronskom opremom i to:

1. čiji osnivački kapital je najmanje u visini godišnjih troškova tretmana otpadne opreme u količini ne

22 Javni konkurs za dodelu kredita Fonda za zaštitu životne sredine, www.sepf.gov.rs

23 „Službeni glasnik RS“, broj 88/09.

- manjoj od kapaciteta postrojenja kojim upravlja kolektivni operater;
2. koji upravlja najmanje jednim postrojenjem za tretman otpadne električne i elektronske opreme ili ga kontroliše i na čije je ime izdata dozvola za tretman električnog i elektronskog otpada;
 3. koji upravlja postrojenjem ili postrojenjima koja su uključena u sertifikovani sistem zaštite životne sredine (EMAS).²⁴

Za investiranje u nova postrojenja za upravljanje otpadnom električnom i elektronskom opremom kolektivnom operateru se mogu odobriti podsticajna sredstva i to:

1. u prvoj godini investicije u visini 80% vrednosti investicije, ali ne više od 75% od iznosa koji su na ime naknade za proizvode koji nakon upotrebe postaju posebni tokovi otpada uplatile članice kolektivnog operatera za isti period,
2. u drugoj godini investicije u visini 40% vrednosti investicije, ali ne više od 37,5% od iznosa koji su na ime naknade za proizvode koji nakon upotrebe postaju posebni tokovi otpada uplatile članice kolektivnog operatera za isti period.²⁵

Znači, kolektivnom operateru se mogu dodeliti podsticajna sredstva samo za investicije u nova postrojenja koja ne mogu biti manjeg kapaciteta na godišnjem nivou od količine proizvoda koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada, a koji se plasiraju na srpsko tržište.

Na osnovu Uredbe o proizvodima koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada²⁶ (gume, azbest, bate-

24 Javni konkurs za dodelu podsticajnih sredstava, Fond za zaštitu životne sredine, www.sepf.gov.rs

25 Javni konkurs za dodelu podsticajnih sredstava, Fond za zaštitu životne sredine, www.sepf.gov.rs

26 Uredba o proizvodima koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada, obrascu dnevne evidencije o količini i vrsti proizvedenih i uvezenih proizvoda i godišnjeg izveštaja, načinu i rokovima dostavljanja godišnjeg izveštaja, obveznicima plaćanja naknade, kriterijumima za obračun, visinu i način obračunavanja i plaćanja naknade, „Službeni glasnik RS”, broj 89/09.

rije ili akumulatori, ulja, električni i elektronski proizvodi) dnevnu evidenciju, kao i godišnji izveštaj o količini i vrsti proizvedenih i uvezenih proizvoda koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada vode obveznici plaćanja naknade. Godišnji izveštaj se dostavlja Agenciji za zaštitu životne sredine u predviđenom roku.

Što se tiče elektronskog otpada, obveznici plaćanja naknada su proizvođači ili uvoznici električnih i elektronskih proizvoda koje koriste kao krajnji potrošači ili ih plasiraju na srpsko tržište. Naknada se obračunava prema količini proizvedenih ili uvezenih električnih i elektronskih proizvoda, a njena visina odgovara pokriću troškova upravljanja otpadnim električnim i elektronskim proizvodima. Obračun visine naknade se bazira na razvrstavanju električne i elektronske opreme u deset razreda. Obveznici plaćanja naknade sačinjavaju tromesečni obračun naknade koji dostavljaju Fondu. Agencija na osnovu godišnjih izveštaja dostavlja podatke Fondu po obveznicima plaćanja naknade, a Fond obračunava naknadu i donosi rešenje o plaćanju naknade. Iznos naknade se usklađuje godišnje sa stopom rasta cena na malo prema podacima Republičkog zavoda za statistiku.

Regionalna strategija upravljanja otpadom

Posmatrajući raniji period, može se zaključiti da je način upravljanja komunalnim otpadom u Srbiji, još uvek jako loš. U prilog ove tvrdnje stoji i činjenica da još uvek postoji veliki broj zastarelih deponija kojima upravljaju javna komunalna preduzeća (164), ali i preko 4400 divljih deponija²⁷. Primenom modela za procenu vrednosti indikatora vezanih za komunalni otpad, Agencija za zaštitu životne sredine izveštava o količinama generisa-

27 Izveštaj o stanju životne sredine u republici Srbiji za 2009. godinu, Agencija za zaštitu životne sredine, str. 53.

Tabela 1. Indikatori koji se odnose na komunalni otpad

Indikator	Godina			
	2006.	2007.	2008.	2009.
Ukupna količina generisanog otpada (mil. t)	1,73	2,07	2,55	2,63
Količina prikupljenog i deponovanog otpada od strane opštinskih JKP (mil. t)	1,04	1,24	1,52	1,58
Srednja dnevna količina otpada po stanovniku (kg)	0,62	0,77	0,95	0,98
Srednja godišnja količina otpada po stanovniku (t)	0,23	0,28	0,35	0,36

Izvor: Izveštaj o stanju životne sredine u republici Srbiji za 2009. godinu, str. 53.

nog otpada. Rezultati prikazani primenom ove metodologije prezentirani su u Tabeli 1.

Za potrebe modela, izabrano je deset reprezentativnih opština u Srbiji, među kojima i opštine grada Niša. Rezultati su pokazali da srednja dnevna količina generisanog otpada po stanovniku u Nišu iznosi 0,73kg, što je nešto ispod republičkog proseka. Primena ovih indikatora integralni je deo usklađivanja izveštavanja o otpadu sa standardima EU.

Na osnovu Nacionalne strategije upravljanja otpadom, koja predstavlja bazni dokument koji obezbeđuje uslove za racionalno i održivo upravljanje otpadom na nivou Republike Srbije, izrađen je niz regionalnih strategija u kojima su sadržani planovi za prikupljanje, transport, tretman i odlaganje kontrolisanog otpada. Lokalni plan upravljanja otpadom od 2011. do 2021. godine na teritoriji grada Niša, uključujući dodatne elemente studije izvodljivosti, urađen je u cilju sprovođenja Nacionalne strategije. Kao osnovni ciljevi Plan upravljanja otpadom od 2011. do 2021. godine na teritoriji grada Niša navedeni su:²⁸

- racionalno korišćenje sirovina, proizvodnja energije i mogućnost upotrebe alternativnih goriva iz otpada;
- smanjenje opasnosti od deponovanog otpada za buduće generacije;
- implementacija efikasnije administrativne i profesionalne organizacije;
- osiguranje stabilnih finansijskih resursa i podsticajnih mehanizama za investiranje i sprovođenje aktivnosti prema principima zagađivač plaća i/ili korisnik plaća;
- implementacija informacionog sistema koji pokriva sve tokove, količine i lokacije otpada, postrojenja za tretman, preradu i iskorišćenje materijala i energije iz otpada i postrojenja za odlaganje otpada;
- povećanje broja stanovnika obuhvaćenih sistemom sakupljanja komunalnog otpada;
- uspostavljanje standarda za tretman otpada;
- smanjenje, ponovno korišćenje, reciklaža i regeneracija otpada;
- smanjenje opasnosti od otpada, primenom najboljih raspoloživih tehnika i supstitucijom hemi-

kalija koji predstavljaju rizik po životnu sredinu i zdravlje ljudi;

- razvoj CDM projekata po Kjoto Protokolu za iskorišćavanje deponijskog gasa;
- razvijanje javne svesti na svim nivoima društva u odnosu na problematiku otpada;
- održivo upravljanje otpadom.

Teritorijalno, ovako formiran region, obuhvaćen Lokalnim planom upravljanja otpadom, pored grada Niša, obuhvata i niz opština koje gravitiraju gradu i najvećim delom se nalazi na području Nišavskog okruga, u jugoistočnom delu Republike Srbije. "Region Niš", za potrebe ovog plana, obuhvata teritoriju grada Niša sa 5 gradskih opština, Opštine Aleksinac, Gadžin Han, Doljevac, Merošina, Ražanj i Svrljig (Nišavski okrug) i međuopštinskim sporazumom o regionalnom upravljanju otpadom, gde je pridodata i opština Sokobanja. Formirani region ima 3.252 km² i pokriva 3,49% površine Republike Srbije, sa ukupnim brojem stanovnika od 400.328.²⁹

Sistem sakupljanja i tretman otpada u gradu Nišu

Institucionalni okvir u oblasti upravljanja otpadom na teritoriji grada Niša definisan je u Odluci o održavanju čistoće³⁰, kojom se propisuju uslovi i način organizovanja poslova u vršenju komunalne delatnosti održavanja čistoće.

Komunalnu delatnost u smislu održavanja higijene i upravljanja čvrstim otpadom obavlja Javno komunalno preduzeće „Mediana“, čiji je osnivač i vlasnik Grad. Delatnost ovog preduzeća usmerena je na sakupljanje smeća, krupnih otpadaka i druge otpadne materije i njihov transport na deponiju otpadnih materija.

Javno komunalno preduzeće „Mediana“, kome je povereno vršenje navedenih usluga, shodno savremenom rešavanju problema upravljanja otpadnim materijama, više nije u mogućnosti da efikasno i ekonomično vrši uklanjanje otpada zbog prevaziđene organizacione strukture samog javno-komunalnog preduzeća, nedostatka savremene metodologije obračuna cene sakuplja-

28 Lokalni plan upravljanja otpadom od 2011 do 2021. godine na teritoriji grada Niša, str. 2.

29 Lokalni plan upravljanja otpadom od 2011. do 2021. godine na teritoriji grada Niša, str. 55.

30 „Službeni list grada Niša“ br. 89/2005.

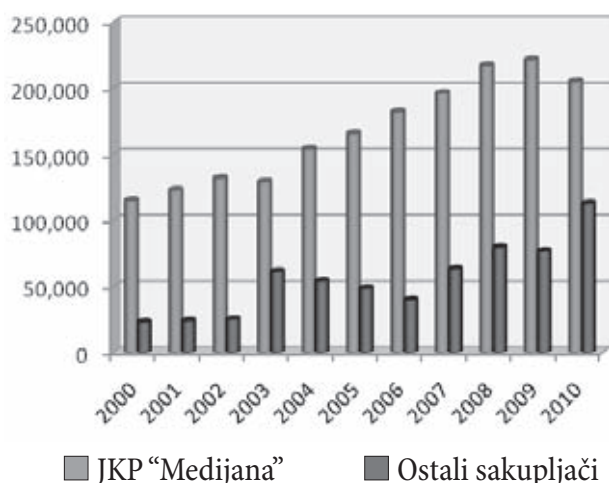
nja otpada, nepostojanja jasne strategije upravljanja celokupnim otpadom u Gradu i nerešenog problema gradske sanitarne deponije.

Dakle, nadležnosti JKP „Mediana“ su direktno vezane za formiranje tržišta nabavke sirovina u industriji reciklaže. Uređeni odnos u ovom domenu, bi vidno poboljšali uslove za rad i razvoj preduzeća koja se bave reciklažom otpada. Međutim, pored jasno istaknute težnje za unapređenjem ove oblasti, sadržane u Regionalnom planu, realna situacija na terenu, nije zadovoljavajuća.

Od svih mera, predviđenih Lokalnim planom, do sada je jedino određena nova lokacija za izgradnju deponije, koja bi zadovoljavala sve predviđene standarde. Postojeća deponija ni izbliza ne može zadovoljiti te standarde. Naime, na deponiji ne postoji vaga za merenje, tako da se količine komunalnog otpada ne mere u tonama već u kubnim metrima, pa je jako teško izvršiti razne kalkulacije u cilju pouzdanog određivanja količine i vrste otpada.

Količine otpada deponovanog na deponiji u periodu od 2000. do 2010. godine izražene u m³ prikazane su na Slici 3.³¹

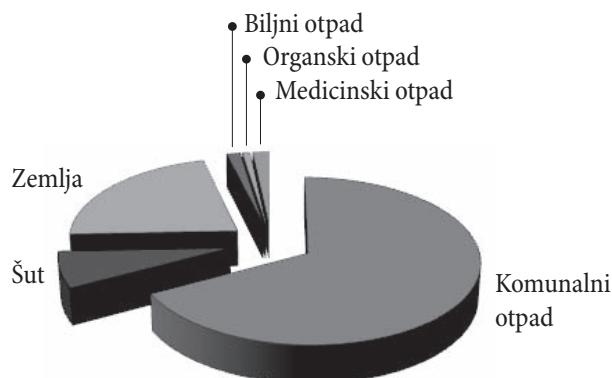
Slika 3. Kretanje količine otpada na deponiji u Nišu u periodu 2000-2010. godine



Slika 3 pokazuje konstantno povećanje količine otpada koje se deponuje. Takođe, uočljiv je trend povećanja količine sakupljenog otpada od strane trećih lica, što predstavlja pozitivan pomak u smislu smanjenja koncentracije JKP „Medijana“ na „tržištu“ otpada u Nišu.

31 Program sakupljanja otpada za 2011. godinu, JKP „Mediana“, str. 8.

Slika 4. Struktura otpada prikupljenog na teritoriji grada Niša



Struktura otpada sakupljenog na teritoriji grada Niša je prikazana na Slici 4, gde se jasno vidi da najveće učešće u strukturi zauzima komunalni otpad (67,16%), što sugeriše da je u upravljanju otpadom na teritoriji Grada, ključni segment upravljanje komunalnim otpadom.³² Upravo iz tog razloga, reciklaža se nameće kao adekvatna metoda minimizacije otpada, koja istovremeno stvara i novu vrednost.

Klaster „Reciklaža Jug“

Jedna od lokalnih inicijativa, u smislu unapređenja upravljanja otpadom, kao i razvoja reciklaže kao industrijske grane, jeste formiranje klastera „Reciklaža Jug“, početkom 2010. godine, čije su članice preduzeća sa šire teritorije grada Niša, koja se bave prikupljanjem i preradom različitih vrsta otpada. Ideja ove inicijative jeste jačanje regionalne saradnje u oblasti zaštite životne sredine i održivog razvoja objedinjavanjem aktivnosti privrednih subjekata koji se bave upravljanjem otpadom, naročito reciklažom, na teritoriji jugoistočne Srbije. Preduzeća, članovi Klastera su: „Jugo-Impex“, „Jugo-Impex EER“, „Denipet d.o.o.“, „Nives d.o.o.“, „Resor d.o.o.“, „Maxi CO d.o.o.“, „SNG Company d.o.o.“ i „Putinžinjeri d.o.o.“. Delatnost navedenih preduzeća usmerena je na reciklažu: obojenih i teških metala, plastike, plastičnog ambalažnog otpada, elektronskog otpada, guma, otpadnih polimera, pre svega PE-polietilena i PP-polipropilena, građevinskog otpada itd. Delovanje Klastera je usmereno na:

- minimizaciju otpada, kroz smanjenje količina otpada po stanovniku koje treba odložiti na deponiju, ali

32 Program sakupljanja otpada za 2011. godinu, JKP „Mediana“, str. 10.

i promovisanje recikliranja, selekcije i ponovnog korišćenja;

- podršku razvijanju tehničkih rešenja i ekonomskih mehanizma za učešće svih subjekata u sistemu odvojenog sakupljanja otpada koji se može reciklirati, ponovnom korišćenju ili njegovom tretmanu;
- nadzor i kontrolu, pre svega kroz uspostavljanje kontinuiranog nadgledanja sekundarnih sirovina i posebnih tokova otpada (količina i sastav otpada), sakupljanja i tretmana otpada i obezbeđenje funkcionalne i ažurirane baze podataka o reciklaži na regionalnom nivou;
- uticaj na životnu sredinu i društveno okruženje, kroz zaštitu i unapređenje stanja životne sredine iskorišćavanjem vrednosti otpada kao sekundarne sirovine u procesima upravljanja otpadom koji se baziraju na domaćem zakonodavstvu, najboljim dostupnim tehnikama i primerima dobre prakse razvijenih zemalja;
- zagovaranje zdravstvene i socijalne zaštite individualnih sakupljača sekundarnih sirovina;
- uspostavljanje i razvoj specijalnih programa obuke i jačanje kapaciteta članica klastera;
- razvoj javne svesti, sprovođenjem adekvatnih kampanja u sistemima informisanja, obrazovanja i povećanja uticaja javnog mnjenja;
- definisanje, razvoj i sprovođenje mera za jačanje partnerstva između privatnih preduzeća, članova klastera i javnih komunalnih preduzeća, koje još uvek imaju najveće učešće u upravljanju otpadom u Srbiji.

Klaster "Reciklaža Jug" je, dakle, osnovan sa ciljem stvaranja uslova za unapređenje rada i poslovanja preduzeća na teritoriji Niškog regiona, čija je delatnost iz domena reciklaže otpada. Aktivnosti Klastera u dosadašnjem periodu su obuhvatale:

- prikupljanje i obradu naučne i stručne literature u oblasti zaštite životne sredine i upravljanja, a naročito tretmana otpada,
- organizovanje stručnih skupova, tribina, seminara i drugih oblika edukacije u oblasti upravljanja otpadom, samsotalno ili u saradnji sa drugim organizacijama, odnosno zvaničnim institucijama,

- posredstvom svojih članova, koristeći njihove kapacitete, vrši upravljanje otpadom, što omogućava povezanost različitih segmenata prikupljanja i prerađivanja otpada, a takođe uvodi i plansku komponentu u proces upravljanja otpadom,
- saraduje sa privrednom komorom, komunalnim preduzećima, ministarstvima, univerzitetima, školama, stručnim udruženjima i drugim organizacijama u zemlji i inostranstvu koje se bave zaštitom životne sredine, prikupljanjem otpada i reciklažom,
- organizuje edukaciju o usvajanju novih tehnologija članovima Klastera,
- učešće u izradi projekata za dobijanje podsticajnih sredstava za razvoj Klastera i industrije reciklaže na jugu Srbije.

U vezi navedenih aktivnosti, bitno je istaći da je Klaster predložio dva projekta, od kojih nijedan nije usvojen za finansiranje. Partner na prvom projektu, po RSEDP³³ konkursu za dodelu sredstava, bio je grad Niš, a projekat se odnosio na jačanje kapaciteta klastera i sertifikaciju proizvoda kompanija članica. Drugi projekat se odnosio na podsticajna sredstva za jačanja klastera, koje je dodeljivalo Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja u toku 2010. godine.

Takođe, samo dve članice klastera u dosadašnjem periodu su uspele dobiti određena podsticajna sredstva, putem kreditnih aranžmana Fonda za zaštitu životne sredine ili u skladu sa Uredbom o visini i uslovima za dodelu podsticajnih sredstava.³⁴

Rukovodeći se načelom primene podsticajnih mera, po kome državni organi, odnosno organi jedinica lokalne samouprave preduzimaju mere za smanjenje pritiska na životnu sredinu primenom ekonomskih i drugih mera, izborom najboljih dostupnih tehnika, postrojenja i opreme koja ne zahteva prekomerne troškove i izborom proizvoda i usluga, nameće se zaključak da je potrebno intenzivirati saradnju između državnih organa, odnosno organa lokalne samouprave i Klastera, kako bi se povećalo uče-

³³ *Regional Socio-Economic Development Programme 2*, finansiran od strane EU.

³⁴ Preduzeće „Denipet d.o.o.“ je koristilo kredit Fonda za nabavku opreme za reciklažu PET ambalaže, a „Jugo-Impex EER“ koristi kvartalne količinske subvencije koje isplaćuje Fond po osnovu reciklaže elektronskog otpada.

šće reciklera, članova Klastera, u korišćenju raspoloživih podsticajnih sredstava. Posebno treba naglasiti da je delatnost članova Klastera pretežno usmerena na upravljanje komunalnim otpadom, koji se smatra prioritarnim u Programu Fonda za 2010. godinu.³⁵

Zaključak

Od svih metoda koje se koriste za minimizaciju količine otpada, reciklaža je jedina koja stvara novu vrednost. Reciklaža smanjuje potrošnju resursa, odnosno obezbeđuje racionalno i održivo korišćenje ograničenih resursa, omogućava ponovno iskorišćavanje resursa ili otpada i prerađuje otpad tako da se može ponovo uključiti u proces proizvodnje. Evropska unija promoviše smanjenje stvaranja otpada sprovođenjem kampanje uvođenja čistije tehnologije i podizanja javne svesti o toj temi.

U Republici Srbiji najveći problem u domenu zaštite životne sredine je nizak nivo upravljanja otpadom. Glavni uzroci ovog problema su nedovoljno razvijena infrastruktura i nizak nivo svesti o očuvanju životne sredine. Dakle, ne postoji sistematsko i organizovano sakupljanje, sortiranje i reciklaža otpada. Takođe, ne postoji lokacija za odlaganje opasnog otpada, niti ovlašćena postrojenja za tretman te vrste otpada.

Donošenjem Zakona o upravljanju otpadom i Zakona o ambalaži i ambalažnom otpadu 2009. godine, Srbija je izvršila harmonizaciju domaćih propisa sa odgovarajućom zakonodavnom regulativom EU. Međutim, stanje u oblasti upravljanja otpadom nije na nivou razvijenih zemalja. Sa procentom od 9,6% otpada Srbija je daleko ispod proseka Evropske unije koja reciklira 40% otpada ili Japana koji reciklira čak 90% otpada.

Glavni izazovi upravljanja otpadom u Republici Srbiji se odnose upravo na obezbeđenje pokrivenosti i kapaciteta za sakupljanje, transport i odlaganje otpada, što se može smatrati osnovnim uslugama iz ovog domena. Komunalni otpad je dominantan u strukturi otpada, te mu je potrebno posvetiti veću pažnju.

Lokalna samouprava, kao i država, mora uspostaviti veći stepen saradnje sa reciklerima i pružiti im adekvatan zakonski okvir, ali i podsticajna sredstva, kako bi uspešno razvili svoje poslovanje. Primeri iz prakse pokazuju da reciklери iz Niškog regiona ne koriste sve raspoložive mogućnosti finansijske podrške u vidu povoljnijih kredita i podsticajnih sredstava koje odobrava Fonda za zaštitu životne sredine.

Literatura

1. Agencija za zaštitu životne sredine, www.sepa.gov.rs
2. Godišnji program rada Fonda za zaštitu životne sredine za 2010. godinu, Fond za zaštitu životne sredine, http://www.sepf.gov.rs/dokumenti/aktivnosti/PROGRAM_2010.pdf
3. Izveštaj o stanju životne sredine u Republici Srbiji za 2009. godinu, Agencija za zaštitu životne sredine, <http://www.sepa.gov.rs/download/Izvestaj%20o%20stanju%20zivotne%20sredine%20u%20Republici%20Srbiji%20za%202009%20godinu.pdf>
4. Javni konkurs za dodelu kredita Fonda za zaštitu životne sredine, www.sepf.gov.rs
5. Javni konkurs za dodelu podsticajnih sredstava, Fond za zaštitu životne sredine, www.sepf.gov.rs
6. Lokalni plan upravljanja otpadom na teritoriji grada Niša za period od 2011. do 2021. godine, <http://www.ni.rs/uploads/doc/uprave/ukdes/110310LPUotpad.pdf>
7. Odluka o održavanju čistoće, „Službeni list grada Niša“ br. 89/2005.
8. Pravilniku o metodologiji za izradu integralnog katastra zagađivača, „Službeni glasnik RS“, broj 94/2007.
9. Program sakupljanja otpada za 2011. godinu, JKP „Mediana“ Niš, http://www.jkpmediana.rs/dokumenta/1_Program%20sakupljanja%20otpada_2011.pdf
10. Ulmer A., Valentine D., *Economic Benefits of the Recycling Industry in Missouri*, Institute of Public Policy University of Missouri, 2005.
11. Uredba o proizvodima koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada, obrascu dnevne evidencije o količini i vrsti proizvedenih i uvezenih proizvoda i godišnjeg izveštaja, načinu i rokovima dostavljanja godišnjeg izveštaja, obveznicima plaćanja naknade, kriterijumima za obračun, visinu i način obračunavanja i plaćanja naknade, „Službeni glasnik RS“, broj 89/09.
12. Uredba o vrstama zagađivanja, kriterijumima za obračun naknade za zagađivanje životne sredine i obveznicima, visini i načinu obračunavanja i plaćanje naknade, http://www.sepf.gov.rs/index.php?option=com_content&view=article&id=19&Itemid=25
13. Uredbom o visini i uslovima za dodelu podsticajnih sredstava, „Službeni glasnik RS“, broj 88/09.
14. Zakon o ambalaži i ambalažnom otpadu, „Službeni glasnik RS“, broj 36/09.
15. Zakonom o izmenama i dopunama zakona o zaštiti životne sredine, „Službeni glasnik RS“, broj 36/09.

³⁵ „Prioritet u finansiranju Fonda i dalje ostaje rešavanje problema upravljanja čvrstim komunalnim otpadom što je određeno i zaključkom Vlade 05 Br.352-3744/2005-001“, Fond za zaštitu životne sredine, Godišnji program rada Fonda za zaštitu životne sredine za 2010. godinu, str. 11.

16. Zakona o upravljanju otpadom, „Službeni glasnik RS“, broj 36/09.
17. www.earth911.com/recycling/plastic/plastic-bottles/benefits-of-recycling-plastic-bottles
18. www.scdhec.gov/environment/lwm/recycle/pubs/economic_benefits_of_recycling.pdf
19. www.recycling-revolution.com/recycling-benefits.html
20. www.epa.gov/osw/conservation/tools/localgov/docs/economic-impact-of-recycling-sc.pdf



Snežana V. Radukić

rođena je 9. aprila 1975. godine u Nišu. Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Nišu 1998. godine. Magistarski rad pod mentorstvom prof. dr. Jurija Bajeca odbranila je 2003. godine na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Doktorsku disertaciju pod mentorstvom prof. dr. Dušana Zdravkovića odbranila je 2009. godine na Ekonomskom fakultetu u Nišu. Od 01.01.2000. godine radi na Ekonomskom fakultetu u Nišu kao asistent pripravnik na predmetu Teorija i politika cena. Decembra 2009. godine izabrana je u zvanje docenta za užu naučnu oblast Mikroekonomija. Objavila je dve monografije i preko 60 radova u časopisima i zbornicima radova sa naučnih skupova međunarodnog i nacionalnog značaja. Učestvovala je na više međunarodnih naučnih skupova, seminara i radionica u zemlji i inostranstvu. Od 1999. godine je istraživač na projektima koje finansira Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.



Marija Anđelković-Pešić

je rođena 02. 05. 1978. u Leskovcu. Diplomirala je 2001. godine na Ekonomskom fakultetu u Nišu. Magistrirala je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 2004. godine. Odbanila je doktorsku disertaciju, takođe, na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 2009. godine. Od 1. oktobra 2002. godine radi na Ekonomskom fakultetu u Nišu, kao asistent pripravnik (predmet Ekonomika preduzeća I). Pre toga, tačnije tokom leta 2002. godine radila je kao asistent prof. dr. Branka Rakite u okviru Letnje škole ekonomske politike, u organizaciji Instituta G17 u Beogradu, čiji je cilj bio obučavanje studenata za vođenje preduzeća. Oktobra 2005. godine izabrana je u zvanje asistenta. Oktobra 2009. godine izabrana je u zvanje docenta za užu naučnu oblast Poslovno upravljanje (predmet: Upravljanje resursima preduzeća). Bila je uključena na više projekata Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije. Objavila je više naučnih i stručnih radova.



Jelena Stanković

je asistent na Ekonomskom fakultetu u Nišu za užu naučnu oblast Ekonomska statistika, primena matematičkih i statističkih metoda u ekonomskim istraživanjima. Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Nišu 1999. godine, a magistrirala na Ekonomskom fakultetu u Beogradu odbranivši magistarsku tezu pod naslovom "Matematički modeli višekriterijumske optimizacije u poslovnom odlučivanju" 2006. godine. Učestvovala je kao istraživač na više projekata finansiranih od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije. Objavila je dve monografije i više od 40 naučnih i stručnih radova. Ima sertifikat o završenoj obuci za upravljanje rizikom u bankama u skladu sa Bazel II standardima (*Fitch Training New York, New York, USA*). Ključne kvalifikacije su iz oblasti primene kvantitativnih metoda u finansijskoj analizi i teoriji odlučivanja, kao i kvantitativni pristup upravljanju rizikom.

Slobodan Malinić
Ekonomski fakultet,
Univerziteta u Kragujevcu

Mirjana Todorović
Ekonomski fakultet,
Univerziteta u Kragujevcu

KONCEPTUALNE OSNOVE OBRAČUNA I UPRAVLJANJA TROŠKOVIMA PO AKTIVNOSTIMA BAZIRANOG NA VREMENU

CONCEPTUAL BASIS OF TIME-DRIVEN ACTIVITY BASED COSTING

Sažetak

U radu se razmatraju teorijske osnove i faze implementacije, uključujući i kritički osvrt na obračun troškova po aktivnostima baziran na vremenu (*Time-Driven Activity Based Costing - TDABC*). Reč je o novoj, naprednijoj varijanti obračuna troškova po aktivnostima (*Activity Based Costing - ABC*). Do suštinskog unapređenja ABC, kao savremenog sistema obračuna i upravljanja troškovima došlo je zahvaljujući određenim metodološkim inovacijama, zasnovanim na korišćenju vremenskih uzročnika troškova i vremenskih jednačina, koji su osnova TDABC pristupa. TDABC nudi preduzećima izuzetne mogućnosti za utvrđivanje troškova, korisnosti kapaciteta i procesa, ali i profitabilnosti porudžbina, kupaca i proizvoda, na brži i jeftiniji način u odnosu na tradicionalni ABC.

Glavne reči: *poslovne aktivnosti, troškovi, obračun troškova po aktivnostima, obračun troškova po aktivnostima baziran na vremenu, vremenski uzročnici troškova, vremenske jednačine, cena koštanja.*

Abstract

This paper discusses the theoretical basis and implementation phases, and provides a critical overview of Time-Driven Activity Based Costing - TDABC. It is a new, more advanced version of Activity Based Costing - ABC. Substantial improvement of the ABC, as a modern system of cost accounting and cost management, occurred due to specific methodological innovations, based on the use of duration drivers and time equations, which are the base of TDABC approach. TDABC offers companies excellent opportunities to determine the cost, utility of facilities and processes, and profitability of orders, customers and products, in a faster and cheaper way than the traditional ABC.

Key words: *business activities, costs, activity-based costing, time-driven activity-based costing, duration drivers, time equations, product costs (cost units).*

Uvod

Obračun troškova po aktivnostima, nastao je osamdesetih godina dvadesetog veka, kao moguće rešenje problema neprecizne alokacije opštih troškova i preciznijeg utvrđivanja cene koštanja, koje do tada postojeći tradicionalni sistemi obračuna troškova nisu mogli da obezbede. Međutim, ABC nije postao potpuno efektivan, blagovremen i aktuelan instrument menadžmenta, kao što se očekivalo, odnosno ispoljio je ozbiljne organizaciono-metodološke nedostatke. Kompleksna implementacija i održavanje, puno potrošenog vremena i novca za dizajniranje i primenu, subjektivna procena podataka, lokalni karakter i neadaptibilnost novim uslovima poslovanja, su najznačajniji uzročnici nemogućnosti tradicionalnog ABC da kreira efikasni izveštajni model i time zadovoljni brojne informacione potrebe menadžmenta.

U savremenim uslovima poslovanja sa izuzetno intenzivnim, kompleksnim i dinamičnim promenama, u eri umreženog računarstva i potreba za informacijama u realnom vremenu, relevantna računovodstvena literatura nudi kao odgovor na slabosti tradicionalnog ABC sistema jedan novi pristup obračuna troškova po aktivnostima. Reč je o obračunu troškova po aktivnostima zasnovanom na vremenu ili vremenom uslovljenom obračunu troškova po aktivnostima (*u daljem tekstu TDABC odnosno, Time-Driven Activity-Based Costing*). TDABC pristup obračunu i upravljanju troškovima daje preduzećima izuzetno praktične opcije za utvrđivanje troškova, korisnosti kapaciteta, procesa i profitabilnosti porudžbina, kupaca i

proizvoda. Zahvaljujući tačnijim i aktuelnijim informacijama o troškovima i profitabilnosti, menadžment može na jednostavniji i jeftiniji način donositi brojne poslovne odluke. Otuda, cilj ovog rada jeste da ukaže na teorijske osnove i faze implementacije TDABC obračuna, da pruži kritički osvrt na njegove informacione domete i mogućnost izgradnje svrshodnog izveštajnog modela za upravljanje, ali i mogućnosti njegove praktične primene.

Teorijsko-metodološke osnove obračuna troškova po aktivnostima baziranog na vremenu (TDABC)

Realizacija metodologije obračuna troškova po aktivnostima, kroz dvostepeni proces alokacije troškova resursa prvo na aktivnosti, na bazi izročnika potrošnje resursa, a zatim i realokacije istih na nosioce troškova, na bazi uzročnika potrošnje aktivnosti, zahteva obimna intervjuisanja zaposlenih i sprovođenje obimnih istraživanja u samom preduzeću, kako bi se došlo do brojnih podataka i informacija, inputa ABC sistema. Sa druge strane, obračun troškova po aktivnostima baziran na vremenu (TDABC) pojednostavljuje procese obračuna i upravljanja troškovima, eliminisanjem potrebe za intervjuisanjem zaposlenih i istraživanjima, jer dodeljuje troškove resursa direktno nosiocima troškova, koristeći okvir koji zahteva jednostavne procene dva važna parametra. [3, str. 5-15].

Prvo, izračunavaju se ukupni troškovi obezbeđenja kapaciteta, odnosno ukupni troškovi svih resursa potrebnih za realizaciju konkretnih poslovnih aktivnosti. Tako utvrđeni troškovi se dele sa ukupno raspoloživim kapacitetom, iskazanim u vremenu svih zaposlenih koji efektivno rade na realizaciji konkretnih poslovnih aktivnosti, kako bi se dobila stopa troškova kapaciteta.

Drugo, na prethodno objašnjen način dobijena stopa troškova kapaciteta se koristi za prenos troškova resursa na nosioce troškova, na bazi procena tražnje za određenim kapacitetom resursa. To je obično vreme koje zahteva svaki nosioc troškova (otuda i sam naziv ovog pristupa, jer polazi od potrebnog vremena).

TDABC model simulira stvarne procese koji se dešavaju u preduzeću, te može da obuhvati daleko više varijacija i kompleksnosti procesa od tradicionalnog ABC sistema.

Koristeći ovaj pristup, preduzeća mogu jednostavno da prihvate sopstvenu kompleksnost i da je inkorporiraju u obračunske procese, umesto da budu primorana da koriste pojednostavljene ali nedovoljno precizne sisteme za obuhvatanje poslovnih procesa [3, str. 5-15]. Celokupna procedura TDABC obračuna se realizuje kroz šest koraka:

- identifikovanje različitih grupa resursa (pula resursa) potrebnih za izvođenje aktivnosti;
- procena troškova svake grupe resursa;
- procena praktičnog kapaciteta svake grupe resursa;
- utvrđivanje jediničnih troškova za grupe resursa, deljenjem ukupnih troškova resursa praktičnim kapacitetom;
- određivanje potrebnog vremena za svaku aktivnost;
- množenje jediničnih troškova (dobijenih u četvrtom koraku) vremenom koje zahteva svaki nosioc troškova [2, str. 16-20].

Jednostavan hipotetički primer može poslužiti za ilustrovanje ove procedure i fundamentalnih razlika između tradicionalnog ABC i TDABC pristupa.

Najpre osvrt na postupak obračuna po tradicionalnom ABC postupku.

Predmet analize je odeljenje za servisiranje kupaca, čiji ukupni indirektni troškovi iznose 283.500 din. po kvartalu. Polazi se od pretpostavke da navedeni troškovi ne variraju sa promenama obima poslova ovog odeljenja. Takođe, utvrđeno je da se u odeljenju servisiranja kupaca realizuju tri bazične poslovne aktivnosti, i to: Obrada porudžbina kupaca, Rešavanje žalbi kupaca i Obavljanje kreditne provere kupaca. Funkcionisanje tradicionalnog ABC sistema podrazumeva pre svega, identifikovanje gore navedenih aktivnosti i intervjuisanje zaposlenih radi utvrđivanja vremena koje oni troše ili očekuju da će trošiti za obavljanje ovih zadataka. Ovo je izuzetno dugotrajna, komplikovana i nepouzdana analiza, koja zahteva od ljudi da daju subjektivne procene vremena koje provode u svakoj od ovih pojedinačnih aktivnosti i to tokom dužeg vremenskog perioda.

U primeru će se pretpostavi da vremenski mikš ovih triju aktivnosti iznosi 70% : 10% : 20%. Ukupno identifikovani troškovi se prema ovim procenama raspodeljuju na aktivnosti. Evidencije pokazuju da je stvarni obim rada za navedeni kvartal, po aktivnostima sledeći: 24.500

porudžbina, 700 žalbi i 1.250 kreditnih provera (Tabela br. 1). Neophodna pretpostavka je i da je za obradu svake porudžbine, potrebno gotovo isto vreme. Ista pretpostavka se prihvata i za ostale poslovne aktivnosti, tj. odgovore na žalbe i kreditne provere. U narednom koraku tradicionalnog obračuna troškova po aktivnostima, stope uzročnika troškova biće iskorišćene za realokaciju ovako utvrđenih troškova aktivnosti na nosioce troškova, odnosno u ovom slučaju na individualne kupce.

Nasuprot tome, TDABC izbegava skup, dugotrajan i subjektivan proces prisutan u tradicionalnom ABC pristupu. Na bazi vremenskih jednačina, on direktno i automatski raspoređuje troškove resursa na izvršene aktivnosti i obrađene transakcije. Za te svrhe neophodna je procena, već pomenuta dva parametra, tj. stope troškova kapaciteta za ovo odeljenje i upotrebe kapaciteta, iskazane u vremenu potrebnom za svaku obrađenu transakciju.

$$\text{Stopa troška kapaciteta} = \frac{\text{Trošak obezbeđenja kapaciteta}}{\text{Praktični kapacitet resursa}}$$

Budući da su poznati troškovi kapaciteta, preostaje da se proceni praktični kapacitet. Da bi procenio praktični kapacitet, TDABC identifikuje obim resursa koji su zaista angažovani i trošeni na obavljanju zadataka. Pretpostavlja se da ovo odeljenje zapošljava 14 radnika, čiji je indirektni rad po kvartalu 13.500 minuta, što čini teorijski kapacitet. Budući da praktični kapacitet iznosi 80% teorijskog, indirektni rad po svakom zaposlenom, odnosno praktični kapacitet će iznositi 10.800 minuta. Na bazi svega, može se izračunati stopa troškova (po minuti) kapaciteta, odnosno jedinični troškovi po času indirektnog rada.

Tabela br. 1. Utvrđivanje stopa uzročnika troškova [3, str. 5-15.]

Aktivnosti	Ukupni troškovi	Uzročnici troškova	Stope uzročnika troškova
Obrada porudžbina	198.450	24.500 porudžbina	8,10 din. po porudžbini
Odgovor na žalbe	28.350	700 zahteva	40,50 din po zahtevu
Kreditna provera	56.700	1.250 provera	45,36 din po proveru
Ukupno	283.500	-	-

Tabela br. 2. Utvrđivanje troškova aktivnosti primenom TDABC [3, str. 5-15]

Aktivnosti	Jedinično vreme	Uzročnici troškova	Ukupno vreme	Ukupni troškovi
Obrada porudžbina	4 min.	24.500 porudžbina	98.000 min.	182.280 din.
Odgovor na žalbe	22 min.	700 zahteva	15.400 min.	28.644 din.
Kreditna provera	25 min.	1.250 provera	31.250 min.	58.125 din.
Korišćen kapacitet			144.650 min.	269.049 din.
Neiskorišćen kapacitet			6.550 min.	14.451 din.
Ukupni kapacitet			151.200 min.	283.500 din.

$$\text{Stopa troška kapaciteta} = \frac{283.500}{151.200} = 1,86 \text{ din./min.}$$

Druga procena koju zahteva TDABC obračun je potreban kapacitet, odnosno jedinično vreme potrebno za obavljanje svake transakcije. Specifičnost ovog pristupa je da umesto transakcionih uzročnika troškova, koristi procene potrebnog vremena za obavljanje aktivnosti. Procene ukazuju da je za svaku obradu porudžbine u proseku potrebno 4 min., za odgovor na žalbe kupaca 22 min., a za njihovu kreditnu proveru 25 min. Imajući sve navedeno u vidu, jednostavno je utvrditi stopu troškova po nosiocima troškova za navedene aktivnosti odeljenja servisiranja kupaca, množenjem stopa troška kapaciteta i procenjenog jediničnog vremena svake aktivnosti, što po već pomenutim aktivnostima iznosi: 7,44 din., 40,92 din. i 45,75 din. TDABC stope nosilaca troškova su nešto niže u odnosu na procenu tradicionalnog ABC, što postaje očigledno u rekapitulaciji troškova ovog odeljenja za kvartal, datoj u Tabeli br. 2.

Analiza pokazuje da je samo oko 80% praktičnog kapaciteta tokom kvartala iskorišćeno za produktivan rad, te se samo 260.049 din. dodeljuje nosiocima troškova tokom perioda.

Iako se TDABC obračun inicijalno primenjuje na istorijskim podacima, njegova izuzetna sposobnost je da pomaže predviđanju budućnosti. Ukoliko se pretpostavi za naredni period povećani obim aktivnosti od 25.500 porudžbina, 575 žalbi i 1.350 kreditnih provera i uvažava podaci iz prethodnog kvartala o troškovima po svakoj pojedinačnoj operaciji (7,44 din., 40,92 din. i 45,75 din), obračun

se može obaviti u realnom vremenu. Ukoliko su polazne pretpostavke tačne, preduzeće će na kraju perioda sastaviti jednostavan i veoma informativan izveštaj, koji je prikazan u Tabeli br. 3. Pregled otkriva vreme potrebno za obavljanje aktivnosti, njihove troškove resursa i ističe razliku između praktičnog i teorijskog kapaciteta.

Produkovani podaci i informacije mogu poslužiti kao dobra

osnova za osmišljavanje korektivne akcije od strane menadžmenta, radi eliminisanja ili smanjenja troškova neiskorišćenog kapaciteta. I ne samo to. Isplativa se može pokazati i opcija održanja neiskorišćenog kapaciteta radi njegove eventualne upotrebe u budućnosti za uvođenje novog proizvoda, ekspanziju na nova tržišta ili iskorišćavanja u slučaju prijema dodatnih porudžbina kupaca. Navedena analiza može otkriti i potencijalna područja pojave manjkova kapaciteta, ukoliko predviđena tražnja prevazilazi trenutno raspoloživi kapacitet. Vremenske jednačine, koje se nalaze u osnovi TDABC obračuna, upravo to omogućavaju.

Mesto i značaj vremenskih jednačina u TDABC obračunu

Matematičku osnovu TDABC obračuna čine vremenske jednačine. Korišćenjem vremenskih jednačina, vreme koje se potroši u slučaju tačno određene aktivnosti se može izraziti kao funkcija različitih karakteristika, tzv. uzročnika vremena. Otuda, vreme potrebno za događaj K aktivnosti J, sa R mogućih uzročnika vremena X može se iskazati opštom vremenskom jednačinom [2, str. 16-20.]:

- $$t_{j,k} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_p X_p$$
- gde su
- $t_{j,k}$ – vreme realizovanja događaja K aktivnosti J;
 - β_0 – konstantno vreme potrebno za aktivnosti J, nezavisno od karakteristika događaja;
 - β_1 – potrebno vreme za jednu jedinicu uzročnika vremena 1, kada su X_2, X_3, \dots, X_p konstantni;
 - X_1 – uzročnik vremena 1, X_2 – uzročnik vremena 2, X_p – uzročnik vremena p;
 - p – broj uzročnika vremena koji determinišu vreme potrebno za obavljanje aktivnosti J.

Troškovi aktivnosti se utvrđuju množenjem vremena potrebnog za navedenu aktivnost sa troškom po jedinici vremena. Budući da se vreme potrebno za realizovanje

aktivnosti utvrđuje prema svakom specifičnom slučaju a u skladu sa njegovim karakteristikama, trošak pojedinačnog događaja K, aktivnosti J se utvrđuje prema formuli:

$$\text{Trošak} = t_{j,k} * c_i$$

gde su:

- c_i – trošak resursa po jedinici vremena (minuti) a
- $t_{j,k}$ – vreme koje troši događaj K aktivnosti J.

Ukupni troškovi nosioca troška se utvrđuju sabiranjem svih troškova aktivnosti, odnosno po formuli:

$$\text{Ukupni troškovi nosioca troška} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^l t_{j,k} * c_i$$

gde su:

- n – broj pulova resursa,
- m – broj aktivnosti i
- l – broj puta ponavljanja aktivnosti [2, str. 16-20.]

Uzročnici vremena u TDABC obračunu imaju esencijalni značaj. Oni predstavljaju varijable koje determinišu vreme potrebno za obavljanje neke aktivnosti i mogu biti konitunirani (npr. težina palete), diskretni (npr. broj porudžbina i broj kreditnih provera) ili indikatorski (npr. tip klijenta, stari ili novi i tip porudžbine, uobičajena ili hitna). Sve ukazuje da ovaj pristup obezbeđuje dobar model troškovi/profitabilnost, koji se može brzo i uz niske troškove prilagoditi promenama u operativnom i eksternom okruženju. Vremenske jednačine omogućavaju lako ažuriranje sistema troškova u uslovima uvođenja novih proizvoda, procesa, kupaca ili kanala distribucije.

Važan iskorak koji čini TDABC je da lako inkorporira varijacije u vremenu različitih tipova transakcija, odnosno ne bazira se na pojednostavljenoj pretpostavci da sve transakcije zahtevaju isto vreme za obradu. Na bazi karakteristika pojedinačnih aktivnosti moguće su varirajuće procene jediničnog vremena. Na primer, ukoliko se posmatra odeljenje skladištenja, odnosno pakovanja proizvoda, može se pretpostaviti da pakovanje standardne stavke u

Tabela br. 3. TDABC izveštaj o ukupnim troškovima po aktivnostima, iskorišćenom i neiskorišćenom kapacitetu [3, str. 5-15]

Aktivnosti	Jedinično vreme	Uzročnici troškova	Jedinični troškovi	Ukupno vreme	Ukupni troškovi
Obrada porudžbina	4 min.	25.500 porudžbina	7,44	102.000 min.	189.720 din.
Odgovor na žalbe	22 min.	575 zahteva	40,92	12.650 min.	23.520 din.
Kreditna provera	25 min.	1.350 provera	45,75	33.750 min.	61.763 din.
Korišćen kapacitet		–	–	148.400 min.	275.012 din.
Neiskorišćen kapacitet		–	–	2.800 min.	8.488 din.
Ukupni kapacitet		–	–	151.200 min.	283.500 din.

paketu zahteva 0,5 min., za specifično pakovanje potrebno je dodatnih 6,5 min., a ukoliko se proizvod transportuje avionom potrebna su dodatna 0,2 min. Umesto pojedinačnog definisanja trajanja svake aktivnosti za svaku moguću kombinaciju karakteristika proizvoda, pristup baziran na vremenu procenjuje tražnju odeljenja za resursima pomoću jednostavne jednačine u kome je na bazi učinjenih pretpostavki vreme pakovanja = $0,5 + 6,5 + 0,2$.

Implementacija vremenskih jednačina vrlo je jednostavna u integrisanim informacionim sistemima (ERP sistemima) jer oni već sadrže podatke o nalogima za isporuku, pakovnju, distribuciji i drugim važnim karakteristikama proizvoda. Zahvaljujući tome moguće je da se vrlo brzo izračunaju jednostavnim algoritmom, koji testira postojanje mogućih karakteristika koje utiču na potrošnju resursa, vremenski zahtevi za bilo koju aktivnost. To, budući da u promenljivim uslovima poslovanja aktivnosti gotovo nikada ne konzumiraju isti obim resursa.

Preciznost TDABC bazirana je na njegovoj sposobnosti da obuhvata zahteve za resursima svih operacija, jednostavnim dodavanjem elemenata u vremenske jednačine pojedinih odeljenja. Tradicionalni ABC da bi obuhvatio povećanu kompleksnost operacija zahtevao bi dekomponovanje operacija ovog odeljenja na posebne aktivnosti: pakovanja standardnog proizvoda, pakovanje sa posebnim zahtevima i pakovanje za vazdušni transport. Takođe, zahtevao bi na kraju svakog obračunskog perioda ponovno intervjuisanje zaposlenih o potrebnom vremenu za svaku od aktivnosti. Čitavu tu proceduru TDABC eliminiše, omogućavajući da se sve ove aktivnosti kombinuju u jedinstven proces samo sa jednom jednačinom. Takav model zahteva manje jednačina od broja aktivnosti koje se koriste u tradicionalnom sistemu, ali u isto vreme dozvoljava mnogo veću raznolikost i kompleksnost operacija. Dodatno, priroda ovog modela je dinamička, budući da odražava stvarnu aktivnost u svakom periodu. Posebnu upotrebnost vrednost za menadžment, vremenske jednačine imaju u simulaciji budućnih poslovnih tokova. Jednačine obuhvataju glavne faktore tražnje za kapacitetom, uključujući promenu efikasnosti procesa, proizvodnog miksa i obima proizvodnje, kanala distribucije i dr. U tom smislu, daju doprinos „*What if*“ analizi i unapređuju proces budžetiranja.

Adekvatnost baze podataka TDABC i izveštajni modeli za upravljanje

Petnaestak godina posle promovisanja i snažnog zagovaranja tradicionalnog ABC, njegove najveće pristalice nude napredniju varijantu ovog obračuna [9], ističući da moćniji i profitabilniji TDABC brže obebeđuje najvažnije strategijske informacije, da ima niže troškove održavanja i da omogućava sledeće:

- jednostavnu i brzu izgranju modela koji obebeđuje povećanu tačnost produkovanih informacija;
- dinamičnost i niži nivo zavisnosti od ljudske intervencije, budući da se dobro integriše sa već postojećim podacima u ERP sistemu i da je visoko skalabilan;
- uspešnije sagledavanje efikasnosti procesa i korisnosti kapaciteta;
- pružanje detaljnih informacija koje omogućavaju identifikovanje uzroka problema na njihovim izvoristima.
- olakšano budžetiranje;
- omogućava dizajniranje preciznih modela troškova u okruženju sa kompleksnim aktivnostima, posebno za poslovanje kompanija za distribuciju, logistiku, pružanje usluga, u zdravstvu ali i ostalim sektorima.

O **pozitivnim efektima** primene TDABC svedoči i empirijsko istraživanje sprovedeno u *Hunter Company* [4]. Naime, u slučaju ovog preduzeća identifikovane su sledeće dodatne koristi od implementacije TDABC:

- redukovanje broja aktivnosti, što je olakšalo ažuriranje troškova resursa svakog centra ili odeljenja troškova i obezbedilo aktuelnije informacije;
- objektivnije procene stvarnog vremena i transakcijskih podataka, uz eliminisanje potrebe za subjektivnim procenama zaposlenih o potrošnji vremena, rezultira u tačnijim informacijama;
- povećanje preciznosti i detaljnosti modela u slučaju visokih troškova i heterogenih procesa.
- plakšana provera validnosti modela;
- obezbeđenje eksplicitnih informacija o procesima na nivou i ispod nivoa teorijskog kapaciteta, čime se olakšava donošenje odluka u pravcu eliminisanja uskih grla u proizvodnji, redukovanja viška ili eliminisanja neiskorišćenog kapaciteta.

Da li je novi pristup zaista toliko revolucionaran i da

li može da ispuni očekivanja? Odgovor na ovo pitanje daje analiza i komparacija TDABC i ABC pristupa.

Tradicionalni sistem ABC je „push“ model troškova, koji obračun započinje sa ukupnim troškovima različitih resursa kako bi ih vezao za određene nosioce troškova. Nasuprot, tome novi pristup je „pull“ model troškova, koji započinje sa procenom dva parametra i to jediničnog vremena potrebnog za svaku aktivnost i troškova po jedinici vremena. Za resurse za koje nije moguće koristiti jedinice u vremenu, ova metodologija prihvata druge uzročnike, npr. kapacitet računarskog centra može se iskazati raspoloživim gigabajtima ili troškom po jednom gigabajtu. Prema tome, „push“ pristup utvrđuje stvarne troškove aktivnosti i agregira ih u autputu, koji konzumira te aktivnosti, dok „pull“ model utvrđuje troškove aktivnosti prema standardnim stopama, uvažava efikasnost i troškove neiskorišćenog kapaciteta.

Tradicionalni ABC podrazumeva sprovođenje obimnih istraživanja zaposlenih da bi se identifikovalo kako oni troše svoje vreme u obavljanju aktivnosti, što zahteva puno vremena, visoke troškove i predstavlja najvažniju barijeru njegove šire primene. Kod TDABC pristupa polazi se od prosečne sposobnosti zaposlenih da izvršavaju operaciju, te se i praktični kapacitet iskazuje kao procenat teorijskog kapaciteta. Upravo on i otpočinje procenama praktičnog kapaciteta, čime se od samog početka kreira realniji pregled raspoloživosti resursa. Zahvaljujući tome omogućava izveštavanje menadžmenta o troškovima na tekućoj osnovi, koja otkriva i troškove poslovnih aktivnosti i potrošeno vreme za njih. Takođe, pruža informacije o iskorišćenom i neiskorišćenom kapacitetu, čime pruža mogućnost preispitavanja neiskorišćenog kapaciteta ili uočavanja eventualnih uskih grla. Tradicionalni pristup ne uzimajući u obzir neiskorišćeni kapacitet, neopravdano uključuje navedene troškove u cenu koštanja [8].

Visoki troškovi kontinuiranog ažuriranja tradicionalnog ABC, uslovljavaju samo periodično ažuriranje sistema, koji kroz neaktuelne podatke o uzročnicima troškova kreira neprecizne informacije o troškovima. Poseban problem se javlja u slučaju uvođenja novih aktivnosti kada je neophodna ponovna procena troškova. Sa druge strane, TDABC model je moguće vrlo jednostavno ažurirati kako bi odražavao promenu operativnih uslova poslovanja, tako da se može uspešno primeniti u intenzivno promenljivom

okruženju. Dodavanjem novih aktivnosti, proširuju se vremenske jednačine i samo se procenjuje jedinično vreme potrebno za te nove aktivnosti. Predmet ažuriranja su i stope troškova po nosiocima troškova, jer na njihovu promenu utiču dva faktora. Prvo promena cene resursa, koja utiče na stopu troška kapaciteta i drugo, promena efikasnosti u obavljanju aktivnosti, koja podrazumeva ili manje vremena ili manje resursa za obavljanje aktivnosti, te zahteva ponovnu procenu jediničnog vremena za njihovo realizovanje [1, str. 139.]. Posebno važno je da se model ažurira na bazi događaja koji zahtevaju procenu a ne prema kalendaru, kvartalno ili godišnje.

U literaturi postoje i mišljenja da TDABC ne predstavlja tako veliku inovaciju budući da je i tradicionalni ABC u mogućnosti da koristi vreme kao uzročnik troškova, tj. uzročnike bazirane na trajanju. Međutim, korišćenje tih „vremenskih“ uzročnika troškova u tradicionalnom obračunu se primenjuje na fundamentalno drugačiji način. Tradicionalni pristup primenjuje ove uzročnike tek u drugoj fazi alokacije troškova, nakon dodeljivanja troškova resursa aktivnostima. Time se samo delimično povećava preciznost merenja troškova, budući da vremenski uzročnici uopšte ne utiču na prvu fazu alokacije. U TDABC vreme se koristi za direktan prenos troškova resursa na nosioce troškova, čime se izbegava dvostepena alokacija.

Ipak, TDABC nije univerzalno primenjiv u svim preduzećima i nije rešenje svih problema alokacije i utvrđivanja troškova. Posebno pri implementaciji treba voditi računa o konkretnim uslovima i specifičnostima poslovanja preduzeća, kako bi izvršila potrebna prilagođavanja modela i omogućilo kreiranje kvalitetne TDABC baze podataka. Određeni **nedostaci** mogu da ugroze kvalitet ove baze podataka i predstavljaju pretnju za izgradnju efikasnog izveštajnog TDABC modela za upravljanje. Njihovo poznavanje i razumevanje je upravo put za njihovo prevazilaženje, a najznačajniji su sledeći:

- pogrešno procenjivanje jediničnog vremena potrebnog za izvođenje aktivnosti za svaki proizvod može usloviti značajno pogrešno utvrđene troškove i rezultate, te uticati na nekvalitetnu TDABC bazu podataka;
- fluktuacija stopa uzročnika troškova može usloviti pogrešne procene efikasnosti proizvoda i kupaca, budući da bi aktivnosti realizovane u periodima

- povećanog obima poslova, delovale profitabilnije u odnosu na one u periodima nižeg obima, te bi došlo do izgradnje lošeg izveštajnog modela za menadžment;
- kratkovidi fokus TDABC modela isključivo na vreme, radi smanjenja trajanja i obima potrebnog vremena, uslovljava zanemarivanje ostalih troškovnih faktora i istraživanje drugih efikasnijih načina za redukciju troškova. Budući da se često ističe da „*jezik količina govori mnogo više od jezika vremena*“, to nije opravdano. O tome svedoči i primer bankarskog službenika, za koga je prirodnije da procenjuje broj kreditnih provera umesto vremena potrebnog za svaku proveru ili trošak jedne provere u odnosu na vreme jedne provere. Vreme u ovim slučajevima je manje značajna informacija, te ne treba da bude u središtu obračuna;
 - obračun troškova po aktivnostima koji funkcioniše na ERP platformi može pružati menadžmentu redovne izveštaje o profitabilnosti na bazi stvarnih podataka ali ipak pri obračunu troškova treba upotrebiti standardne stope uzročnika troškova;
 - upotreba informacija u relanom vremenu za odlučivanje može izazvati konfuziju i greške menadžmenta, te obračun ne treba da inkorporira fluktuacije u poslovanju koje nisu povezane sa bazičnom efikasnošću i produktivnošću rada. Obuhvatanje takvih kratkoročnih fluktuacija, uslovljava netačne troškove proizvoda i ne otkriva stvarna poboljšanja ili pogoršanja u poslovnim procesima, odnosno rezultira u pogrešenim poslovnim odlukama, usled neefikasnog izveštajnog modela.

Konačno, izgradnja održivog modela troškova treba da bude rukovođena ostvarenjem ciljeva obračuna troškova po aktivnostima, izgradnjom efikasnog i kvalitetnog izveštajnog modela i donošenjem boljih poslovnih odluka. Činjenica je da novi model ima prednosti u odnosu na tradicionalni u pogledu dostizanja postavljenih ciljeva, ali ipak drastično ne pojednostavljuje procese kreiranja i upravljanja modelom. Otuda, treba razmotriti njihovu komplementarnost, odnosno mogućnost dopune tradicionalnog ABC, a ne njegovu isključivu zamenu TDABC pristupom, budući da oba mogu biti primenljivana u različitim uslovima u skladu sa svojom namenom i svrhom.

Zaključna razmatranja

Sofisticiraniji obračun troškova po aktivnostima može biti optimalni sistem obračuna troškova u preduzećima čije poslovanje karakteriše postojanje diverzifikovanog proizvodnog programa, visoko učešće indirektnih troškova u ukupnim troškovima i značajno različito učešće proizvoda u potrošnji resursa preduzeća. Što je proizvodnja masovnije i automatizovanija, što je veća tehničko-tehnološka zavisnost između organizacionih delova i veći stepen iskorišćenosti kapaciteta koji su fleksibilniji, što su prisutniji kompleksniji proizvodi sa značajnijim varijacijama u obimu proizvodnje, što je jača cenovna konkurencija i sistem obračuna troškova ima veći uticaj na strategiju cena, utoliko su veće mogućnosti za primenu obračuna troškova po aktivnostima. Posebno je pogodan za uslužne organizacije, banke, osiguravajuća društva i ostale neprofitne organizacije, kod kojih su mogućnosti primene tradicionalnih sistema daleko manje.

Razmatranje konceptijskih osnova i metodoloških postupaka, uz isticanje najvažnijih karakteristika TDABC daje osnovu za njegovu konačnu ocenu [7].

- TDABC predstavlja novo rešenje u domenu metodologije upravljačkog računovodstva, koje primenjuje pristup „*odozdo na gore*“ u analizi, te omogućava redukovanje troškova i identifikovanje neefikasnosti, po osnovu eliminisanja ponavljanja operacija i nepotrebnog gubljenja vremena, smanjenja troškova i potpunijeg razumevanja profitabilnosti [6, str. 60-61].
- Generalno, ABC pristup je usmeren na kreiranje izveštajnog modela neophodnog donošenju boljih poslovnih odluka u pravcu ostvarenja strategijskih ciljeva preduzeća. I tradicionalni i novi pristup to postižu identifikovanjem strategijskih faktora i operativnih aspekata poslovanja. Cilj je meriti, pratiti i upravljati njima na brz i jednostavan način. Oba pristupa obezbeđuju raznovrsne i relevantne informacije, ali polaze od različitih pretpostavki. TDABC pristup mnogo jasnije ukazuje na postojanje neiskorišćenog kapaciteta, dok tradicionalni pristup omogućava širu perspektivu u identifikovanju područja potencijalne redukcije troškova.

- TDABC bazu podataka i izveštajni model pristup je lakše razviti i održavati. Menadžment procenjuje jedinično vreme potrebno za izvođenje aktivnosti za svaki proizvod, zatim ga uključuje u kalkulaciju gde će biti nastavljen proces obračuna. Međutim, svaki proces procenjivanja nosi opasnost od grešaka. Na primer, greška od samo jedne minute pomnožene sa hiljadu transakcija može usloviti značajno iskrivljene rezultate, čak i više nego kod tradicionalnog ABC. Druga pretpostavka je da će se posle implementacije, TDABC virtuelno održavati bez dodatnih troškova. U stvarnosti, organizacione promene su konstanta i stalno treba ažurirati model kako bi reflektovao promene u troškovima resursa, zahtevanom obimu resursa ili efikasnosti. U savršenom svetu ako bi model bio zasnovan na pravilima koja odražavaju odnose između uzročnika, ažuriranje bi zaista bilo jednostavno. Ipak, novi model sadrži elemente tradicionalnog ABC, što će uslovljavati i dalje postojanje troškova ponovnih procena i intervjuisanja.

Cilj obračuna troškova po aktivnostima nije samo utvrđivanje tačnije cene koštanja, već i povećanje profitabilnosti preduzeća, odnosno povećanje vrednosti preduzeća kroz bolju kontrolu troškova i adekvatno korišćenje resursa. Međutim, iako brojne studije govore u prilog tome, ne može se utvrditi direktna korelacija između imple-

mentacije ovog sistema i poboljšanja performansi preduzeća, te se ne može dati precizna ocena njegove korisnosti u tom domenu. Objektivni zaključak bi bio da ovaj sistem može doprineti poboljšanju rezultata preduzeća, ali samo u sklopu simultanog dejstva većeg broja faktora.

Literatura

1. Atkinson, A. Anthony., Kaplan, S. Robert. and Young, S. Mark (2004), *Management Accounting*, Pearson Education Int., New Jearsy.
2. Everaert, Patricia and Bruggeman, Werner (2007), Time-Driven Activity-Based Costing: Exploring the Underlying model, *Cost Management* march/april, pp. 16 - 20.
3. Kaplan S. Robert and Anderson R. Steven (2007), The innovation of Time-Driven Activity-Based Costing, *Cost Management*, march/april, pp. 5 - 15.
4. Kaplan, S. Robert and Anderson, R. Steven (2003), *Time-Driven Activity-Based Costing*, Working papers. Preuzeto sa sajta: http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=485443, dana 01.02.2010. godine.
5. Malinić, Slobodan (2008), *Upravljačko računovodstvo*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
6. McGowan, Ciaran (2009), Time-Driven Activity-Based Costing: A New Way to Drive profitability, *Accountancy Ireland*, Vol. 41, No. 6, pp. 60 - 61.
7. Nitu, Corina (2008), *Traditional Activity-Based Costing method versus Time-Driven Activity-Based Costing*, Preuzeto sa sajta: <http://conferinta.uav.ro/files/conferinta-2008/51.pdf>, dana 01.03.2010. godine.
8. Sar, K. Ashok (2008), *Developing a Time-Driven Activity-Based Costing model: A case study*, School of Management, KIIT University, India. Preuzeto sa sajta: <http://ashoksar.com/Files/tdabc.pdf>, dana 12.02.2010. godine.
9. http://www.sas.com/news/sascom/2008q2/feature_abc.html



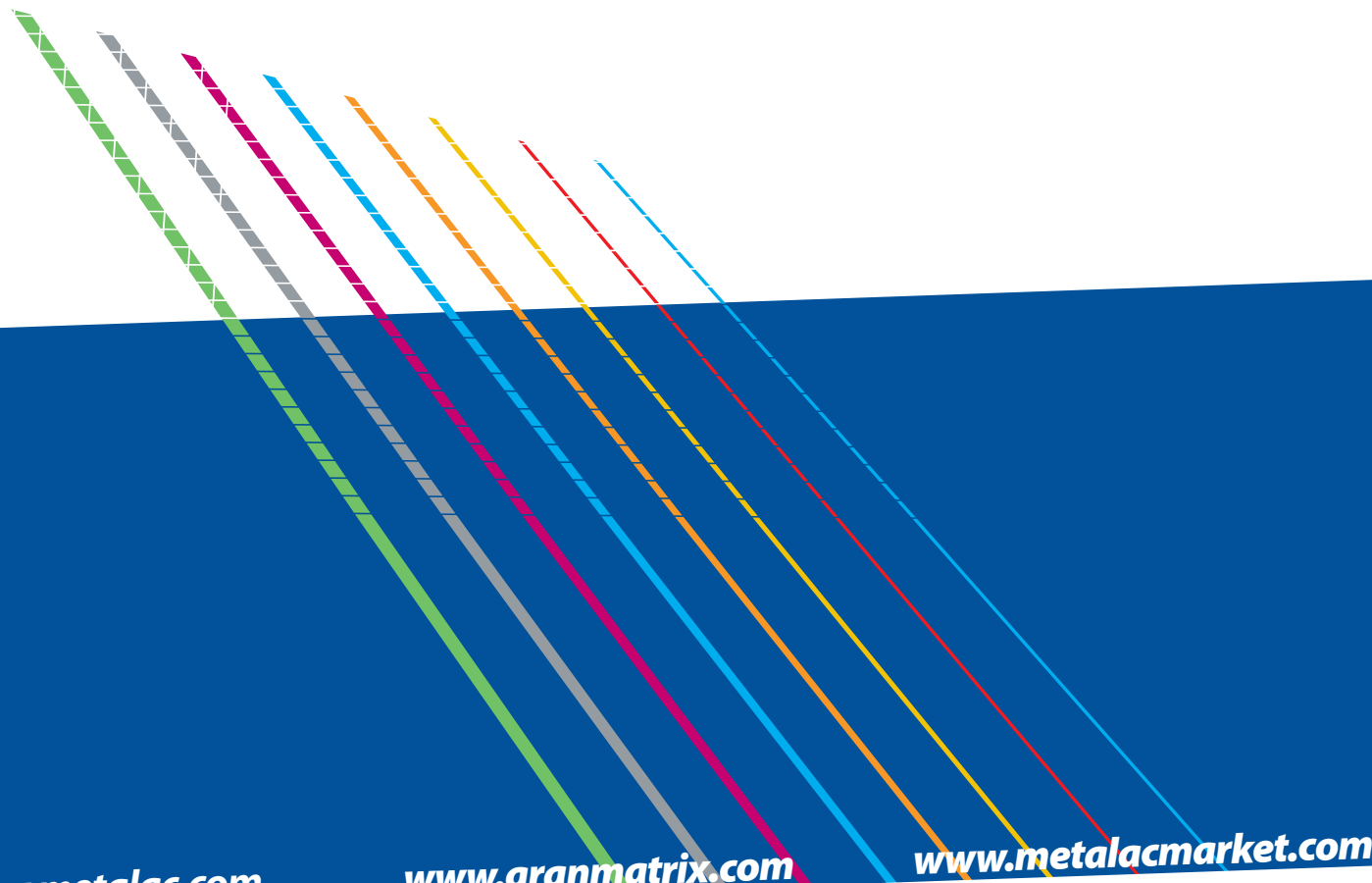
Slobodan Malinić

je Dekan Ekonomskog fakulteta u Kragujevcu od 2004. godine i redovni profesor na predmetima Upravljačko računovodstvo i Računovodstveni informacioni sistemi na osnovnim akademskim studijama, Upravljanje performansama preduzeća na Master studijama, Integrisano upravljanje troškovima i Strategijsko upravljačko računovodstvo na Doktorskim studijama. Objavio je više od 170 naučnih i stručnih radova, od toga kao autor ili koautor 15 knjiga, 3 priručnika, 2 monografije i 10 univerzitetskih udžbenika iz oblasti finansijskog računovodstva, računovodstva troškova, upravljačkog računovodstva i organizacije računovodstva, za redovne, specijalističke i posle-diplomske studije izdatih u Kragujevcu, Podgorici i Beogradu.



Mirjana Todorović

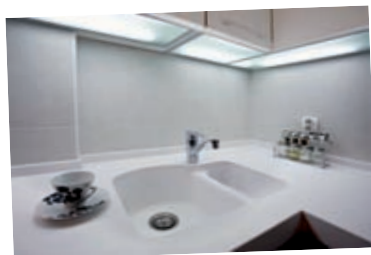
je asistent na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu na predmetima Organizacija računovodstva, Upravljačko računovodstvo i Računovodstveni informacioni sistemi. Osnovne akademske studije završila je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, a magistarsku tezu pod nazivom Integrisani obračun troškova po aktivnostima kao produkt savremenih informacionih sistema, odbranila je 2010. na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Objavila je više naučnih i stručnih radova iz uže naučne oblasti kojom se bavi i učestvovala na više projekata.



www.metalac.com

www.granmatrix.com

www.metalacmarket.com



METALAC, a.d., **A.** Knez Aleksandra 212, 32300 G. Milanovac, **T.** 032/770-300, **F.** 032/725-211, **E.** metalac@metalac.com, **W.** www.metalac.com



JUGOIMPORT
SDPR J.P.



Republic of SERBIA

Bulevar umetnosti 2, 11150 Beograd

Phone: (+381 11) 222 4444 • Fax: (+381 11) 222 4599

e-mail: fdsp@eunet.rs • www.yugoimport.com



NOVI CENTAR NOVOG BEOGRADA

ŽIVETI PO NAJVIŠIM SVETSKIM STANDARDIMA

ZNAČI WEST65



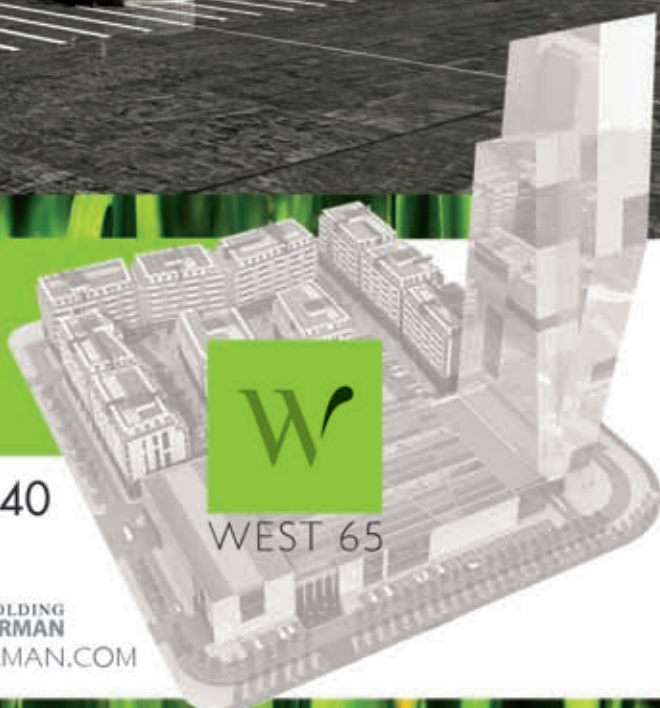
POSETITE NAŠ PRODAJNI CENTAR I OGLEDAJTE STAN NA
MESTU GRADNJE I UVERITE SE U VRHUNSKI KVALITET.
**PROMOTIVNA PRODAJA
STANOVA I LOKALA JE POČELA!**

WWW.WEST65.RS

+381 11 205 40 40

INVESTIRAJTE U KVALITET SVOG ŽIVOTA.
Stambeno-poslovni kompleks WEST 65.


HOLDING
PSP-FARMAN
WWW.PSP-FARMAN.COM



WEST 65



PB AGROBANKA AD
BEOGRAD, SREMSKA 3-5
TEL: 011/637-622
FAX: 011/3281-408
www.agrobanka.rs



AIK BANKA
NIŠ, NIKOLE PAŠIĆA 42
TEL: 018/50 74 00
www.aikbanka.rs

ALPHA BANK



ALPHA BANK SRBIJA
BEOGRAD, KRALJA MILANA 11
TEL: 011/3240-248
FAX: 011/3240-248
www.alphabankserbia.com



BANCA INTESA AD BEOGRAD
NOVI BEOGRAD, MILENTIJA POPOVIĆA 7B
TEL: 011/2011-200
FAX: 011/2011-207
www.bancaintesabeograd.com



BEOGRADSKJE ELEKTRANE
NOVI BEOGRAD, SAVSKI NASIP 11
TEL: 011/2093-000
FAX: 011/3186-341
www.beoelektrane.rs



**BERLIN-CHEMIE
MENARINI**
BERLIN-CHEMIE, PREDSTAVNIŠTVO SRBIJA
BEOGRAD, PRILEPSKA 1
TEL: 011/3657-098
FAX: 011/3657-101
www.berlin-chemie.co.rs



Centralni registar
depo i kliring hartija od vrednosti
CENTRALNI REGISTAR
BEOGRAD, TRG NIKOLE PAŠIĆA 5
TEL: 011/3331-380
FAX: 011/3202-329
www.crhov.rs

DELTA HOLDING

DELTA HOLDING
NOVI BEOGRAD, MILENTIJA POPOVIĆA 7b
TEL: 011/2011-110, 2011-100
FAX: 011/2011-111
www.deltaholding.rs



·Димничар·
Београд

DIMNIČAR
BEOGRAD, DELIGRADSKA 26
TEL: 011/2646-278
FAX: 011/2646-464
www.dimnicar.com



DIRECT GROUP
ZEMUN, AUTOPUT ZA NOVI SAD 96
TEL: 011/3532-900
www.direct-group.com



DOM ZDRAVLJA NIŠ
NIŠ, VOJVODE TANKOSIĆA 15
TEL: 018/4522-430
FAX: 018/4241-047
www.domzdravljanis.co.rs



**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**
DUNAV OSIGURANJE ADO
BEOGRAD, MAKEDONSKA 4
TEL: 011/3221-214
FAX: 011/3344-936
www.dunav.com



EДБ
ELEKTRODISTRIBUCIJA
BEOGRAD, MASARIKOVA 1-3
TEL: 011/3618-850
FAX: 011/3616-641
www.edb.rs



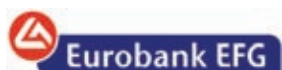
EPS
ELEKTROPRIVREDA SRBIJE
BEOGRAD, CARICE MILICE 2
TEL: 011/2628-622
FAX: 011/2623-984
www.eps.rs



ENERGOPROJEKT OPREMA
NOVI BEOGRAD, BULEVAR MIHAJLA PUPINA 12
TEL: 011/3101-646
FAX: 011/3101-648
www.energoprojekt-oprema.com



ERSTE BANK
NOVI SAD, BULEVAR MIHAJLA PUPINA 3
TEL: 021/527-733
FAX: 021/529-507
www.erstebank.rs



EUROBANK EFG
BEOGRAD, VUKA KARADŽIĆA 10
TEL: 011/206-5816
FAX: 011/302-8952
www.eurobankefg.rs



EUROPEN GROUP
BEOGRAD, TRG REPUBLIKE 3/V
TEL: 011/2025-615
FAX: 011/2025-648
www.euopen.rs



**FAKULTET ZA EKONOMIJU
I INŽENJERSKI MENADŽMENT**
NOVI SAD, SIME MILUTINOVIĆA SARAJLIJE 32
Tel: 021/400-499
Fax: 021/469-518
www.fimek.edu.rs



FAKULTET ZA MENADŽMENT
ZAJEČAR, PARK ŠUMA "KRALJEVIĆA" BB
TEL: 019/430-800
FAX: 019/430-804
www.fmz.edu.rs



FAKULTET ZA PRAVNE I POSLOVNE STUDIJE
NOVI SAD, GRČKOŠKOLASKA 2
TEL: 021/4727-884
FAX: 021/4727-885
www.fpps.edu.rs



FOND ZA RAZVOJ REPUBLIKE SRBIJE
BEOGRAD, MAKEDONSKA 14
TEL: 011/2621-887
FAX: 011/2627-214
www.fondzarazvoj.gov.rs



FUJITSU TECHNOLOGY SOLUTIONS GESMBH
NOVI BEOGRAD, VLADIMIRA POPOVIĆA 8/V
TEL: 011/2223-510
FAX: 011/2223-520
www.fujitsu.com



GALEB GROUP
ŠABAC, POCERSKA 111
TEL: 015/367-700
FAX: 015/367-788
www.galeb.com



GALENIKA AD
ZEMUN, BATAJNIČKI DRUM BB
TEL: 011/3020-760
FAX: 011/3370-179
www.galenika.rs

GEO Inženjering BGP
BEOGRAD, ZAPLANJSKA 84e/1./6
TEL: 011/3474-116, 3976-823
FAX: 011/2887-445, 3961-164



GRADSKJE PIJACE
BEOGRAD, ŽIVKA KARABIBEROVIĆA 3
TEL: 011/3806-680
www.bgpjijace.rs



HYPO ALPE ADRIA BANK AD
BEOGRAD, BULEVAR MIHAJLA PUPINA 6
TEL: 011/222-67-13
FAX: 011/222-67-98
www.hypo-alpe-adria.rs



ITM GROUP
NOVI BEOGRAD, OMLADINSKIH BRIGADA 86
TEL: 011/31-07-400
FAX: 011/3107-492
www.itm.rs



Република Србија
МИНИСТАРСТВО ЗА
ИНФРАСТРУКТУРУ И ЕНЕРГЕТИКУ
Управа за утврђивање способности
бродова за пловидбу
NOVI BEOGRAD, NARODNIH HEROJA 30
TEL: 011/2607-080
FAX: 011/3192-041
www.registar-brodova.org.rs



**KOMERCIJALNA BANKA AD
BEOGRAD**
BEOGRAD, SVETOG SAVE 14
TEL: 011/3080-100
FAX: 011/3440-033
www.kombank.com



**Комисија за
hartije od vrednosti**
KOMISIJA ZA HARTIJE OD VREDNOSTI
NOVI BEOGRAD, OMLADINSKIH BRIGADA 1
TEL: 011/3115-118
FAX: 011/137-924
www.sec.gov.rs



LUKA BEOGRAD
BEOGRAD, ŽORŽA KLEMENSOVA 37
TEL: 011/2752-971
FAX: 011/2764-764
www.lukabeograd.com



**MEĐUNARODNI CENTAR ZA RAZVOJ
FINANSIJSKOG TRŽIŠTA DOO**
BEOGRAD, NEBOJŠINA 12
TEL: 011/3085-780
FAX: 011/3085-782
www.mcentar.rs



MENADŽER TIM
Društvo za posredovanje u osiguranju d.o.o.
ul. Maršala Birjužova 3/VII, 11000 Beograd
MENADŽER TIM DOO
BEOGRAD, MARŠALA BIRJUZOVA 3/VII
TEL: 011/2028-541
www.menadzer.biz



METRO CASH&CARYY DOO
BEOGRAD, AUTOPUT ZA NOVI SAD 120
TEL: 011/3777-400
FAX: 011/3777-580
www.metro.rs



NACIONALNA SLUŽBA ZA ZAPOSŁJAVANJE
BEOGRAD, KRALJA MILUTINA 8
TEL: 011/3307-900
FAX: 011/3307-980
www.nsz.gov.rs



NELT CO
BEOGRAD, KARADORDEVA 65
TEL: 011/2071-231
FAX: 011/2071-221
www.nelt.com



NLB BANK
NOVI BEOGRAD, BULEVAR MIHAJLA PUPINA 165/V
TEL: 011/2225-100
FAX: 011/2225-101
www.nlb.rs



OTP BANKA
NOVI SAD, BULEVAR OSLOBOĐENJA 80
TEL: 021/4800-001
FAX: 021/4800-032
www.otpbanka.rs



**PANONSKKE
TERMOELEKTRANE TOPIRANE**
PANONSKKE TE-TO DOO NOVI SAD
TEL: 021/527-754
FAX: 021/6613-017
www.panonske.rs

PHARMANOVA

PHARMA NOVA
BEOGRAD, KUMODRAŠKA
TEL: 011/3404-060
FAX: 011/3404-047
www.pharmanova.com



PRIRODNJAČKI MUZEJ
BEOGRAD, NJEGOŠEVA 51
TEL: 011/3085-018
FAX: 011/3446-580
www.nhmbeo.rs



PRIVREDNA BANKA BEOGRAD AD
PRIVREDNA BANKA BEOGRAD
BEOGRAD, BULEVAR KRALJA ALEKSANDRA 70
TEL: 011/3816-400
FAX: 011/3816-700
www.pbb-banka.com



PRIVREDNA KOMORA BEOGRADA
BEOGRAD, KNEZA MILOŠA 12
TEL: 011/2641-355
FAX: 011/2642-029
www.kombeg.org.rs



PRIVREDNA KOMORA VOJVODINE
NOVI SAD, HAJDUK VELJKOVA 11
TEL: 021/557-433
www.pkv.rs



PTT SAOBRAĆAJA „SRBIJA“
BEOGRAD, TAKOVSKA 2
TEL: 011/3022-000
FAX: 011/3229-911
www.posta.rs



**RAIFFEISEN FUTURE A.D. BEOGRAD
DRUŠTVO ZA UPRAVLJANJE
DOBROVOLJNIM PENZIJSKIM FONDOM**
NOVI BEOGRAD, BULEVAR ZORANA ĐINĐIĆA 64A,
TEL: 011/220-7180
FAX: 011/220-7186
www.raiffeisenfuture.rs



REGIONALNA PRIVREDNA KOMORA NOVI SAD
NOVI SAD, NARODNOG FRONTA 10
TEL: 021/4802-088
FAX: 021/466-300
www.rpkns.com



**REPUBLIČKI FOND ZA PENZIJSKO
I INVALIDSKO OSIGURANJE**
BEOGRAD, DR ALEKSANDRA KOSTIĆA 9
TEL: 011/206-1221
FAX: 011/206-1224
www.pio.rs



**REPUBLIKA SRBIJA MINISTARSTVO FINANSIJA
-UPRAVA CARINA**
NOVI BEOGRAD, BULEVAR ZORANA ĐINĐIĆA 155a
TEL: 011/2696-523
FAX: 011/2690-531
www.carina.rs



ROADSTAR INVEST & CONSULTING
BEOGRAD, TRG REPUBLIKE 3/V
TEL: 011/2025-600
FAX: 011/2025-647
www.europen.rs



SAVA OSIGURANJE
Akcionarsko društvo za osiguranje
Član Sava Re Grupe
"SAVA OSIGURANJE" a.d.o.
BEOGRAD, BULEVAR VOJVODE MIŠIĆA 51
TEL: 011/3644-804
FAX: 011/3644-889
www.sava-osiguranje.rs



SOCIETE GENERALE SRBIJA
SOCIETE GENERALE SRBIJA
NOVI BEOGRAD, BULEVAR ZORANA ĐINĐIĆA 50a/b
TEL: 011/3011-400
FAX: 011/3113-752
www.societegenerale.rs



Србијасуме
JP SRBIJAŠUME
NOVI BEOGRAD, BULEVAR MIHAJLA PUPINA 113,
TEL: 011/311-5036
FAX: 011/311-5036
www.srbijasume.rs



SU-PORT Ltd, JAT AIRWAYS SYSTEM
BEOGRAD, AERODROM NIKOLA TESLA
TEL: 011/311-38-72
FAX: 011/214-66-84
www.su-port.com



TIGAR TYRES
PIROT, NIKOLE PAŠIĆA 213
TEL: 010/30 43 65
FAX: 010/42 00 12
www.michelin.rs



triglav
**AKCIONARSKO DRUŠTVO ZA OSIGURANJE
"TRIGLAV KOPAONIK"**
BEOGRAD, KRALJA PETRA 28
TEL: 011/330-5106
FAX: 011/330-5138
www.triglav.rs



TRS SWISS
PETROVARADIN, RADE KONČARA 1
TEL: 021/439-900
FAX: 021/439-901
www.trs.rs



UNIVERZAL BANKA AD
BEOGRAD, FRANCUSKA BB
TEL: 011/3022-801
011/3343-017
www.ubbad.rs



ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
UNIVERZITET U BEOGRADU
EKONOMSKI FAKULTET
BEOGRAD, KAMENIČKA 6
TEL: 011/3021-240
FAX: 011/2639-560
www.ekof.bg.ac.rs



UNIVERZITET U NOVOM SADU
EKONOMSKI FAKULTET SUBOTICA
SUBOTICA, SEGEDINSKI PUT 9-11
TEL: 024/628-080
FAX: 024/546-486
www.ef.uns.ac.rs



VIŠA POSLOVNA ŠKOLA NOVI SAD
NOVI SAD, VLADIMIRA PERIĆA VALTERA 4
TEL: 021/450-101
FAX: 021/334-055
www.vps.ns.ac.rs



ZAVOD ZA URBANIZAM
NOVI SAD, BULEVAR CARA LAZARA 3/III
TEL: 021/459-144
FAX: 021/455-395
www.nsurbanizam.rs



ПРИВРЕДНА КОМОРА БЕОГРАДА

у традицији дугој **154** године

СВОМЕ ЧЛАНСТВУ

помаже, информисе и заступа
штитећи интересе привреде Београда.

У години пред нама
кроз бројне пројекте
и добру пословну сарадњу чланица,
омогућићемо београдској привреди
заслужено место у Европи.

ИСКОРИСТИТЕ СВОЈА ПРАВА И ПОГОДНОСТИ, ОЛАКШАЈТЕ И УНАПРЕДИТЕ ПОСЛОВАЊЕ

- заједничко представљање на сајмовима и изложбама
- директно повезивање са институцијама ЕУ - Брисел
- заступање интереса привреде у дефинисању
- привредних прописа
- повезивање са пословним партнерима
- израда пројектне документације
- израда бизнис плана
- услуге по Вашем захтеву
- оглашавање

НОВЕ УСЛУГЕ



ПРИВРЕДНИ МЕДИЈА ЦЕНТАР

Место сусрета Медија и Привреде

Служба за промоције, односе с јавношћу и информисање - тел: 2641 578

“Београдски победник”



ПРИВРЕДНА
КОМОРА
БЕОГРАДА
www.kombeg.org.rs



НАГРАДЕ НАЈБОЉИМА

Од 3. 11. 2010. године започела је
серија обука

ЗА СЛУЖБЕНИКА ЗА ЈАВНЕ НАБАВКЕ

vanjap@kombeg.org.rs



БЕРЗА ОТПАДА

www.kombeg.org.rs/Baze/BerzaOtpada/



КУЋА ТРАДИЦИЈЕ, САРАДЊЕ И ПОВЕРЕЊА

11000 БЕОГРАД * ПРИВРЕДНА КОМОРА БЕОГРАДА * Кнеза Милоша 12

тел: +381 11 2641 355; факс: +381 11 3618 003; www.kombeg.org.rs

MESTO KOJE VOLIŠ DANAS SAČUVAJ ZA SUTRA

Svako od nas ima omiljeno mesto. Tačku u Srbiji koja nam je važna, kojoj se rado vraćamo, jer je deo nas, naših uspomena, duhovnosti i inspiracija za budućnost.

Predloži mesto koje voliš, bilo da je to kulturno-istorijski spomenik, ambijentalna celina, ili neka druga znamenitost i povećaj šansu da se ono sačuva od zaborava. Predlog možeš dati do 30. septembra

- na sajtu **www.mestokojevolim.rs**,
- na broj telefona **011 310 88 10**,
- ili putem **dopisnice** u ekspoziturama Banca Intesa.

Od svih predloženih lokacija stručna komisija će napraviti uži izbor od 10 mesta za koje ćeš moći da glasaš do 30. novembra. Mesta koja budu dobila najviše glasova, Banca Intesa će obnoviti za nas i generacije koje dolaze.

Za više informacija o projektu, poseti **www.mestokojevolim.rs**.



Partneri na projektu:



The initiative is part of the project

in collaboration with



BANCA INTESA

Mislimo unapred sa Vama.